

RELAȚIA DE CREDIT DINTRE BĂNCI ȘI COMPANII ȘI EFECTELE ASUPRA ECONOMIEI REALE

Constantin-Bogdan, Voroneanu¹

Rezumat: În ansamblul de relații care se stabilesc între companii și reprezentanții pieței financiar-bancare o importanță deosebită o au relațiile determinate de activitatea de creditare. În pofda diverselor variante de mobilizare a fondurilor bănești necesare acoperirii nevoilor de capital generate de activitatea curentă sau cea investițională a agenților economici, creditarea bancară reprezintă principala formă de finanțare pentru cea mai mare parte a companiilor. Această poziție dominantă este asigurată de avantajele pe care contractarea unui credit bancar le oferă agenților economici și care influențează direct, pozitiv situația economico-financiară a acestora. Bineînțeles că există și o serie de riscuri pe care agentul economic și le asumă în momentul în care apelează la finanțarea bancară, riscuri care dacă se produc pot afecta negativ activitatea acestuia. Având în vedere rolul important pe care companiile îl au în generarea fluxurilor reale din economie, toate aceste efecte pozitive sau negative se repercutează direct asupra calității vieții economico-sociale la nivel macro. Din acest motiv, este foarte important ca între bancă și agentul economic să existe în permanență o bună comunicare și o transparență în ce privește informațiile solicitate, respectiv oferite, iar colaborarea dintre cele două categorii de organizații să se desfășoare pe baza unui parteneriat.

Cuvinte cheie: bancă, agenți economici, relație de credit, economie reală.

Clasificarea JEL: G21, D04.

1. Locul relației de credit în politica financiară a băncii și a companiei

De pe poziția de intermediar financiar, sistemul bancar reprezintă o verigă importantă a sistemului financiar național, având un impact semnificativ asupra economiei în general, întrucât furnizează resursele bănești de care companiile au nevoie pentru a se extinde și a se dezvolta. Mutațiile care au loc permanent pe piața financiară și monetară, prin dezvoltarea fenomenului dezintermedierii, nu au reușit să diminueze rolul fundamental pe care creditul bancar îl are în economie.

Creditul bancar deține un loc aparte în cadrul politicii financiare a agenților economici, reprezentând una din cele mai des utilizate modalități de finanțare a activității curente și/sau investiționale. Cauzele se regăsesc între avantajele de care beneficiază agenții economici care stabilesc relații de credit cu băncile:

- prin intermediul băncilor, agenții economici au posibilitatea de a accesa importante fonduri financiare suplimentare, peste cele proprii pentru susținerea proiectelor curente sau a celor pe termen lung de dezvoltare a activității;
- stabilirea unei relații de credit cu o bancă facilitează accesul companiei la alte produse și servicii furnizate de către banca respectivă sau chiar de alte bănci comerciale;
- în cazul în care banca finanțatoare este o instituție recunoscută pe plan național sau internațional se înregistrează o creștere a vizibilității companiei la nivelul sistemului bancar și a gradului de încredere în viabilitatea afacerii acesteia în fața altor investitori potențiali;
- flexibilitate ridicată în ceea ce privește: sumele contractate, modul de utilizare a acestora, costurile și termenele de rambursare a principalului și de plată a dobânzii etc.;
- contractarea unui credit bancar presupune, din partea băncii o analiză riguroasă atât a situației economico-financiare a companiei, cât și a fezabilității proiectului pentru care se solicită finanțare. Acest fapt poate determina managementul companiei să analizeze, la rândul său, în mod obiectiv, afacerea, să obțină o imagine clară a situației sale financiare și un tablou al punctelor slabe, punctelor tari, oportunităților și amenințărilor care caracterizează situația firmei etc.

¹ Drd., Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, România, bvoroneanu@yahoo.com

Ca orice sursă externă de finanțare și creditul bancar prezintă o serie de dezavantaje pentru compania care îl contractează, respectiv:

- creditul bancar nu este accesibil tuturor agenților economici și presupune un proces complex, motiv pentru care companiile sunt nevoite să întocmească dosare bine fundamentate;

- obținerea finanțării bancare poate fi condiționată de prezentarea unor garanții reale (proprii sau aparținând unor terți) care să securizeze creditul solicitat. Există astfel riscul ca bunurile imobile sau mobile ipotecate în favoarea băncii să fie pierdute în cazul nerespectării clauzelor contractuale;

- creditul bancar este o formă de finanțare externă, ceea ce înseamnă implicit influența unui factor extern asupra managementului firmei, respectiv apariția unor restricții de natura financiară;

- expunerea la riscuri noi pentru companie sau creșterea expunerii la riscuri deja existente: riscul ratei dobânzii, riscul valutar, în cazul în care creditul este contractat într-o altă monedă decât cea în care se realizează încasările companiei etc.;

- riscul întreruperii creditării în cazul unor evenimente nefavorabile care afectează situația economică a companiei sau nerespectării unor clauze contractuale (de exemplu: interzicerea noilor disburseări dintr-o linie de credit dacă întreprinderea înregistrează restanțe la alte bănci/stat).

Pe de altă parte, în cadrul politicii de plasament a unei bănci, creditarea agenților economici reprezintă o componentă importantă, atât din punctul de vedere al volumului de activitate, cât și din punctul de vedere al participării la profitul realizat. Fiecare împrumut acordat poate avea efecte pozitive multiple pentru activitatea și situația financiară a băncii, astfel:

- în primul rând, el poate reprezenta un plasament de calitate. În acest caz, banca, pe de o parte, își asigură venituri certe din dobânda și comisioanele aferente, iar, pe de altă parte, întrucât riscul ca respectivul împrumut să intre în default este scăzut, nu-și va pune problema creșterii cheltuielilor cu eventuale provizioane pe care un astfel de risc le-ar determina;

- în al doilea rând, el va fi un generator de venituri colaterale pentru bancă: comisioanele aferente operațiunilor conexe pe care le va antrena (plăți, schimburi valutare etc.);

- în al treilea rând, reprezintă un bun prilej pentru vânzarea încrucișată (*cross-selling*) a întregii game de produse și servicii oferite de bancă: internet banking, convenții de plată a salariilor angajaților companiei respective pe carduri, cu posibilitatea de a beneficia de descoperit de cont (*payroll*), diferite tipuri de carduri de debit și/sau de credit și alte produse de creditare pentru salariații companiei respective, instrumente de economisire etc.;

- nu în ultimul rând, poate însemna un succes de marketing – în cazul în care clientul este o companie cunoscută la nivel regional, național și/sau internațional – care se poate transforma într-unul comercial prin atragerea de noi clienți (parteneri sau nu ai companiei creditate).

Cu alte cuvinte, de calitatea portofoliului de credite depinde în ultimă instanță stabilitatea băncii și realizarea nivelurilor adecvate ale indicatorilor de solvabilitate și lichiditate. Din acest motiv, managementul bancar acordă o atenție specială activității de creditare, urmărind, pe de o parte, fundamentarea deciziilor de acordare a creditelor pe analize cât mai riguroase ale riscului de creditare, iar, pe de altă parte, permanenta monitorizare și stricta administrare a facilităților de credit acordate.

Una dintre problemele cele mai sensibile și care se regăsește în permanență între preocupările teoreticienilor și practicienilor de specialitate o reprezintă asigurarea bunei funcționări a relației de credit dintre bănci și agenții economici. Managementul acestei relații, atât din perspectivă bancară cât și din cea a agenților economici, are ca obiective fundamentale protejarea investițiilor instituției și optimizarea fluxului de numerar.

O funcție importantă a managementului relației de credit o reprezintă controlul creditului, abordat din perspectiva procesului decizional necesar dimensionării creditului, pe de o parte și asigurării respectării termenilor și condițiilor negociate, pe de altă parte. Controlul creditului este necesar pentru a se evita lipsa de lichidități ca urmare a unor plasamente excesive și pentru a se realiza un echilibru optim între profitabilitate și riscurile pe care aceasta le implică.

Este esențial pentru activitatea economico-financiară viitoare atât a companiei, cât și a băncii, ca decizia de finanțare prin împrumut bancar să se bazeze pe o fundamentare riguroasă efectuată la nivelul managementului financiar al companiei și respectiv la nivelul departamentelor implicate din cadrul băncii. Stabilirea clară, transparentă a tuturor clauzelor contractuale, în consonanță cu nevoia reală de finanțare a companiei și comunicarea bazată pe încredere vor influența pozitiv sau negativ modul de derulare a relației de credit dintre bancă și agentul economic, cu implicații profunde asupra economiei reale.

2. Situații de dezechilibru al relației de credit dintre bancă și companie și efectele asupra economiei reale

Relația de credit care se naște între o companie, ca solicitant al unui împrumut destinat finanțării activității sale curente sau investiționale și o bancă, în calitate de furnizor al capitalurilor bănești necesare, implică un proces amplu caracterizat de o succesiune de etape bine definite și reglementate. Fiecare etapă, începând cu identificarea nevoii de finanțare și finalizând cu administrarea expunerii astfel create, presupune fluxuri de informații și documente, interacțiuni departamentale și mai presus de toate, decizii care se materializează în acțiuni concrete, cu efecte directe atât asupra băncii cât și asupra agentului economic care a solicitat creditul sau angajamentul respectiv.

Pe parcursul derulării lor, relațiile de credit dintre bănci și agenții economici se pot confrunta atât cu perioade de echilibru cât și cu perioade mai tensionate. Principalii factori care pot provoca apariția unor astfel de derapaje ale relației de credit sunt:

- specifici băncii: schimbarea obiectivelor urmărite de banca respectivă și a politicii în ceea ce privește activitatea de creditare în general și cea a agenților economici în special. Astfel, poziția financiară a băncii sau a grupului financiar de care aparține, accesul la sursele necesare activității de creditare și costul acestora sau anumite considerente de prudențialitate sunt câteva cauze care pot provoca schimbări esențiale ale politicii de creditare a agenților economici, cu impact direct asupra calității relației de credit dintre bancă și companie;

- specifici agentului economic: modificarea semnificativă, în sens negativ, a situației economico-financiare a companiei, tensiuni apărute în structura acționariatului sau a top managementului acesteia, dezvoltarea de relații comerciale cu parteneri care pot afecta imaginea companiei, obținerea unor oferte de finanțare mai avantajoase sau chiar contractarea unor noi facilități de credit de la alte bănci sau instituții de credit, pot face dificilă continuarea relației de credit în parametri negociați inițial;

- macro-economiști, specifici economiei naționale: schimbări legislative cu efect direct asupra activității de creditare a agenților economici care pot obliga băncile să-și reconsidere anumite expuneri. De exemplu, conform prevederilor noului Regulament al Băncii Naționale a României privind condițiile de acordare a creditelor în valută, devenit aplicabil în primăvara acestui an, agenții economici care doresc să acceseze finanțări bancare în valută trebuie să dovedească faptul că își pot susține obligațiile contractuale, cu alte cuvinte că pot gestiona datoria fără consecințe severe asupra pozițiilor lor financiare chiar în condițiile unei depreciere masive a cursului de schimb dintre valuta respectivă și moneda națională;

- distorsiuni ale fluxurilor economice și ale celor financiare ca efect al contagiunii din piețele internaționale asupra celei interne. Prăbușirea industriei subprime care a declanșat criza financiară, ulterior transformată într-una economică, a afectat economia

națională inducând în primul rând o stare de neîncredere între cele două sectoare importante, sectorul bancar și cel real reprezentat de agenții economici. Rezultatele au fost fără precedent: lipsă acută și generalizată de lichidități, creștere exponențială a numărului de falimente și insolvențe în rândul agenților economici, restructurarea drastică a sistemului financiar-bancar, re poziționarea politicilor de creditare promovate de instituțiile de credit, cu accent pe prudență în detrimentul profitabilității etc.

O relație de credit tensionată, dezechilibrată, afectează în primul rând comunicarea, respectiv buna derulare a fluxului de informații dintre bancă și companie. În funcție de durata crizei, ea poate fi un eveniment pasager, cu efecte limitate sau dimpotrivă se poate acutiza, consecințele repercutându-se asupra laturii operaționale, fundamentale a relației de credit. În acest din urmă caz ambele părți sunt afectate, iar dacă situația cunoaște o tendință de generalizare (la nivel de portofoliu al unei bănci sau ca cel mai rău scenariu la nivel de sector bancar/domeniu al economiei reale), efectele se răsfrâng și la nivel macroeconomic.

Principalele situații de dezechilibru al relației de credit dintre bancă și companie sunt următoarele:

a) Banca dorește modificarea termenilor stabiliți inițial (costuri, perioadă de valabilitate și/sau de creditare, condiții de utilizare, etc.) sau chiar diminuarea ori închiderea expunerii pe un anumit agent economic.

În cazul în care compania respectivă nu reușește să obțină într-un termen optim finanțarea necesară dintr-o altă sursă, există riscul ca relația de credit definită după noile condiții impuse de bancă să genereze, în primă fază, consecințe negative asupra situației economico-financiare a companiei și eventual asupra microclimatului economic din care face parte, în măsura în care întreprinderea este nevoită să-și regândească mult mai auster strategia operațională pentru a-și putea continua activitatea:

- creșterea prețurilor la produsele vândute sau serviciile prestate;
- disponibilizarea unei părți a forței de muncă;
- scăderea aprovizionării cu materii prime și/sau mărfuri, afectând alți agenți economici, ca o reacție în lanț.

În funcție de mărimea agentului economic, efectele negative pot fi cu atât mai pronunțate asupra microclimatului economico-social respectiv, iar în plus, se pot repercuta și asupra băncii creditoare:

- creșterea cheltuielilor cu ajustările prudențiale de valoare (provizioane) cu impact direct asupra profitabilității instituției;
- afectarea indicatorilor de lichiditate a băncii;
- influențarea costurilor fondurilor bănești destinate creditării;
- afectarea relațiilor de credit (din motive prudențiale) cu alți agenți economici din același domeniu de activitate sau care beneficiază de produse de creditare similare, cu toate implicațiile care decurg atât la nivel de bancă cât și de companii, respectiv de sector al economiei reale.

b) Agentul economic solicită renegocierea condițiilor de creditare inițial aprobate, iar în cazul unui refuz din partea băncii, își va refinanța parțial/integral expunerea.

Această situație se întâlnește mai ales în cazul în care economia la nivel macro parcurge o perioadă de expansiune iar concurența pe piața bancară este foarte puternică. Pierderea unui client poate afecta banca atât direct cât și indirect:

- direct: se diminuează veniturile băncii și implicit rezultatele financiare nu mai sunt cele așteptate; banca nu mai poate remunera sursele atrase la un nivel care să-i asigure atragerea unora noi sau chiar menținerea celor existente; poate fi nevoită chiar să opereze reduceri de personal la nivelul unității care gestiona clientul respectiv;
- indirect: semnal nefavorabil transmis în piață care poate determina noi plecări de agenți economici importanți și chiar de resurse financiare semnificative, cu implicațiile menționate anterior.

În funcție de impactul acestor efecte negative asupra situației financiare a băncii, consecințele se pot răsfrânge și asupra economiei reale reprezentate de acei agenți economici, clienți ai băncii în cauză, cărora le-au fost majorate costurile de creditare și/sau cele aferente operațiunilor curente, ca soluție pentru a limita sau diminua pierderile înregistrate.

c) Relația de credit este afectată de criza economico-financiară generalizată.

În acest caz este afectată în primul rând încrederea, ca latură esențială a relației dintre bancă și agentul economic. Astfel, agenții economici nu reușesc să elaboreze strategii nici măcar pe termen scurt, fiind reticenți la orice schimbare a relațiilor de credit existente sau la stabilirea unor noi. În cazul în care există totuși companii interesate de noi finanțări, solicitările lor se confruntă cu atitudinea prudent-restrictivă a băncilor interesate în special de conservarea lichidității și sterilizarea portofoliilor de credite.

Modul în care momentele de criză sunt depășite influențează direct calitatea relației de credit, respectiv efectele pe care aceasta le are asupra celor două categorii de instituții și pe această cale asupra economiei reale.

La nivelul agenților economici:

- sunt sistate proiectele investiționale care ar fi însemnat dezvoltarea activității, cu implicații pozitive atât la nivelul lor, cât și la nivelul microclimatului de care aparțin: crearea de noi locuri de muncă, creșterea consumului de materii prime, noi achiziții de mărfuri, stimularea altor afaceri, cu reacții în lanț până la nivel regional sau chiar național;
- se renegociază termenele de încasare și de plată afectând astfel cash-flow-urile partenerilor cu efecte directe asupra solvabilității acestora;
- creditul comercial începe să dispară antrenând falimentul companiilor pentru care acesta reprezenta principala modalitate de finanțare;
- costurile operaționale se majorează fapt ce se regăsește ulterior în prețuri de vânzare mai mari, imprimând consumului un trend descendent.

La nivelul băncilor:

- se diminuează veniturile din dobânzi și comisioane ca urmare a intrării în insolvență/faliment a unor clienți;
- sunt erodate rezultatele financiare prin constituirea provizioanelor de risc de credit;
- costurile operaționale sunt acoperite într-o măsură tot mai mică pe seama comisioanelor aferente creditelor și operațiunilor curente, generând ample programe de disponibilizare de personal și închideri de unități devenite neprofitabile;
- sursele de capitaluri bănești necesare creditării devin tot mai scumpe antrenând creșterea costurilor la credite și la operațiunile curente.

Centralizând efectele negative pe care o relație de credit tensionată le poate induce, se pot delimita următoarele categorii:

- de natură monetară: creșterea ratei dobânzii, creșterea ratei inflației;
- de natură socială: scăderea gradului de ocupare a forței de muncă;
- de natură economică: scăderea produsului intern brut.

Pentru a se evita aceste implicații negative asupra vieții economico-sociale atât la nivel micro cât și la nivel macro, este foarte important ca între bancă și client să existe în permanență o bună comunicare și o transparență în ce privește informațiile solicitate, respectiv oferite, iar colaborarea dintre cele două categorii de organizații să se desfășoare pe baza unui parteneriat.

3. Măsuri de îmbunătățire a calității relației de credit bancă - companie

Considerând relația de credit dintre bancă și companie ca fiind fundamentată pe un ciclu procesual de fluxuri informaționale, decizii și acțiuni, măsurile de îmbunătățire a calității acesteia, atât cu scop preventiv (pentru a se evita noi derapaje), cât și de diminuare a efectelor negative provocate de momentele de dezechilibru, îmbracă forma măsurilor de

eficientizare a etapelor care compun procesul de creditare, măsuri care pot fi adoptate atât de către banca finanțatoare, cât și de agentul economic care lansează solicitarea de credit.

La nivelul sectorului bancar, este foarte important ca, încă din momentul stabilirii strategiei privind finanțarea bancară a agenților economici, să existe o *comunicare transparentă din partea departamentelor direct implicate* întrucât astfel eșaloanele executive își vor stabili cele mai eficiente planuri de acțiune în vederea maximizării beneficiilor. Transmiterea parțială sau cu caracter interpretabil a elementelor de strategie conduce cel mai adesea la efecte adverse, ca de exemplu:

- canalizarea eforturilor în direcții puțin productive sau chiar neproductive;
- afectarea relațiilor cu clienții existenți;
- inițierea inoportună a relațiilor de credit cu clienți noi etc.

Eficientizarea activității de identificare a nevoilor de finanțare, impune *crearea și actualizarea în timp real a unei baze de date unice pe bancă* (sau pe grupul financiar-bancar) conținând informații nu doar despre clienții existenți ci și despre cei targetați: istoricul situației financiare, structura acționariatului, expunerea pe alte bănci sau alte instituții financiare, întâlnirile precedente și modul în care s-au finalizat, informații locale despre companie și/sau conducerea acesteia.

Pentru creșterea randamentului procesului de preselectie a potențialilor clienți, este foarte important ca în cazul proiectelor de finanțare de mare anvergură (în termeni de valoare, complexitate, particularități în ce privește derularea etc.) *negocierea ofertei de finanțare să se efectueze în prezența reprezentanților băncii cu competență decizională*, din cadrul departamentelor corporației și risc. Avantajele ar fi semnificative pentru ambele părți:

- negocierea termenilor de acordare s-ar realiza în timp real, câștigându-se timp prețios care altfel s-ar consuma cu corespondența centrală - rețea;
- eficientizarea procesului de elaborare și chiar a celui de aprobare a aplicației de credit întrucât parte din eventualele probleme sau întrebări ridicate în perioada de pre-aprobare s-ar clarifica cu ocazia acestor negocieri.

O importanță deosebită în cadrul procesului de creditare din perspectivă bancară o are întocmirea dosarului de credit și elaborarea aplicației. Este una dintre cele mai complexe etape ale relației de credit, fiind hotărâtoare pentru bunul mers al acesteia întrucât colectarea documentelor necesare alcătuirii dosarului de credit și întocmirea referatului de prezentare a creditului presupune o permanentă colaborare între departamentele specializate ale fiecărei dintre cele două entități. Creșterea eficienței și operativității acțiunilor și proceselor ce se desfășoară în cadrul acestei etape, poate fi asigurată prin *implementarea unui set de principii și practici de lucru*:

- colectarea documentelor care alcătuiesc dosarul de credit la sediul agentului economic. O importantă economie de timp se realizează în cazul în care documentele respective se completează direct în departamentul financiar-contabil al companiei. În plus se înregistrează și un real câștig la capitolul acuratețe și corectitudine a informațiilor solicitate;
- permanenta colaborare bancă-agent economic (prin departamentele implicate) pe toată perioada elaborării referatului de credit în vederea soluționării de comun acord a eventualelor aspecte negative ale situației comerciale sau financiare a companiei sau a eventualelor neclarități legate de caracteristicile produsului de creditare solicitat;
- adoptarea unei abordări corecte și cât mai transparente de către ambele părți implicate în potențiala relație de credit.

Cea mai sensibilă etapă a relației de credit o reprezintă administrarea facilității de credit acordate și monitorizarea condițiilor contractuale. În acest caz, se impune adoptarea unor măsuri de eficientizare a procesului decizional care să aibă ca obiectiv *relaxarea eventualelor tensiuni care să asigure premisele unei colaborări parteneriale și în același timp profitabile pentru ambele părți*:

- aplicarea unui tratament particularizat pentru fiecare solicitare de credit prin evitarea generalizărilor;

- adoptarea unei atitudini deschise, orientate spre dialog transparent și spre găsirea unor soluții reale (și în același timp legale) la problemele ridicate;

Persoanele implicate în activitatea decizională pe linie de creditare, trebuie să cunoască foarte bine realitatea economică, să posede expertiză atât în gestionarea riscului cu toate implicațiile acestuia, dar și în management relațional, astfel încât comunicarea dintre bancă și companie să fie cât mai transparentă și cât mai benefică pentru ambele organizații.

Din perspectivă agentului economic, eficientizarea procesului de contractare a unui credit bancar, ca premisă pentru o relație echilibrată cu banca finanțatoare debutează în mod similar cu stabilirea clară a strategiei și obiectivelor companiei. Strategia privind acoperirea nevoilor de resurse bănești pentru activitatea curentă și/sau investițională prin contractarea de împrumuturi bancare trebuie să fie *rezultatul deciziei financiare al cărei obiectiv constă în alegerea structurii de finanțare a întreprinderii, pe baza analizei pe criterii de optim a costului fiecărei surse de capital.*

Următoarele etape, relativ asemănătoare cu cele întâlnite la nivelul procesului de creditare la nivel bancar, presupun interacțiuni complexe între managementul financiar al companiei și departamentele specializate ale băncii care afectează direct calitatea relației dintre cele două entități. *Principalele măsuri de îmbunătățite sunt următoarele:*

- implicarea în proiecte investiționale pentru care există expertiză la nivelul tuturor departamentelor companiei: producție, comercial, financiar, juridic;

- dimensionarea riguroasă a nevoilor de resurse bănești care să asigure obținerea rezultatelor scontate;

- alegerea modalităților de creditare bancară astfel încât să se suprapună cât mai bine pe nevoile de finanțare ale întreprinderii;

- definirea clară a principalelor caracteristici ale facilităților de credit ce se doresc a fi contractate: sumă, perioadă de creditare, condiții de utilizare, costuri implicate, modalități de rambursare, garanții ce pot fi oferite pentru a securiza viitoarea expunere etc.

- respectarea reglementărilor legislative specifice în vigoare;

- profitabilitatea trebuie să reprezinte principalul criteriu de selectare și de promovare a proiectelor pentru care se apelează la finanțare bancară (urmărindu-se deopotrivă costurile operaționale pe care le implică și eventualele pierderi determinate de insuccesul proiectului);

- permanenta conștientizare a raportului venituri - riscuri specific fiecărui proiect finanțat;

- cunoașterea și înțelegerea la nivel de detalii a afacerii, a particularităților manageriale și a pieței pe care activează agentul economic.

4. Concluzii

Dezvoltarea economico-socială a unei națiuni depinde în mare măsură de buna funcționare a mecanismelor economico-financiare care facilitează derularea fluxurilor bănești în corespondență cu fluxurile reale ce se realizează într-o economie. Având în vedere rolul pe care băncile și agenții economici îl au în asigurarea unui climat favorabil dezvoltării economico-sociale a unei națiuni, filosofia nouă a relațiilor banca-companie pune accent pe implementarea spiritului de echipă între managerul acestei relații (lucrător bancar) și managerul financiar al companiei în așa fel încât aceștia să creeze valoare în interesul mutual al părților și pe această cale să influențeze pozitiv mersul economiei la nivel macro.

Bibliografie

1. Basno, C., Dardac, N. (2002), *Management bancar*, Editura Economică, București.
2. Bessis, J. (2002), *Risk management in banking*, John Wiley & Sons Ltd.
3. Brigham, F. E., Houston, F. J. (2012), *Fundamentals of Financial Management*, Concise Seventh Edition, South Western Cengage Learning.
4. Brown, M., Zehnder, C. (2007), "Credit Reporting, Relationship Banking, and Loan Repayment", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 39, no. 8, The Ohio State University.
5. Dedu, V., Ghencea, S., Enciu, A. (2008), *Produse si servicii bancare: corporate si retail bancar: principii si tehnici de analiza, creditare, monitorizare, trezorerie si plăți electronice*, Editura ASE, București.
6. Elyasiani, E., Goldberg, L.G. (2004), „Relationship lending: A survey of the literature”, *Journal of Economics and Business*, vol. 56, pp. 315-330.
7. Gorton, G.B., He, P. (2008), "Bank Credit Cycles", *Review of Economic Studies*, 75, 1181–1214, The Review of Economic Studies Limited.
8. Kraemer-Eis, H., Lang, F. (2012), "The importance of leasing for SME finance, European Investment Fund Research & Market Analysis", Working Paper 2012/15.
9. Lookman, A.A. (2009), „Bank borrowing and corporate risk management”, *Journal of Financial Intermediation*, vol. 18, pp. 632-649.
10. Love, I., Zaidi, R. (2010), "Trade Credit, Bank Credit and Financial Crisis", *International Review of Finance*, 10:1, pp. 125–147.
11. Onica, M. C. (2010), *Finanțele întreprinderii*, Editura Europlus, Galați.
12. Onofrei, M. (2007), *Management financiar*, Editura C.H. Beck.
13. Parrino, R., Kidwell, D.S. (2008), *Fundamentals of Corporate Finance*, John Wiley & Sons, Inc.
14. Trenca, I.I., 2003, „Metode și tehnici bancare: principii, reglementari, experiențe”, Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca.
15. Van Horne, C. James, Wachowciz jr., M. John (2008), *Fundamentals of Financial Management*, 13th Edition, Pearson Education Limited.
16. Weill, L. (2003), *Banking efficiency in transition economies. The role of foreign ownership*, *Economics of Transition*, vol. 11 (3), pp. 569–592.