

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

The foundation of the decision to financing the activity of an SME

Marginean, Mihai

2018

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/91738/>
MPRA Paper No. 91738, posted 30 Jan 2019 06:07 UTC

FUNDAMENTAREA DECIZIEI DE FINANȚARE A ACTIVITĂȚII UNUI IMM

Mihai MĂRGINEAN

Școala Doctorală de Economie și Administrarea Afacerilor, Iași, Romania
mihai_marginean92@yahoo.com

Abstract

Luarea unei decizii de creditare se rezumă la un acord sau un refuz argumentat. Cuvintele cheie în realizarea analizei de creditare sunt „cunoașterea clientului“. Fundamentarea deciziei de creditare se referă atât la o analiză cantitativă cât și la o analiză calitativă a unei societăți, cu scopul de a identifica elementele cheie ce contribuie la stabilirea capacității societății de a-și onora serviciul datoriei. Prin analiza de credit se identifică și evaluează riscurile, se recomandă căi de minimizare a acestora, se analizează situația economico-financiară și se calculează indicatori financiari ce descriu performanța societății, capacitatea acesteia de a rambursa împrumutul și de a plăti dobânda pe perioada de creditare.

Creditarea este subiectivă, însă propunerea/decizia de creditare trebuie să aibă la bază aspecte obiective referitoare la cunoașterea firmei, a activității și a managementului acestuia, printr-o bună informare. De altfel, informația reprezintă instrumentul cel mai important în întocmirea unei bune analize de creditare.

Keywords: bonitate, creditare, oportunitate;

JEL Classification: G11.

1. CREDITAREA BANCARĂ A IMM - URILOR

IMM-urile îndeplinesc un rol esențial în întreaga economie europeană, acestea reprezentând o sursă de abilități antreprenoriale, inovare și creare de noi locuri de muncă. În Uniunea Europeană aproximativ 22 de milioane de IMM-uri asigură în jur de 76 de milioane de locuri de muncă și reprezintă aproximativ 98% din toate întreprinderile. Deși reprezintă principalul motor al economiei acestea se confruntă de foarte multe ori cu imperfecțiunile pieței. IMM-urile au destul de des dificultăți în ceea ce privește obținerea de capital sau credite, mai ales în faza de start-up. Resursele limitate pot duce de asemenea la o diminuare a accesului la noi tehnologii sau inovare, de aceea sprijinul IMM-urilor reprezintă una din prioritățile Comisiei Europene pentru creșterea economică, crearea de locuri de muncă și coeziune socială și economică¹.

În cadrul activității de creditare se pune accent în primul rând, pe analiza viabilității și realismul afacerilor cu scopul identificării și evaluării capacității de plată a solicitanților, respectiv capacității acestuia de a genera venituri și lichidități, aceasta fiind principala sursă de rambursare a creditului și de plata a dobânzii. În determinarea capacității de plată a clienților se va ține cont atât de analiza aspectelor financiare cât și cele nefinanciare ale afacerilor atât din perioadele expirate cât și din cele prognozate.

Acordarea creditelor trebuie să fie incitantă atât pentru bancă, deoarece extinderea și diversificarea portofoliului de credite reprezintă o sursă de profit suplimentar, cât și pentru clienți, care pe seama creditelor pot să-și acopere nevoile temporare aferente afacerii, să obțină profit iar pe baza acestuia

¹ www.mimmc.ro/files/imm;

să ramburseze împrumuturile și să-și achite dobânzile. Un lucru foarte important de precizat este faptul că toate creditele trebuie să fie în toate cazurile garantate, iar volumul minim de garanțiilor constituite trebuie să egaleze și în anumite cazuri să depășească datoria maximă a împrumutului către bancă, formată din credite și dobânzi.

O condiție de bază pentru ca un IMM să aibă acces la credit este ca acesta să funcționeze de cel puțin un an. Indiferent de împrumutul solicitat, IMM-ul trebuie să aibă înregistrate situațiile financiare la autoritățile fiscale, pe o perioadă care să fie minim un an financiar complet. În general acesta este un criteriu eliminatoriu. Dacă firma are o existență mai mică de 12 luni, băncile apreciază că riscul de neplată este mare, iar întreprinderea este inclusă în categoria start-up.

Băncile comerciale au destinate următoarele tipuri de credite IMM-urilor:

1. Credite globale de exploatare în lei

Nivelul acestuia depinde de diferența dintre activele curente și pasivele curente, fiind folosit pentru a acoperi obligațiile de plată pe termen scurt ale întreprinderii. Acest credit se acordă agenților economici utilizând contul curent pentru a acoperi deficitul de trezorerie în trimestrul prognozat.

2. Credite pentru active constituite temporar, în lei și valută

Termenul maxim de acceptare a acestui tip de credit este de 12 luni.

3. Credite pentru active în stocuri și cheltuieli sezoniere în lei

Specificul procesului de producție din întreprinderile care prelucrează materii prime agricole solicită din partea acestora să formeze stocuri care să se consume într-o perioadă mai mare de un trimestru, fără a depăși 12 luni de la constituire.

4. Credite pentru producția de export și exportul de produse în lei și valută

Imobilizările cerute de realizarea exportului au în vedere perioada de producție sau de prefinanțare a exporturilor precum și perioada de decontare cu partenerii străini. Perioada de imobilizare admisă este de un an, cu excepția imobilizărilor pentru acele produse ce au un ciclu lung de fabricație, unde termenul este mai mare.

5. Credite pe documente remise spre încasare

În cadrul acestui tip de credit se au în vedere imobilizările de active în decontări cu clienții, imobilizări consemnate în documente remise de firmă spre încasare. Perioada de creditare este de maxim 45 de zile, numai dacă activele respective nu au fost cuprinse în planul de trezorerie sau nu au asigurată o altă sursă de finanțare.

6. Linia de credit

Aceasta are în mare parte aceleași caracteristici ca și descoperitul de cont atașat la card, în cazul persoanelor fizice. Banca aprobă un plafon de finanțare, din care firma poate retrage bani oricând are nevoie. Dobânda se calculează doar pentru sumele utilizate (retrase), iar ramubursarea banilor se poate

face oricând. În genere, linia de credit se aprobă pentru intervale de 12 luni, dar care se poate prelungi pentru o nouă perioadă (3,6,9,12 luni). Deși este foarte flexibilă la rambursare, linia de credit are ca principal dezavantaj faptul că suma împrumutată este mai redusă. Pentru a obține mai mulți bani, întreprinderea poate apela la credite pentru capital de lucru, acestea acordându-se pe perioade de cel mult 12 luni, destinația uzuală fiind, în general, achiziționarea de materii prime sau reducerea decalajului dintre încasări și plăți.

Punctul de bază în ceea ce privește stabilirea tipurilor de credite pe termen scurt îl reprezintă *Situația lichidităților (cash-flow-ul)* de la sfârșitul trimestrului precedent și previziunile din trimestrul prognozat. Cu ajutorul acestor informații se întocmește un buget de trezorerie care reprezintă baza de referință în ceea ce privește stabilirea tipurilor de credite pe termen scurt posibil de solicitat de către întreprinderi.

Finanțarea activității curente a IMM-urilor se face de cele mai multe ori prin credite pe termen scurt sau mediu. În general, băncile pun la dispoziția întreprinderilor două tipuri de credite: *linii de credit* și *credite pentru capital de lucru*.

2. ANALIZA BONITĂȚII SOLICITANȚILOR DE CREDITE PERSOANE JURIDICE

Analiza bonității are ca și punct de plecare analiza bilanțul contabil (situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii) și contului de profit și pierdere, deoarece acestea oferă o imagine cât mai clară în ceea ce privește rentabilitatea și eficiența activității desfășurate. Diagnosticul situației economico-financiare a solicitantului este indispensabil pentru evaluarea eligibilității acestuia.

Formulele de calcul utilizate și modul de interpretare a rezultatelor indicatorilor enumerați anterior sunt:

Cifra de afaceri este reprezentată de veniturile realizate de client la finele unei perioade (luna, trimestru, an), din vânzarea produselor, serviciilor, marfurilor acestuia etc. O firmă cu o cifră de afaceri crescătoare desfășoară o activitate viabilă, cu perspective de dezvoltare. Orice trend descendent al cifrei de afaceri poate constitui un semnal de alarmă pentru creditorii.

Rezultatul exercitiului (profit sau pierdere) este un indicator sintetic care exprimă eficiența activității desfășurate. Cu atât mai mult cu cât capitalurile proprii sunt influențate direct de valoarea acestui indicator, în sensul diminuării acestora cu pierderea și al majorării cu profitul înregistrat. În general o bancă nu acordă credite agenților economici care înregistrează pierderi, adică aceștia nu prezintă capacitatea de a-și recupera cheltuielile din veniturile realizate.

Lichiditatea reprezintă capacitatea firmei de a face față datoriilor pe termen scurt, prin transformarea cât mai rapidă a activelor pe termen scurt în lichidități.

Lichiditatea imediată

$$\frac{\text{Active pe termen scurt} - \text{Stocuri} - \text{Clienți incerti}}{\text{Datorii pe termen scurt}} \times 100$$

Lichiditatea curentă

$$\frac{\text{Active pe termen scurt} - \text{Stocuri nevalorifi cabile} - \text{Clienți incerti}}{\text{Datorii pe termen scurt}} \times 100$$

În cadrul analizei acestui indicator, o banca prudenta va elimina din start activele pe termen scurt care nu se pot transforma rapid in lichiditati (stocuri foarte greu valorificabile, clienti cu probleme etc).

Analiza indicatorilor de lichiditate pot reflecta:

- tipul de activitate pe care societatea o desfășoară: pentru o firmă cu o activitate preponderent comercială sau care are o viteză de rotație a stocurilor foarte mare, nu se remarcă diferențe semnificative între lichiditatea curentă și cea imediată imediata, însă în cadrul unei firme cu activitate productivă și ciclu lung de fabricatie, diferențele dintre lichiditatea curenta și lichiditatea imediata sunt mai pronunțate;
- eficiența managementului societății precum și modalitatea de finanțare a acesteia.

O valoare mai mare a lichidității, ca urmare a datoriilor pe termen scurt mai reduse, poate reflecta o finanțare din zona pasivelor pe termen lung, adica provenind din fondul de rulment.

Solvabilitatea reprezintă capacitatea unei firme de a putea transforma toate activele sale în numerar pentru plata tuturor obligațiilor.

$$\frac{\text{Total active} - \text{Stocuri nevalorifi cabile} - \text{Clienți incerti} - \text{Active incerte}}{\text{Datorii totale}}$$

Solvabilitatea unei firme cu o activitate viabilă se caracterizează astfel :

- raportul de mai sus are valori supraunitare;
- ponderea datoriilor totale (catre furnizori, buget, salariați, banca) in total activ nu depășește 50%.

Gradul de indatorare exprimă raportul dintre datorii și capitaluri proprii calculându-se astfel:

Gradul de indatorare generala (Leverage)

$$\frac{\text{Datorii totale}}{\text{Capitaluri proprii}} \times 100$$

Gradul de indatorare financiara (Gearing)

$$\frac{\text{Datorii financiare}}{\text{Capitaluri proprii}} \times 100$$

Viteza de rotatie a activelor circulante relevă numărul de rotații efectuate de activele circulante pe parcursul unei anumite perioade (numărul de cicluri de producție). La modul general, acest indicator se calculează ca raport între cifra de afaceri și activele circulante (stocuri și creanțe).

Analiza vitezei de rotație trebuie făcută în evoluție și în comparație cu situația din alte societăți comerciale ce fac parte din ramuri de activitate similare. Activele circulante sunt folosite tot mai eficient, dacă numărul de rotații efectuate în decursul unei perioade este mai mare.

Durata medie de incasare a clienților este reprezentată de amânarea medie a plății acordată clienților și se calculează ca raport între soldul mediu al clienților și CA, exprimându-se în zile. O bună gestiune financiară a firmei se concretizează prin reducerea amânărilor la plată acordate clienților, fără a prejudicia însă piețele de desfacere.

Durata medie de plata a furnizorilor reprezintă amânarea medie a plății acordată de furnizori, și este exprimată ca raport între soldul mediu al furnizorilor și costul aprovizionărilor, fiind de asemenea exprimat tot în zile.

Prelungirea duratei creditelor obținute de la furnizori sporește volumul resurselor atrase, resurse necesare finanțării activelor circulante.

Rentabilitatea exprimă capacitatea agentului economic de a obține un anumit profit din activitatea ce o prestează. Indicatorii rentabilității pot fi grupați astfel:

- *rentabilitatea din exploatare* exprimă posibilitatea unui agent economic de a obține un anumit profit din activitatea sa de bază, înaintea influențelor elementelor financiare și extraordinare;
- *rentabilitatea economică* exprimă posibilitatea unui agent economic de a obține un anumit profit prin valorificarea activelor economice de care acesta dispune;
- *rentabilitatea financiară* exprimă capacitatea capitalului propriu de a produce profit. În cazul apelării la credite, premisa de bază ca firma să-și sporească rentabilitatea financiară este ca rentabilitatea economică să fie mai mare decât ratei dobânzii (modelul Modigliani-Miller). În caz contrar, dacă se apelează la credite în condițiile în care rata rentabilității economice este mai mică decât rata dobânzii, apare o degradare a rentabilității financiare, din cauza efectului de levier (îndatorare) negativ.

Indicatorul de **acoperire a dobânzii** evidențiază capacitatea unei firmei de a plăti dobânda la creditele angajate de aceasta. Acest indicator se calculează cu ajutorul raportului dintre rezultatul dinaintea plății dobânzii și impozitului pe profit (earnings before interests and taxes – EBIT) și cheltuielile cu dobânzile. Se consideră ca un nivel al acestui indicator superior nivelului de 3 reflectă o mai bună capacitate a firmei de a-și achita dobânda la credite.

Această apreciere financiară a bonității clienților se realizează prin cuantificarea rezultatelor și a celor două categorii de indicatori, astfel încât să poată fi determinate performanțele bune și foarte bune,

precum și cele slabe în vederea luării unor decizii adecvate în ceea ce privește creditarea. Literatura de specialitate relevă faptul că analiza riscului în activitatea de creditare presupune o analiză financiară a clientului, precum și o analiză nefinanciară a acestuia.

Solicitarea creditului și cererea de credit a firmei

SC PARCS SRL a contractat de la BRD Iasi a unui credit pe termen scurt din plafonul de credite pe termen scurt de la BRD IASI – conf Contract cadru de credit nr. 5780/27.08.2008, în valoare de 45.000 RON pentru o perioadă de 6 luni, pentru finanțarea activității curente.

Girarea creditului pe termen scurt se va face cu Contractul nr.09.13/15.03.2009-A.Ad.3/25.05.2009, încheiat cu S.C. ROMIL SERVICE SRL IASI.

În primă fază relationship managerii (RM) ai băncii răspund de identificarea nevoilor de finanțare ale companiei și totodată de inițierea negocierilor privind posibilitatea de creditare a băncii. Aceștia vor urmări în discuțiile preliminare să nominalizeze acele elemente de esență privind calitatea și cantitatea afacerii, acționarilor, încadrarea profitului și a celorlalte nevoi de finanțare solicitate în politicile folosite de BRD.

În urma acestei discuții se va întocmi o ofertă de finanțare personalizată. În structurarea ofertei de credit conform nevoilor clientului și a posibilităților băncii, se va solicita contribuția analistului de credit. Considerând faptul că ambele părți sunt satisfăcute cu termenii negociați inițial, se va înmâna clientului cererea de credit prin care banca solicită informațiile cele mai relevante, în conformitate cu modelele de analiză din politicile de creditare întâlnite la toate băncile.

Cererea de credit va fi îndosariată împreună cu alte documente solicitate de RM și analistul de credite (ACC) clientului, generale și specifice.

Documentația de credit depusă de către SC PARCS SRL va fi înregistrată la registratura băncii în aceeași zi, iar RM-ul o va prezenta analistului de credite în vederea verificării acesteia, a analizei solicitării clientului și a încheierii referatului de analiză, care va sta la baza acordării sau nu a cererii de credit.

Relationship managerul împreună cu analistul de credite va face o vizită clientul la sediul acestuia, această vizită fiind necesară pentru a-și face o primă părere privind locul în care acesta își desfășoară activitatea, cu care ocazie va culege sau verifica informații referitoare la calitatea locației (poziționare, dotări, vad), a managerului, a numărului de salariați de care dispune firma, partenerii devafaceri, ritmul general al afacerii, verifică existența, starea și valoarea estimativă a garanțiilor propuse de client către bancă etc. În urma acestor constatări, clientul este considerat apt de a contracta creditul solicitat.

Etapile parcurse în acordarea creditului

1. În cadrul primei etape inspectorul bancar poartă cu solicitantul creditului o discuție cu caracter de informare-documentare axată în principal pe :

- activitățile prevăzute în statutul întreprinderii sau despre autorizația de funcționare ;
- sursele acestuia de aprovizionare și posibilitățile de desfacere ;
- cheltuielile și veniturile solicitantului;
- capitalul social al acestuia;
- creditele necesare și alte elemente utile pentru fundamentarea unor concluzii.

În cadrul acestei etape nu se completează nici un act, inspectorul bancar dorind doar să-și facă o imagine generală, globală asupra solicitantului și a necesității reale a acestuia de disponibilități.

2. În a doua etapă dacă inspectorul băncii crede că sunt îndeplinite condițiile pentru acordarea creditului, solicitantul trebuie să prezinte următoarele documente justificative :

- cererea de acordare a creditului sau emiterea unui angajament cu mențiunea expresă a documentelor anexate ;
- dovada înregistrării firmei la Registrul Comerțului ;
- aprobarea Consiliului de Administrație al băncii privind angajarea legală a creditului la bancă, una sau mai multe garanții materiale pe care agentul economic le oferă în mod legal pentru creditul angajat, anumite modificări în legătură cu capitalul social, contractul de import-export sau orice alt contract de vânzare-cumpărare care poate face obiectul creditului solicitat de client, orice alte aprobări prevăzute în statut ;
- studiul de fezabilitate pe ansamblul societății care să conțină în mod obligatoriu și studiul de fezabilitate al investiției ce face obiectul creditului ;
- bugetul de venituri și cheltuieli pe anul în curs cât și cel de perspectivă până la rambursarea creditului sau expirarea valabilității scrisorii de garanție bancară, întocmit în conformitate cu legile, normele și instrucțiunile Ministerului Finanțelor ;
- bonitatea acestuia privind situația economico-financiară a societății bancare prin prisma angajamentelor bancare asumate de client la bancă și care gestionează contul principal ;
- bilanțurile contabile pe ultimii 3 ani vizate de organele financiar-fiscale ;
- situația patrimonială lunară care să cuprindă și în mod obligatoriu situația încasărilor și plăților atât în lei cât și în valută ;
- cash-flow-ul în valută pe perioada până la rambursarea creditului ;
- licențele de import-export ;
- textul scrisorii de garanție bancară ;

- garanția materială, reală oferită de agentul economic în contul creditului care se acordă sau angajamentul care se asigură în numele lui de către bancă, ipoteca, contractul de gaj întocmit și înregistrat în conformitate cu legislația în vigoare ;
- polița de asigurare a bunurilor la o societate de asigurări recunoscută, cesionată în favoarea băncii.

În cazul creditelor de investiții agentul economic este obligat să mai prezintă și autorizația de construcție eliberată de Comisia de Urbanism, devizul general al lucrării, planul de amplasare, situația principalilor indicatori de eficiență economică precum și contractul întocmit cu constructorul.

3. În a treia etapă, pe baza documentelor prezentate de către solicitant, banca demarază analiza și pregătirea documentației în vederea acordării sau nu a creditului sau asumării de angajamente de către bancă în numele și în favoarea clientului.

Analiza documentației este subordonată inspectorului bancar în atribuțiunea căruia revine creditul respectiv. Acesta trebuie să analizeze și să verifice dosarul juridic al solicitantului sub aspectul legal. Totodată, în urma analizei situației bilanțiere a debitorului se vor calcula mai mulți indicatori de bonitate ce se referă în principal la:

- lichiditatea imediată ;
- lichiditatea patrimonială ;
- solvabilitatea patrimonială ;
- gradul de îndatorare ;
- rentabilitatea economică și financiară realizată în anii anteriori precum și cea prognozată pe durata contractului.

4. În cea de a patra etapă, pe baza concluziilor rezultate din analiză se va negocia cu solicitantul condiții referitoare la volumul creditului, durata de acordare a creditului, termenul de rambursare a acestuia, cuantumul ratelor, dobânda precum și garanțiile.

5. În a cincea etapă pe baza documentelor și a referatului întocmit anterior se va supune spre aprobare dosarul clientului în funcție de dimensiunea acestuia.

6. Etapa a 6 începe cu întocmirea contractului de credit (în caz de aprobare), contract care va fi semnat de către reprezentanții desemnați de către bancă și de agentul economic. Acest contract de credit se va întocmi în 3 exemplare, două dintre ele rămânând la bancă și al treilea la colicitant.

7. În etapa a șasea acordarea creditului se va face prin contul de disponibil și numai după depunerea ipotecii sau gajului înregistrate la notariat. La acordarea creditului se va opri un comision de gestiune al băncii sub forma unei anumite cote din valoarea creditului. Cota poate varia în funcție de caracteristicile creditului, de bonitatea solicitantului și de normele interne aplicate de banca respectiv.

Pe toată perioada de acordare a creditului, banca va urmări activitatea agentului economic, regularitatea încasărilor acestuia și va reține direct din contul de disponibil al clientului dobânda aferentă potrivit contractului de credit.

În cazul în care clientul nu respectă utilizarea creditului la datele stabilite în contract se va putea aplica un comision penalizator de neutilizare care va avea dimensiuni ce vor depinde de asemenea de normele interne ale băncii și de importanța creditului.

8. În ultima etapă și anume Rambursarea creditului, aceasta se va face la datele din contract din cadrul contului de disponibil sau prin depunerea de numerar. Orice întârziere înregistrată în rambursarea ratelor scadente se înregistrează la credite restante unde banca va calcula dobânzi majorate conform contractului de credit semnat.

Documentele necesare analizei creditului

Atunci când SC PARCS SRL s-a adresat băncii comerciale BRD GSG cu solicitarea de credit pe termen scurt, banca a procedat la realizarea unei analize detaliate a firmei. Înainte de a începe analiza însa s-a solicitat reprezentantului societății să depună o documentație economică și financiară complexă.

Documentele cerute de BRD au fost următoarele :

- certificatul de înregistrare (C.U.I.), statutul și contractul de societate cu modificările ulterioare;
- bilanțul contabil pentru ultimii 3 ani de activitate, inclusiv anexele, după caz, conform politicilor, înregistrate la administrația financiară, inclusiv bilanța de verificare aferentă;
- bilanța de verificare aferentă ultimelor 2 luni de activitate;
- documentele care să justifice volumul și destinația;
- fluxul de numerar, conform modelelor din politici de creditare;
- acte care să justifice garanțiile propuse (tipul garanției, denumirea bunului propus, valoarea contabilă/sau înscrisă în actele de proprietate) precum și actele de proprietate și cele privind situația juridică a activelor propuse drept garanție pentru creditul solicitat;
- aprobarea Consiliului de Administrație sau A.G.A. pentru contractarea creditului cu specificarea cuantumului, perioadei, destinației, a garanțiilor, precum și a persoanelor împuternicite să contracteze creditul;
- acordul de consultare a bazei de date a Centralei Riscurilor Bancare;
- avize, acorduri, licențe necesare desfășurării activității;
- contracte comerciale (dacă există și sunt relevante);

Analiza aspectelor economico - financiare ale solicitantului

Analiza economico-financiară a firmei are ca principal obiectiv stabilirea unui diagnostic al situației economico-financiare crucial pentru decizia de creditare. Astfel, analiza economico - financiară are la bază documentele de sinteză contabilă (bilanțul contabil și raportul de gestiune, contul de profit și

pierdere, raportari contabile periodice etc.), analiza fluxurilor de fonduri ale perioadelor expirate, precum și analiza fluxului de lichiditati (cash-flow-ului) pentru perioada urmatoare.

Analiza economico-financiara a activității SC PARCS SRL conține :

a) O analiză detaliată a bilanțului contabil, care presupune :

- examinarea bilanțului pe ultimul an încheiat și a situațiile financiare cumulate de la începutul anului curent, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent;
- analiza imobilizarilor corporale și necorporale și a tuturor surselor de acoperire a acestora ;
- analiza decontarilor, datoriilor, prelevarilor și tuturor obligațiilor față de terti ;
- analiza costurilor cu scopul dimensionarii corecte a volumului de credite pentru activele circulante care fac obiectulării.

b) O analiză a veniturilor, cheltuielilor și a contului de profit și pierdere, analiză ce presupune :

- analiza rezultatelor activității și a profitului obținut în anul precedent încheiat și respectiv pe anul în curs;
- analiza repartizării profitului net;
- analiza pierderilor înregistrate și recuperarea acestora.

c) O analiză a fluxurilor de fonduri ale perioadelor expirate, care ofera posibilitatea unei mai bune înțelegeri, la nivelul fiecărei activitati (exploatare, investitii, financiara), a modului în care au fost generate fondurile (sursele) și modul cum acestea au fost utilizate, precum și impactul asupra disponibilităților bănești ale agentului economic, la sfârșitul perioadei analizate.

d) O analiză a fluxului de lichiditati pe perioada viitoare, ce presupune că pe baza rezultatelor obținute anterior și a portofoliului de contracte de aprovizionare, producție, desfacere, a perspectivei variației stocurilor etc. sa se evalueze și să se prognozeze :

- posibilitățile solicitantului de a genera în viitor lichidități ;
- capacitatea solicitantului de a-și onora obligațiile de plată viitoare.

În acceptarea acordării creditului cea mai importantă perspectivă o are performanțele economice și financiare realizate de SC PARCS SRL pe perioada imediat precedentă și cele estimate pentru perioada de angajare a viitorului credit.

Principalii indicatori de **bonitate a clientului** sunt pe care BRD îi practică sunt: cifra de afaceri, capitalurile proprii, rezultatul exercițiului, fondul de rulment, necesarul de fond de rulment, trezoreria netă, lichiditatea, solvabilitatea, gradul de îndatorarea generală și financiară, viteza de rotație a activelor circulante, rentabilitate, acoperirea dobânzii, rata valorii adăugate, politica de dividende.

Decizia de acordare a creditului presupune o analiză corectă a tuturor indicatorilor de bonitate a societății noastre. În acest scop sunt prelucrate datele din Bilanțul contabil pus la dispoziție de către aceasta.

Pe baza bilanțului sau calculat principalii indicatori cu ajutorul cărora se concluzionează calitatea bonității clienților și anume:

- Fondul de rulment : Pasive pe termen lung – Active imobilizate
- Necesari de fond de rulment: Active realizabile – Datorii curente <1 an
- Trezoreria netă : trezoreria pozitivă – trezoreria negativă sau FR-NFR
- Lichiditatea imediată: (Active realizabile + trezoreria pozitivă) – stocuri – client incerti/datorii cu scadență <1 an*100

Parametrii lichidității firmei sunt :

- < 100% -necorespunzătoare
- 100%-120% - satisfăcătoare
- 120%-150% - bună
- Peste 150% este foarte bună

Începând cu mai 2010, BNR nu mai reglementează direct gradul de îndatorare, lăsând la latitudinea băncilor să-și stabilească singure propriile norme privind gradul de îndatorare, avansul etc, (norme ce trebuie aprobate în prealabil de către BNR). Astfel, în funcție de politica de risc aleasă, de obiectivele vizate, băncile au propus spre aprobare noi norme de creditare².

Calificativ	GI generala	GI financiara
Bun	până la 60%	până la 30%
Satisfacator	60 – 100%	30 – 70%
Necorespunzator	peste 100%	peste 70%

Tabel nr. 1. Aspecte generale ale Bilanțurilor contabile pe 2010, 2011 și 2012 pentru SC PARCS SRL

An	Active imobilizate totale	Active circulante totale	Stocuri	Casa și conturi la bănci	Creante	Capitaluri proprii	Capitaluri totale	Capital social
2008	322.006	54.002	31.112	9.025	75.448	225.098	439.469	1000
2009	339.269	56.996	28.326	12.341	46.955	239.405	440.570	1000
2010	402.596	58.012	19.450	18.346	5.886	301.404	438.698	1000

Sursa: www.parcs/bilant.ro

În Tabelul nr 2, pe baza tabelului nr. 1 înregistrăm următoarele valori pentru principalii indicatorii de bonitate ai SC PARCS SRL :

² http://www.creditepentrulocuinte.ro/grad_indatorare.php;

Tabel nr. 2 Situatia indicatorilor economico-financiari pentru perioada 2010-2012

	2010	2011	2012
INDICATORI DE LICHIDITATE			
Lichiditate curentă	1,102	1,244	1,149
Lichiditate imediată	0,756	0,893	1,036
INDICATORI DE RISC			
Grad de îndatorare al capitalului propriu	0,5252	0,5243	0,6848
Solvabilitatea	0,756	0,981	1,005

Lichiditatea Globală cu valori peste 1 indică faptul că societatea SC PARCS SRL are active curente ce depășesc pasivele curente, adică aceasta este capabilă să-și respecte termenele scadente ale datoriilor pe termen scurt. Totuși, există societăți care funcționează bine și cu valoarea lichidității globale mai mică de 1, în timp ce altele au nevoie de o lichiditate mult mai mare. În general, cu cât activele curente sunt mai lichide, cu atât indicatorul poate fi mai scăzut. În aceeași ordine de idei, lichiditatea imediată a societății SC PARCS SRL, înregistrează valori mai mici de 1, dar totuși are tendințe crescătoare de la un an la altul, și care arată capacitatea mai puțin corespunzătoare a firmei de a-și onora obligațiile curente folosind fondurile rezultate din vânzarea activelor care pot fi ușor transformate în lichidități.

Totuși faptul că trendul este crescător marchează un semn bun, deoarece valoarea lichidității imediate în 2012 depășește pragul de 1, de unde putem concluziona că societatea are îndeplinește condiția de a acoperi eventualele obligații curente apelând și la valorificarea activelor ușor transformabile în bani.

Gradul general de îndatorare al SC PARCS SRL, înregistrează în anii luați în calcul valori de până la 60% (cu excepția lui 2012 când se înregistrează o ușoară depășire a acestui prag), ceea ce face ca aceasta să înregistreze un calificativ bun în ceea ce privește acest indicator, și arată că societatea are capacitatea de a atrage fonduri externe și de a se finanța din acestea în locul resurselor proprii. De obicei, cu cât este mai ridicat gradul de îndatorare, cu atât este mai mare riscul. Totuși, acest lucru variază mult de la o industrie la alta și trebuie interpretat în raport cu stabilitatea vânzărilor. Atunci când vânzările sunt cat mai stabile, un grad de îndatorare mai ridicat poate fi acceptat.

Lichiditatea curentă garantează acoperirea datoriilor curente din activele curente. Valoarea general recomandată pentru acest indicator se încadrează în intervalul 1-1,8, societatea noastră încadrându-se între aceste valori.

Lichiditatea imediată – conform rezultatelor înregistrate în urma analizei societății nu se poate garanta capacitatea acesteia de a-și onora obligațiile curente prin valorificarea resurselor ușor transformabile în lichidități de care aceasta dispune, dar tendința este de creștere a acestei posibilități.

Gradul de îndatorare înregistrează un trend ascendent pe parcursul celor 3 ani analizați ceea ce arată tendința SC PARCS SRL de a avea capacitatea de a-și finanța activitatea curentă pe seama resurselor externe de finanțare atrase și utilizarea în măsură din ce în ce mai redusă a resurselor proprii.

Analiza non - financiară a solicitantului

Analiza non-financiara are în vizor credibilitatea agentului economic și face referire în special la calitățile morale și profesionale ale managerilor și acționarilor firmei, precum și la reputația acesteia (calitatea produselor și serviciilor, modul de îndeplinire a obligațiilor asumate în relațiile cu partenerii de afaceri).

Factorii non-financiari ce pot avea o influență asupra activității clientului pot fi:

a. Conducerea activității (managementul):

- pregătirea profesională a managementului, prestigiul și experiența în sectorul de activitate;
- experiența managementului în funcții de conducere și reputația echipei manageriale;
- caracterul, moralitatea și corectitudinea conducerii;
- gradul de participare a acționarilor la capitalul societății (gradul de cointeresare materială).

b. Activitatea clientului:

- existența unui plan de afaceri și viabilitatea acestuia;
- evoluția activității firmei și profilul acesteia;
- caracterul activității: sezonier, permanent, ciclic;
- sfera de activitate: producție, prestări servicii, comerț etc;
- concurența : numărul și dimensiunea concurenților, reputația lor, caracteristicile produselor fabricate de aceștia, cotele de piață ale fiecărui competitor etc;
- segmentul de piață pe care îl deține: dacă este în creștere sau în declin, cuantificabil sau necuantificabil;
- reputația pe care o are clientul în cadrul ramurii, subramurii și cota de piață deținută de acesta pe plan internațional, național sau pe plan local; nominalizarea pietelor externe etc;
- perspectivele de dezvoltare ale acestuia atât pe termen scurt cât și pe termen lung a sectorului;
- problemele majore cu care firma se confruntă în cadrul sectorului (schimbări tehnologice, reglementări guvernamentale, schimbări de mediu etc);
- portofoliul de clienți: numărul acestora, reputația, dependența de anumiți clienți și repartitia lor din punct de vedere geografic, modul în care sunt reglementate relațiile contractuale, modalitatea de vânzare (credit comercial/cu plată imediată), clienții interni și externi importanți, ponderea vânzării efectuate la intern sau extern în total vânzări ale societății;
- relațiile cu furnizorii: numărul acestora, dependența față de anumiți furnizori, modalitatea de plată a acestora, eventuale întârzieri la plată;

- politica de preturi: nivel prețurilor față de concurență, reacții la modificarea prețurilor de catre concurenți, facilități acordate clientilor etc;
- publicitate si reclamă.

c. *Strategia*

- existența și confirmarea unei strategii de dezvoltare pe urmatorii 3-4 ani, realismul acesteia și probabilitatea realizării acesteia sau a gradului de eșec;
- alternativele și orizonturile în cazul nerealizării strategiei inițiale;
- existența sau nu a planurilor de restructurare și redresare financiară.

d. *Implicarea financiară sau angajarea actionarilor sau asociaților*

- participarea acționarilor sau asociaților cu capitaluri proprii la finanțarea afacerii, astfel încat aceasta sa fie pe masura riscului implicat;
- se ia în calcul dacă proprietarii sprijină afacerea prin garantare personală, aceasta asigurand o mai mare angajare din partea acestora.

Concluziile ce au rezultat din analiza aspectelor non-financiare privind solicitantul vor fi utilizate de către bancă în fundamentarea deciziei de creditare, întocmirea și analiza situației clienților, precum și la analiza calității portofoliului de împrumuturi.

Pentru a beneficia de creditul dorit, SC PARCS SRL trebuie să desfășoare o activitate economică care din perspectiva băncii *să nu prezinte riscuri majore în perioada de utilizare a creditului*. În acest sens banca a supus la analiză toată activitatea internă și externă a firmei pentru a fi depistate toate aspectele posibile ale unor evenimente politice, sociale, economice, militare, sau alte schimbări tehnologice, care ar putea influența buna desfășurare a activității firmei. Totodată au analizate serviciile promovate și prestate de către SC PARCS SRL, precum și piețele pe care aceasta desface și se aprovizionează. Analiza a scos în evidență calitatea serviciilor, poziția firmei pe piața serviciilor sale, calitatea și starea financiară a principalilor săi clienți.

Astfel, în urma acetei analize s-a concluzionat că firma noastră asigură la prețuri avantajoase, servicii de calitate superioară de administrare a imobilelor (asociații de proprietari/locatari, zone rezidențiale, vile și apartamente căldiri de birouri), se ocupă de managementul proprietății, managementul financiar-contabil, precum și servicii conexe de genul colectare de chirii, curățenie, mentenanță.

În acordarea creditului, o foarte mare importanță au avută și *aspectele de marketing* aplicate de managerii firmei, competitivitatea în ceea ce privește produse și serviciile precum și stabilitatea segmentelor de piață deja cucerite. În aprecierea firmei se iau în considerare și eforturile legate de activitatea de cercetare-dezvoltare precum și cele de pătrundere pe noi piețe financiare, de a face față concurenței.

Deasemenea în acordarea creditului, BRD GSG a luat în considerare și *condițiile de muncă, posibilitățile reale de producție, relațiile cu sindicatul, calitatea forței de muncă, asigurarea cu materii prime, energie*, etc. S-au analizat amănunțit și cu rigoare calitățile manageriale ale conducătorilor întreprinderii. Aceștia se presupune că trebuie să dezvolte o înclinație către inovare și creativitate, să dețină cunoștințe în domeniul financiar-contabil, în marketing, în managementul producție și al resurselor umane, să dea dovada de integritate personală și credibilitate.

În urma analizei efectuate conducătorii SC PARCS SRL par să îndeplinească toate aceste aspecte menționate anterior, ceea ce aduc un punct în plus societății în vederea obținerii creditării.

În urma analizării tuturor acestor aspecte, consilierul de credite PJ le va sintetiza și indosaria în *Fișa de analiză a aspectelor nefinanciare*, ce va caracteriza per ansamblu activitatea solicitantului SC PARCS SRL. Interpretarea acestei fișe se realizează la nivelul Comitetului de directive al băncii comerciale, care transformă informațiile privind managementul firmei în calificative prezente în calculul ratingului de credit.

Analiza efectivă cu privire la solicitarea creditului

1. Într-o primă etapă se identifică scopul și nivelul creditului solicitat

SC PARCS SRL a solicitat de la BRD GSG un credit pentru acoperirea deficitului de resurse, în valoare de 45.000 RON.

Societatea se interesează de un *Credit pentru finanțarea nevoilor de trezorerie pe termen scurt*. Consilierul de clientelă va verifica dacă solicitantul mai deține un astfel de produs la BRD GSG, deoarece în caz afirmativ cererea îi va fi refuzată de la început.

Ca și principalele caracteristici ale acestui *credit pentru finanțarea nevoilor de trezorerie pe termen scurt* putem menționa:

- este o linie de credit care se atașează unui cont current;
- are caracter revolving;
- suma ce poate fi obținută maxim este de 75 000 RON (respectiv, suma acordată pentru acest tip de credit nu poate depăși 1,5*cifra de afaceri medie lunară a societății înregistrată conform ultimului bilanț contabil);
- creditul se acordă pe o perioadă de cel mult 6 luni;
- nu presupune nici un avans minim adus de către societate;
- în ceea ce privește rambursarea, aceasta se poate face la scadență, cu posibilitatea reînnoirii automate, sau în rate lunare, egale sau descrescătoare;

Garanțiile:

Varianta I. Sunt îndeplinite toate condițiile de eligibilitate de către SC PARCS SRL.

Garanțiile sunt cumulative și obligatorii:

- garanție reală mobilă pe cont current;
- contract de fidejusiune încheiat cu acționarul principal sau cu asociatul principal sau administratorul în nume personal și cu soțul sau soția acestora, dacă este cazul.

Varianta II. Pentru solicitările care nu îndeplinesc condițiile de eligibilitate sau pentru cazurile în care se doresc garanții reale, garanțiile sunt obligatorii și cumulative:

- garanție reală mobilă pe cont current;
- contract de fidejusiune încheiat cu acționarul principal /asociatul principal/ administrator în nume personal și cu soțul/soția acestora, în nume personal, dacă este cazul;
- garanții reale mobiliare asupra unor bunuri prezente: reale mobiliare asupra unor bunuri prezente: echipamente (cu excepția obiectelor de inventar), autovehicule (dar nu mai vechi de 4 ani), cash colateral și / sau garanții reale imobiliare prezente.

În ceea ce privește gradul de acoperire al garanției, acesta trebuie să fie de minim de 133% valoarea creditului.

Dupa precizarea și acceptarea scopului în care creditul este solicitat , echipa de decizie trece la analiza nivelului cantitativ al acestuia. Nivelul solicitării se determină pe baza analizei *fluxului de lichiditate* și a *capacității de rambursare al SC PARCS SRL* de la sfârșitul trimestrului precedent precum și a datelor din prognozele pe trimestrul precedent precum și a datelor din prognozele pe trimestrul actual.

Dupa stabilirea și totodată acceptarea nivelului valoric al creditului, echipa de decizie trece la calcularea și negocierea dobânzii și a comisioanelor ce revin băncii. Dobânzile stabilite de bănci au în vedere dobânzile practicate de BNR, la aceste dobânzi, banca comercială a noastră poate să adauge dobânda proprie, rezultând dobânda propusă solicitatorului de credit în cauză.

Pentru aceasta linie de credit solicitată de SC PARCS SRL , banca va practica o *dobândă de 23% pe an+variabilă*.

2. O a doua etapă se concretizează prin identificarea surselor de rambursare a creditului

Pentru acordarea creditului în scopul finanțării nevoilor de trezorerie pe termen scurt BRD GSG solicită și o a doua sursă de rambursare. De regulă principala sursă de rambursare este reprezentată de lichiditatea ce rezultă din circuitul economic normal al firmei, în timp ce cea de a doua sursă este reprezentată de garanția ce firma o depune și care trebuie să fie identificată clar și corect de către inspector și echipa de decizie a băncii.

Garantia adusă de către SC PARCS SRL este reprezentată de un teren proprietatea firmei din Com. Letcani , Nr. 295, Incheire nr. 2017 a Judecatoriei Iasi, Birou Carte funciară.

3. A treia etapă se concretizează prin identificarea garanțiilor creditului

Garanțiile aduse de către SC PARCS SRL au fost analizate cu foarte mare atenție. Acestea sunt o poliță de asigurare suplimentară pentru bancă în ceea ce privește rambursarea creditului și pentru plata dobânzilor aferente, alături de încasările curente din vânzarea rezultatelor activității economice.

După cum am precizat și mai sus, garanția suplimentară pe care a adus-o SC PARCS SRL este un teren care a fost supus analizei expertului evaluator înainte de a fi acceptat.

Pentru această garanție, banca a încheiat cu SC PARCS SRL un contract de gaj, specificându-se baza legală și obligațiile acesteia de a păstra în bune condiții bunurile gajate și de a le folosi, în caz de producere a riscului, la rambursarea creditului primit.

Pentru a diminua riscul de nerambursare a creditului, băncile comerciale solicită solicitantului creditului și scrisori de garanție bancară pentru a asigura bunurile aduse drept garanție la societăți de asigurare-reasigurare.

Adoptarea și comunicarea deciziei de creditare

Banca nu acordă credite solicitanților care nu îndeplinesc cerința ca suma creditului solicitat să fie mai mică decât capacitatea acestuia de rambursare. După adoptarea deciziei de creditare, aceasta este comunicată solicitantului, procedând la semnarea **Contractului de credit**. În cadrul acestui contract de credit este precizată suma totală aprobată de către bancă, obiectul creditat, modalitatea de rambursare a creditului, eșalonarea acordării, dobânda, comisioanele, termenele și ratele de rambursare, garanțiile, alte drepturi și obligații, sancțiunile, etc.

BRD a calculat capacitatea de rambursare a SC PARCS SRL pe baza următoarei formule:

$$Cr = \Sigma I / 90 \times p \times 70\% \times R_a \times F_e$$

unde:

- Cr reprezintă capacitatea de rambursare a clientului;
- $\Sigma I / 90$ = suma încasărilor zilnice din ultimul trimestru;
- p = perioada de valabilitate a creditului solicitat (în zile);
- R_a = rata de actualizare (în funcție de rata inflației);
- F_e = factor de extrapolare (extrapolează în perioada viitoare media încasărilor realizate în perioada expirată).

Adoptarea deciziei de creditare pe termen scurt

Adoptarea deciziei de creditare reprezintă etapa finală a procesului decizional din cadrul procesului de fundamentare a deciziei de creditare. Înainte de a lua decizia de acordare a creditului, banca realizează o corelare a sumelor solicitate cu propriile resurse de creditare, cu restricțiile legale, cu evoluția costului capitalului împrumutat.

Pe lângă corelațiile de nuanță cantitativă, băncile comerciale urmăresc și respectarea unor constrângeri de ordin juridic în legătură cu acordarea de credite, de exemplu Legea privind activitatea

bancară ce interzice acordarea de credite unui singur agent economic într-un volum mai mare de 20% din capital și rezervele băncii respective.

Analiza realizării deciziei de creditare

Pe tot parcursul utilizării creditului, banca urmărește evoluția stării economice și financiare a debitorului, apreciind nivelul riscului de nerambursare a creditului angajat. Această analiză face referire la *analiza serviciului datoriei* (capacitatea firmei de a-și onora datoriile). În funcție de numărul de zile restante în ceea ce privește plata ratelor și a dobânzii, serviciul datoriei determină o calificare a creditului în mai multe categorii.

Astfel, serviciul datoriei poate fi:

- De până la 15 zile calificativul pentru credit este standard;
- Între 16 - 30 zile calificativul pentru credit este în observație;
- Între 31- 60 zile calificativul pentru credit este substandard;
- Între 61 – 90 zile calificativul pentru credit este îndoielnic;
- Peste 91 de zile calificativul pentru credit este de pierdere.

În funcție de categoriile de calificare în care se încadrează creditul, banca comercială aplică diferiți **coeficienți de previzionare**. Astfel, în cazul creditelor în observare, coeficientul este de 0.05, pentru creditele substandard, 0.2, iar pentru cele calificate drept pierdere coeficientul este egal cu 1.

Pentru o mai bună înțelegere a pașilor de fundamentare a deciziei de creditare se poate urmări figura din anexa de mai jos care prezintă efectiv evoluția dosarului de credit până la finalizare precum și deciziile luate la fiecare nivel ierarhic al băncii comerciale implicate în acordarea creditului.

CONCLUZII

Decizia de creditare este o decizie foarte importantă atât din perspectiva solicitantului cât și din perspectiva băncii, aceasta necesitând o foarte mare atenție la detalii de natură financiară și nefinanciară, deoarece în cazul în care nu au fost realizate toate analizele în mod corespunzător, acordarea de credite unor societăți necorespunzătoare poate avea drept consecințe pierderi uriașe pentru banca în cauză.

În ceea ce privește societatea analizată de către noi, SC PARCS SRL, acestea i se va acorda creditul solicitat deoarece rezultatele financiare și nefinanciare înregistrate de aceasta sunt corespunzătoare și în concordanță cu așteptările băncii, în plus aceasta prezintă și garanții suplimentare ce acționează ca o poliță de asigurare pentru rambursarea creditului.

Politica viitoare impusă de managementul firmei are ca principale obiective îmbunătățirea performanțelor financiare ale firmei, îmbunătățirea managementului prin aplicarea unor metode noi și eficiente de conducere, minimizând numărul personalului angajat în această activitate, precum și informarea permanentă în legătură cu activitățile furnizorilor pentru cumpararea de materii prime și

materiale de buna calitate la preturi controlabile in timp, urmarind sistemul concurential pentru fiecare articol.

BIBLIOGRAFIE

1. Berea, Aurel Octavian, Stoica, Emilia Camelia – Creditul bancar, coordonate actuale și perspective, Editura Expert, București, 2003
2. Diaconu M., *Decizia financiară privind investițiile întreprinderii sub impactul politicelor bugetare*, Ed. Lumen, Iași, 2008.
3. Dornean A., *Decizii financiare publice și private .Abordări teoretice, conexiuni și studiu de caz*, Editura Tehnopress, Iași 2012.
4. Modigliani F., Miller M. H., „*Corporate Income Taxes and the Cost of the Capital*”, Ed. American Economic Review, 1963.
5. Roman Angela - Creditarea bancară a activității de exploatare a întreprinderii, Editura Sedcom Libris, Iași, 2003
6. Tudose M. B., *Gestiunea capitalurilor întreprinderii: optimizarea structurii financiare*, Ed. Economică, Bucureși, 2007.