

CZU: 336.717

**MODEL DE EVALUARE A POTENȚIALILOR CLIENȚI AI INSTITUȚIILOR DE CREDIT, BENEFICIARI AI FINANȚĂRII PRIN FACTORING***Daniela BUMBAC, Lilian HÎNCU\***Universitatea de Stat din Moldova**\*Academia de Studii Economice a Moldovei*

Sectorul bancar, de microfinanțare și de leasing reprezintă principala sursă de finanțare pentru afaceri în Republica Moldova. Sectoarele de microfinanțare și leasing, în pofida creșterii, joacă un rol limitat în furnizarea de fonduri pentru întreprinderi și nu reprezintă, deocamdată, o alternativă viabilă creditelor bancare. Decizia de finanțare a potențialului client este una destul de complexă. Pentru evaluarea bonității clientului instituțiile financiare apelează la modelele econometrice de evaluare ce permit gruparea clienților în trei mari categorii: clienți solvabili, clienți insolvabili și clienți plasați în zona de incertitudine. Din practica națională se poate stabili cu certitudine ca băncile comerciale au elaborat modele de evaluare a potențialilor clienți pentru solicitarea creditelor bancare. Pentru finanțarea prin factoring modelele de evaluare sunt foarte limitate. Necesitatea elaborării unui model econometric de evaluare a potențialului client ce solicită factoring este una importantă și foarte actuală.

*Cuvinte-cheie: bonitate, decizie de finanțare, factoring, regresia liniară multiplă.*

**MODEL FOR THE ASSESSMENT OF THE CLIENTS OF THE FINANCIAL INSTITUTIONS, BENEFICIARIES OF THE FACTORING FINANCING**

The banking, microfinance and leasing sector is the main source of financing for business in Moldova. The micro-finance and leasing sectors, despite growth, play a limited role in providing business funds and are not yet a viable alternative to bank loans. The financing decision of the potential client is quite complex. In order to assess the client's creditworthiness, financial institutions use econometric valuation models to group customers into three broad categories: solvent clients, insolvent clients, and customers placed in the uncertainty area. From national practice, it is possible to establish with certainty that commercial banks have developed models for assessing potential clients to apply for bank loans. For factoring financing, evaluation models are very limited. The need to develop an econometric model of valuation of the potential client asking for factoring is an important and very current one.

*Keywords: creditworthiness, financing decision, factoring, multiple linear regression.*

*Prezentat la 01.06.2019*

*Publicat: iulie 2019*