

LEASINGUL O OPORTUNITATE INVESTIȚIONALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*L Bugaian, G. Malcoci,
Universitatea Tehnică a Moldovei*

INTRODUCERE

Pentru Moldova, problema investițiilor este una cardinală. Ritmul lent al formării capitalurilor proprii, scăderea capacității de economisire la întreprinderi și la populație, lipsa unei evaluări credibile a dezvoltării în perspectivă și dobânzile înalte sunt problemele cu care ne confruntăm. Moldova are nevoie de strategii de dezvoltare realiste și concrete, de strategii de investiții, de alternative, de proiecte, de sisteme de evaluare și selecție și de un management performant al procesului investițional. Pentru renovarea bazei tehnice de producere a întreprinderilor care dispun de un capital insuficient, ar putea fi utilizate mecanismele de leasing pentru dezvoltarea lor. Oportunitatea leasingului în Moldova a devenit evidentă chiar de la începutul perioadei de tranziție la economia de piață.

1. ROLUL ȘI IMPORTANȚA LEASINGULUI

Pornind de la experiența mondială putem confirma că leasingul este o componentă a fluxului investițional. În condițiile perioadei de tranziție este necesar ca leasingul să fie perceput ca o activitate de investiție. Leasingul nu s-ar fi dezvoltat dacă companiile de leasing și beneficiarii fondurilor lor nu ar fi apreciat caracterul util al acestei operațiuni reprezentate prin rentabilitate și siguranța fondurilor investite.

Întreprinderile se află în situația de a soluționa una din cele mai serioase probleme – găsirea unei surse sigure de finanțare. Atragerea mijloacelor contra unui cost moderat este actuală pentru investițiile destinate extinderii și modernizării producției. Obținerea diferitor tipuri de credite bancare este una din modalitățile de satisfacere a necesității de capital pentru orice afacere. Dar această posibilitate este accesibilă unui număr restrâns de întreprinderi. În aceste condiții anume leasingul poate deveni cel mai eficient ajutor pentru businessul din Moldova.

Leasingul, prin operativitatea sa, satisface în intervale foarte scurte de timp nevoia de fonduri pentru investiții a agenților economici.

Întreprinderea care se confruntă cu problema finanțării poate apela la operațiunile de leasing pentru că:

✓ Leasingul favorizează concentrarea resurselor întreprinderii asupra unor activități specifice care sunt profitabile, simplifică gestionarea investițiilor;

✓ Leasingul este o alternativă a raportului juridic de vânzare-cumpărare directă de bunuri. Locatorul la cererea locatarului se obligă să asigure posesiunea de folosință temporară a unui bun cumpărat sau produs de locator contra ratelor de leasing. Locatarul își poate corela plățile de leasing cu veniturile obținute de la exploatarea bunului finanțat prin leasing, astfel povara financiară a investiției este desfășurată în timp;

✓ Avantajul major este acela de a asigura finanțarea integrală a afacerii cu mijloace exterioare. Astfel leasingul este un mijloc de îmbunătățire a fondurilor proprii, întâlnită des în cadrul întreprinderilor nou create,

✓ Leasingul poate fi o finanțare avantajoasă chiar și în cazul unei întreprinderi în ascensiune, deoarece îi permite realizarea unei economii de fonduri proprii ce pot fi utilizate în alte scopuri.

Tranzacțiile de leasing au devenit o sursă importantă de investiție. Există mai mulți factori care au determinat evoluția lor: creșterea flexibilității în finanțarea comercială, necesitatea de a oferi agenților economici echipamente moderne, precum și indisponibilitatea beneficiarilor de a achiziționa echipamente care s-ar putea deprecia moral într-un interval scurt de timp. Leasingul este soluția pentru problemele legate de garanții și pentru preocuparea băncilor de a obține garanții corespunzătoare pentru creditele acordate.

Trăsăturile caracteristice leasingului, care au stat la baza răspândirii lui ca mijloc de investire și dezvoltare a activităților comerciale și de producție, au dus la elaborarea unor „principii”, care determină importanța și avantajele lui:

- nu proprietatea asupra mijloacelor fixe, ci utilizarea lor efectivă este cea care aduce profit;

- a fi proprietarul unor echipamente vechi sau depășite moral nu folosește nimănui și nu constituie un avantaj pentru o companie;

- obținerea în folosință, cu un minim de capital investit, a unor echipamente moderne și performante mărește eficiența și determină creșterea volumului afacerii, aducând în final mai mult profit.

2. PIAȚA DE LEASING ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Piața serviciilor de leasing din Republica Moldova este una destul de tânără, în plină dezvoltare, continuă și progresivă, fiind marcată, pe parcursul evoluției sale, de câteva etape importante. Premise pentru lansarea activității în sectorul prestării serviciilor leasing în Republica Moldova au apărut în anul 1996, atunci când a fost aprobată prima lege a leasingului. Legea însă era una „mai puțin” acceptabilă, inclusiv din cauza că anumite norme stabilite de aceasta nu stimulau dezvoltarea leasingului.

Următoarea etapă ce a marcat evoluția pieței serviciilor leasing, s-a lăsat așteptată. În anul 2002 au apărut primele companii cu servicii exclusiv de leasing – companiile MAIB Leasing și Euroleasing. Ulterior, în iulie 2003 și-a lansat activitatea și cel de-al 3-lea operator, BS-Leasing Grup, iar în anul 2004, servicii de leasing a început să presteze și compania IM, și Compania Consulting Grup sub brandul IMC Leasing. Tot în acest an se lansează companiile Excelent-Leasing și Galas-Leasing.

Adoptarea noii Legi cu privire la leasing și amendamentele respective la Codul Fiscal, Codul Civil etc., au fost principalele realizări ale anului 2005, constituind următoarea etapă în dezvoltarea pieței serviciilor de leasing. Extinderea naturii subiecților și obiectelor de leasing, echivalarea dobânzii de leasing cu rata dobânzii stabilită de băncile comerciale, sunt principalele prevederi ce au creat o situație favorabilă atât pentru companiile de leasing, cât și pentru clienții acestora.

Noua legislație a avut un efect catalizator, astfel că pe parcursul anului 2006 au apărut șase companii noi de leasing, trei dintre care au la bază capital străin 100% și în calitate de fondatori - grupuri investiționale cu o vastă experiență în domeniu. Creșterea dinamică a pieței de leasing din Moldova sporește inevitabil concurența în această industrie, atrăgând noi companii. Astfel au apărut companii de leasing noi, iar companiile existente și-au consolidat pozițiile, înregistrând ritmuri de creștere impunătoare.

Privite în ansamblu, companiile de leasing, direct sau indirect, reprezintă obiectul afilierii cu

instituții sau grupuri financiare naționale și internaționale.

Grupul companiilor afiliate băncilor este reprezentat de către EuroLeasing, MAIB-Leasing, BS-Leasing și Electrosistem. Ele au fost primele care au început valorificarea acestui sector și prezintă un interes separat, deoarece, fiind într-un fel sau altul afiliate băncilor comerciale, companiile de leasing vizate au acces la resursele băncilor, pentru a le utiliza în activitatea de creditare, câștigând, astfel, în competitivitate.

Companii care au ca fondatori grupuri financiare și investiționale străine ce includ și structuri specializate în domeniul leasingului sunt reprezentate de așa companii ca IMC Leasing, Total Leasing, Top Leasing și Raiffeisen Leasing. Pe piața națională au intrat, astfel, grupuri financiare regionale ca Broadhurst Investment Limited – unul din cele mai mari fonduri de investiții din România, care a investit în ultimii 12 ani peste 250 mln. dolari în piața românească de capital. Total Leasing – a fost creată prin subscrierea majoritară a Emerging Europe Leasing and Finance B.V., companie regională de leasing aflată în portofoliul fondului privat de investiții Balkan Accession Fund. Companiile din această categorie au apărut ca efect al Legii din 2005. Afilierea la grupurile străine prezintă avantaje evidente. În primul rând, facilitează accesul la resurse, relativ mai ieftine, ale fondatorilor săi, dar și la liniile de creditare ale altor finanțatori, datorită imaginii grupului la care se subordonează. În al doilea rând, operatorii naționali moștenesc de la fondatorii săi experiența în domeniul leasingului, reprezentată prin know-how, produse standardizate, marketing, etc. provenită din activitatea exercitată în segmente similare pe piețe financiare mult mai avansate.

Companii afiliate grupurilor financiare locale independente, din care fac parte Excelent – Leasing, care formează un grup financiar cu Excelent-Microfinanțare și Galas Leasing, care este afiliată companiei de asigurări Galas. Ca operator independent poate fi atribuit Status Leasing.

Companii captive, care apar complementar celor axate pe comercializare – dealerilor de automobile, vânzătorilor de utilaj și echipament etc.

Apartenența operatorilor la o categorie de fondatori implică și o diferențiere de servicii de leasing oferite în funcție de strategia fiecărei companii, a structurii tranzacției după cost și condiții de plată pentru serviciile oferite, a mecanismului de gestionare a riscului afacerii, a disponibilității și flexibilității în derularea tranzacției.

În Moldova cei mai importanți clienți ai companiilor de leasing sunt persoanele juridice. Estimativ, în anul 2003 valoarea bunurilor finanțate în leasing pentru persoane juridice au reprezentat cca 80 % din volumul total, restul de 20% fiind reprezentat de persoanele fizice. De asemenea, în cadrul clientelei - persoană juridică se poate face distincție între sectorul privat și cel public. Astfel, din totalul contractelor de leasing aflate în derulare, majoritatea erau reprezentate de sectorul privat, sectorul public semnificând aproximativ 1%. Ponderea redusă a sectorului public se datorează faptului că în rândul sectorului public nu sunt conștientizate avantajele acestui mod de finanțare - leasingul. Pe parcursul anilor valoarea bunurilor finanțate în leasing pentru persoane juridice se află în scădere, constituind în 2007 - 60%, adică s-a redus cu 20% comparativ cu anul 2003 și cu o diferență foarte mică comparativ de anul precedent, doar de un procent.

Se observă și diversificarea tipurilor de mijloace fixe acordate în leasing. Dacă în anul 2005 au fost acordate în leasing mașini și utilaje, mijloace de transport și tehnică de calcul, atunci în anul 2007 se observă o lărgire a sortimentului obiectelor acordate în leasing.

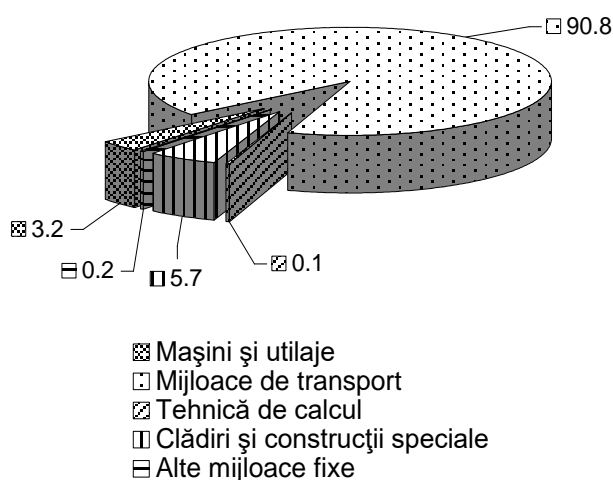


Figura 1. Structura obiectelor de leasing din Moldova pentru anul 2007 (%).

Structura portofoliului de leasing este una instabilă, fiind concentrată în automobile, ce reprezintă 90.8 % din totalul portofoliului de leasing pentru anul 2007. Acest fenomen are la bază o serie de motive obiective. Leasingul cu automobile nu implică costuri de lansare, perioada de utilizare a autovehiculului, de regulă, depășește durata contractului de leasing, astfel aceste active rămân lichide și după încetarea contractului. De asemenea, piața secundară de automobile oferă posibilități

reale de vânzare operativă a automobilelor revocate de la clienții rău-platnici, dacă e să comparăm cu piața secundară de utilaj/echipament.

Concentrarea sporită a portofoliului într-un anumit produs duce la situația când companiile de leasing, pe lângă faptul că își asumă riscurile aferente operațiunilor de finanțare, preiau și riscurile specifice ramurii în care își concentrează portofoliul, în cazul dat specifice businessului cu automobile. Tendințele în dinamică și previziunile companiilor de pe piață indică echilibrarea portofoliului de leasing în viitorul apropiat, creșterea ponderii operațiunilor de leasing cu echipament și utilaj în detrimentul leasingului cu autoturisme. Această parte a pieței de leasing va atrage majoritatea companiilor importante și acest segment se va extinde considerabil.

În Moldova leasingul imobiliar a fost limitat datorită insuficienței finanțării pe termen lung și a complexității operațiunilor colaterale contractului de leasing. După unele estimări leasingul imobiliar în următorii ani ar putea reprezenta o nișă importantă de piață. Alternativa oferită de leasing poate crește la această fază nivelul investițiilor anticipând, de asemenea, o îmbunătățire a mediului fiscal. Existând o conjunctură favorabilă pentru dezvoltarea leasingului imobiliar, pe acest segment de piață s-au înregistrat implicări ale companiilor de leasing. Dacă în anul 2005 nu au fost înregistrate tranzacții imobiliare, atunci în 2006 ele au atins valoarea de 35,0 mln.lei, iar în 2007 a urmat cu o creștere în valoare de 55,4 mln. lei.

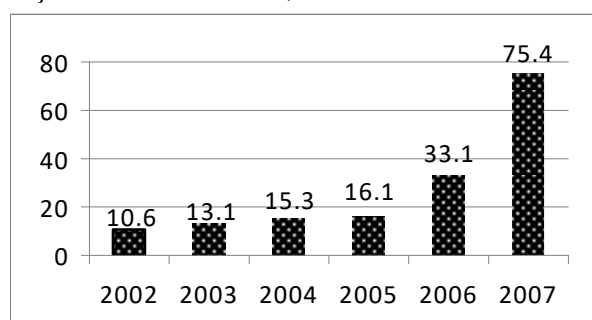


Figura 2. Profitul din vânzări al operatorilor în anii 2002-2007 (mln. lei).

În ultimii ani se constată o creștere ascendentă a veniturilor din vânzări ale companiilor de leasing, de la 10,6 mln. lei în anul 2002 până la 75,4 mln. lei în anul 2007. În ultimul an profitul din vânzări a crescut de 2,3 ori comparativ cu anul 2006.

În ultima perioadă a scăzut semnificativ dobânda medie de finanțare a tuturor activelor oferite în leasing. De asemenea, s-a diminuat valoarea medie a aportului inițial cerut de companiile de leasing pentru finanțarea obiectelor

transmise în leasing, iar viteza de prelucrare a cererilor de finanțare a crescut semnificativ. Companiile de leasing din Moldova au evoluat mult în activitatea de management al riscurilor și încearcă să dezvolte diferite avantaje competitive în relațiile sale cu clienții.

La toate întreprinderile din această ramură structura activelor este similară. Partea principală a activelor companiilor de leasing este deținută de activele pe termen lung, activele curente dețin o pondere mai mică, deoarece specificul de activitate nu impune existența unor stocuri de mărfuri și materiale importante. În componența activelor pe termen lung predomină creanțele comerciale pe care companiile urmează să le încaseze de la clienți și cheltuieli anticipate reprezentate de valoarea de bilanț a activelor transmise în leasing. În componența activelor curente o pondere mai mare o dețin creanțele comerciale pe termen lung și mijloacele bănești.

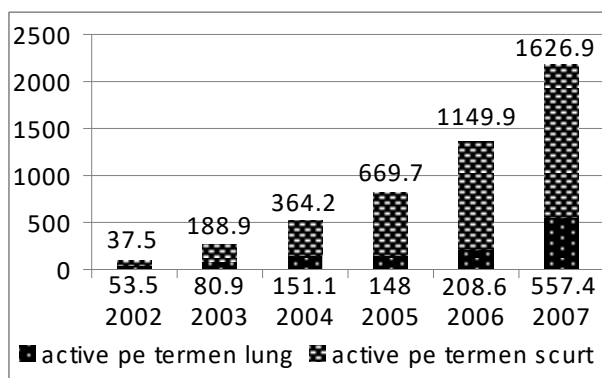


Figura 3. Activele totale ale companiilor de leasing în anii 2002-2007 (mln. lei).

Dinamica evoluției pieței de leasing din ultimii ani poate fi caracterizată și după creșterea valorii activelor gestionate de operatori, ce determină valoarea bunurilor finanțate prin leasing. Conform situației de la 31.12.2007 valoarea activelor totale a constituit suma de 2184,4 mln. lei.

Această evoluție poate fi explicată ca urmare a interdependenței mai multor factori: conștientizarea în rândul cercurilor de afaceri a importanței și avantajelor tranzacțiilor în leasing, dezvoltarea pieței, creșterea numărului de tranzacții înregistrate și a clientelei.

Plățile de leasing în majoritatea cazurilor se încasează în mijloace bănești cu toate că legislația în vigoare prevede și plata prin compensare cu mărfurile produse cu echipamentul furnizat art. 10 (3) al legii cu privire la leasing.

CONCLUZII

Datele analizate prezintă imaginea unui sector financiar aflat în plină expansiune. Această dezvoltare este susținută de o mai bună percepere a sistemului de leasing în rândul clienților, creșterea calității serviciilor oferite, obținerea unor surse de finanțare pentru firmele de leasing în condiții mai avantajoase.

Problemele de bază cu care se confruntă această piață și care o împiedică în atingerea potențialului maxim ar fi în primul rând cadrul legislativ imperfect, care nu oferă facilități fiscale evidente pentru operatorii de leasing și astfel reduce capacitatea lor de a-și dezvolta avantaje competitive față de alte surse de finanțare. A doua problemă majoră este creată de lipsa unei piețe secundare puternice pentru anumite tipuri de active finanțate (utilaj / echipament specific). Astfel este foarte anevoios de a vinde bunuri revocate de la locatari rău-platnici, iar eforturile de re-marketing implică costuri considerabile.

Lipsa transparenței și a informației veridice pe piața de leasing crează probleme de coordonare între companiile din această industrie, iar în unele cazuri favorizează publicitatea falsă ce induce în eroare consumatorii de aceste servicii. Și în sfârșit problema „universală” pentru majoritatea companiilor constă în dificultățile în atragerea resurselor ieftine pentru a oferi condiții de finanțare competitive.

Facilitarea în continuare a condițiilor de finanțare fac leasingul un instrument tot mai accesibil. Anume leasingul poate și trebuie să devină factorul principal în crearea și renovarea capitalului în business.

Bibliografie

1. *Legea cu privire la leasing nr.59-XVI din 28.04.2005.*
2. *Makeeva V.G. Lizing. Moskva, Infra M. 2003.*
3. *Bugaian L., Guțu C. Leasing în Moldova. Chișinău 2002.*
4. *Anuarul statistic al Republicii Moldova.*

Recomandat spre publicare: 21.05.2009