

LEASINGUL – COMPONENTĂ A SISTEMULUI DE FINANȚARE ȘI FORMĂ DE SUSTINERE A ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

Mariana DOGA-MÎRZAC

Universitatea de Stat din Moldova

Leasingul financiar este o adevărată oportunitate de finanțare și una dintre cele mai bune opțiuni pentru întreprinderile care vor să-și dezvolte afacerea și să-și eficientizeze activitatea prin reducerea costurilor. Mai cu seamă, el reprezintă o tehnică de finanțare pe termen lung pentru agenții economici care au necesitatea de a achiziționa utilaje și echipamente în activitatea operațională a acestora.

Leasingul, ca formă de finanțare pe termen mediu și lung a întreprinderilor mici și mijlocii, presupune un risc moderat, dar, în aceeași măsură, contribuie la creșterea performanțelor tehnice și economice ale întreprinderilor care nu pot să obțină credite de la bănci sau nu vor să-și greveze patrimoniul prin instruirea de ipoteci sau gajuri.

Cuvinte-cheie: mediu de afaceri, leasing, leasing financiar, piață de leasing, asociația companiilor de leasing, întreprinderi mici și mijlocii.

LEASING THE SOURCE OF STRUCTURE IN THE FINANCING SYSTEM AND FORM OF SUPPORT SMALL AND MEDIUM ENTREPRISES

Financial leasing is a real opportunity for finance and one of the best options for companies that want to develop their business and to streamline business by reducing costs. In particular, he presents a technical term financing for businesses that need to purchase machinery and equipment in its operational activity.

Leasing as a form of medium and long term financing to small and medium enterprises involves a moderate risk, but equally influence to increased technical and economic performance of enterprises that are unable to obtain loans from banks or do not want to impose an additional burden of training through heritage mortgages or pledges.

Keywords: business, leasing, financial leasing, leasing market, association of leasing companies, small and medium enterprises.

În perioada de dezvoltare a economiei de piață businessul mic și mijlociu, mai devreme sau mai târziu, este pus în dilema soluționării unei probleme complexe – găsirea unei surse sigure de finanțare.

Atragerea surselor de credit cu o dobândă acceptabilă este actuală pentru investițiile destinate extinderii și modernizării procesului de producere. În comparație cu întreprinderile mari, cele mici și mijlocii obțin cu greu credite de lungă durată din cauza lipsei unei asigurări suficiente. O altă problemă ar fi dobânzile foarte ridicate la credite, care le fac mai puțin accesibile, acesta fiind un dezavantaj destul de însemnat al întreprinderilor mici și mijlocii față de cele mari. În aceste condiții, cea mai eficientă modalitate de finanțare pentru businessul mic și mijlociu poate fi leasingul.

Experiența țărilor occidentale arată că leasingul financiar este o adevărată oportunitate de finanțare și una dintre cele mai bune opțiuni pentru întreprinderile care vor să-și dezvolte afacerea și să-și eficientizeze activitatea prin reducerea costurilor. Mai cu seamă, el reprezintă o tehnică de finanțare pe termen lung pentru agenții economici care au necesitatea de a achiziționa utilaje și echipamente, dar nu dispun de o finanțare adecvată. În plus, ar mai fi și avantajele fiscale, precum achitarea progresivă a TVA-ului pe parcursul perioadei de leasing, amortizarea bunului de către utilizator și protecție împotriva efectelor inflaționiste în cazul contractelor pe termen lung [10].

Oportunitatea leasingului în Moldova a devenit evidentă chiar de la începutul perioadei de dezvoltare a economiei de piață. Uzura fizică și morală a fondurilor fixe și lipsa mijloacelor bănești pentru modernizarea și reutilizarea procesului tehnologic constituie premise suficiente ale extinderii tranzacțiilor de leasing. Cu toate acestea, în ultimii ani dezvoltarea leasingului autohton a fost, de fapt, limitat.

Finanțările în acest sistem constituie o modalitate eficientă de finanțare a procesului de renovare și modernizare a potențialului de producere pentru întreprinderile din Republica Moldova, iar promovarea activității de leasing va ameliora mediul investițional din țară [7, p.7].

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.

Următoarea etapă ce a marcat evoluția pieței serviciilor de leasing a fost în anul 2002, când au apărut primele companii cu servicii exclusiv de leasing – companiile MAIB Leasing, Euroleasing și BS-Leasing Grup, iar în anul 2004 servicii de leasing au început să presteze așa companii ca: Excelent-Leasing, Galas-Leasing și Compania Consulting Grup sub brandul IMC Leasing [1, p.56].

Conform Legii cu privire la leasing, nr.59–XVI din 28.04.2005, „leasingul reprezintă totalitatea raporturilor care iau naștere în scopul și în cadrul realizării unui contract de leasing, în baza căruia o parte (locator) se obligă, la cererea unei alte părți (locatar), să-i asigure posesiunea și folosința temporară a unui bun, contra unei plăți periodice (rata leasingului), achiziționat sau produs de locator, iar la expirarea contractului să respecte dreptul de opțiune al locatarului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing ori de a face să înceteze raporturile contractuale” [6].

Leasingul, ca formă de finanțare pe termen mediu și lung a IMM-urilor, presupune un risc moderat, dar, în aceeași măsură, contribuie la creșterea performanțelor tehnice și economice ale întreprinderilor care nu pot să obțină credite de la bănci sau nu vor să-și greveze patrimoniul prin instruirea de ipotecă sau gajuri [3, p.76].

Tranzacțiile de leasing acordă beneficiarului un șir de avantaje în comparație cu alte modalități de finanțare, inclusiv creditarea bancară. Principalele avantaje de care beneficiază subiecții raportului de leasing:

- acordarea finanțării în totalitate cu termen îndelungat de rambursare;
- asigurarea finanțării în dependență de necesitățile individuale (este avantajoasă pentru întreprinderile mici și mijlocii, care nu au acces la finanțarea flexibilă sau la creditele bancare, de care beneficiază întreprinderile mari);
- majoritatea întreprinderilor au planuri investiționale de lungă durată, pe parcursul realizării cărora posibilitățile financiare sunt restrânse;
- periodicitatea plăților de leasing conform graficului stabilit acordă locatarului posibilități de a corela cheltuielile pentru finanțarea investițiilor cu încasările de la comercializarea producției fabricate, asigurând o stabilitate a previziunilor financiare în comparație cu cumpărarea utilajului;
- beneficierea de înlesniri fiscale la plata impozitului pe venit în cazul profitabilității scăzute a procesului de producție și a leasingului returnabil;
- procurarea la o valoare avantajoasă a obiectului de leasing la finele perioadei contractuale, ceea ce este un avantaj la alegerea în favoarea leasingului [12, p.53].

Putem menționa că leasingul prezintă și următoarele dezavantaje:

- în cadrul tranzacției de leasing financiar plățile de leasing nu se întrerup până la expirarea termenului de referință, chiar dacă realizările progresului tehnico-științific amortizează moral obiectul de leasing;
- locatarul nu câștigă de la majorarea costului rezidual al obiectului;
- tranzacțiile de leasing internațional nu exclud riscurile valutare;
- costuri mai ridicate decât în cazul creditului bancar;
- afectează inevitabil autofinanțarea viitoare ca urmare a obligațiilor periodice de plată;
- pierderea valorii reziduale a activului;
- facilitarea obținerii poate antrena întreprinderea în operațiuni mai puțin rentabile;
- echipamentul nu este proprietatea întreprinderii și nu poate servi drept garanție bancară [11, p.75].

În afară de cele enumerate, utilizatorul (locatarul) obține avantaje și în evidența contabilă a obiectelor de leasing:

- plățile de leasing efectuate sunt luate la evidență în totalitate la cheltuieli și sunt deductibile;
- leasingul nu majorează datoria de bilanț a locatarului și nu modifică raportul dintre resursele proprii și cele atrase, nu limitează posibilitățile locatarului de a atrage împrumuturi suplimentare;
- evidența și amortizarea obiectelor de leasing se efectuează în bilanțul locatorului. Termenul contractului de leasing, de regulă, corespunde cu termenul de amortizare a obiectului de leasing, iar în unele cazuri poate fi mai mic. Cu cât mai mare este termenul de leasing și, respectiv, valoarea reziduală este mai mică, cu atât mai simple sunt condițiile de exploatare a obiectelor de leasing și utilizarea lor ulterioară.

Elementul de importanță majoră în derularea tranzacțiilor de leasing îl constituie argumentarea economică a plăților de leasing.

Plățile de leasing sunt achitate de locatar sub formă de rate separate pentru utilizarea obiectelor livrate prin contractul de leasing. În contractul de leasing părțile coordonează: suma totală a plăților de leasing, forma lor, modalitatea de calculare, periodicitatea și modalitățile de achitare. Formele plăților de leasing sunt prezentate în Tabelul 1.

Tabelul 1

Formele plăților de leasing

Forma de achitare	Metoda de calculare	Periodicitatea	Modalitatea de achitare
Financiară	Investițională	Periodice	Cote egale
Compensatorie	Cu avans	Simultane	Cote crescătoare
Mixtă	Minimală		Cote descrescătoare
	Flotantă		

Sursa: [2, p.22]

În general, forma plăților de leasing stabilită în contractul de leasing depinde în mare măsură de starea financiară și solvabilitatea locatarului.

După cum am menționat, leasingul conține un șir de avantaje în comparație cu alte forme de finanțare; totuși, până în prezent leasingul nu a obținut o dezvoltare destul de largă.

Piața serviciilor de leasing depinde de starea economiei în ansamblu și de evoluția acesteia. În prezent, pe piața de leasing din Moldova activează peste 20 de companii care oferă următoarele produse în leasing atât persoanelor fizice, cât și celor juridice.

Lideri la capitoul produse oferite în leasing sunt MAIB-Leasing SA, urmat de BT Leasing MD și Premium Leasing SLR. Numărul redus de produse pentru alte companii (unele limitându-se doar la automobile) se datorează specificului cererii pe piața națională. Dat fiind faptul că unitățile de transport constituie o marfă lichidă pe piața Republicii Moldova, iar prețul oricărui autoturism, indiferent de vârstă și marcă, poate fi stabilit fără dificultate, influențează atractivitatea produselor menționate față de echipament (utilaj), care necesită resurse financiare mai mari.

Întreprinzătorii autohtoni au intuit aceste avantaje și apelează mai des la un contract de leasing. Astfel, datele companiei MAIB Leasing arată că circa 54% din volumul de vânzări în leasing sunt acoperite de IMM-uri, 62% – la Total Leasing și 56% – la Raiffeisen Leasing. Totodată, după volumul de credite, companiile mari dețin o pondere de 30% la MAIB Leasing și de 22% la Raiffeisen Leasing.

Creșterea semnificativă a pieței de leasing în 2011 s-a datorat, în primul rând, bazei de raportare redusă după prăbușirea pieței din anul de criză 2009, astfel încât tendința dată poate fi considerată doar o recuperare a pieței în condițiile unei creșteri economice importante. Totuși, actualmente piața de leasing din Republica Moldova a consemnat un rezultat de doar circa două treimi din maximul istoric înregistrat pe piață în anul 2008. Regresia de 2,5% a pieței de leasing în 2012 este rezultatul descreșterii mijloacelor fixe acordate persoanelor fizice cu 18,4%; în același timp, mijloacele fixe acordate agenților economici au crescut cu 14,9%. Această inversare cu locurile s-a petrecut din cauza că populația a fost restrânsă în veniturile disponibile, iar incertitudinea economică le-a redus dorința pentru a efectua investiții de acest gen [5].

Conform Raportului Biroului Național de Statistică (BNS), putem menționa că din anul 2005 până în anul 2008 mijloacele fixe acordate de companiile de leasing erau în creștere, atingând cifra de 1246,5 mil. lei. În 2009 totalul mijloacelor fixe s-au micșorat considerabil, cu 834 mil. lei față de anul precedent.

Cauza principală o constituie criza financiară, care a generat o scădere a cererii pentru utilizarea serviciilor de leasing. Conform datelor furnizate de companiile de leasing, s-a micșorat cererea pentru automobilele noi, fiind înregistrate imposibilități de plată ale locatarilor. Majoritatea companiilor de leasing nu au dus lipsă de resurse financiare, însă volumul mijloacelor fixe acordate în leasing a scăzut din motivul lipsei cererii din partea locatarilor [7, p.9].

Datele denotă că în anul 2012 companiile de pe piața locală de leasing au acordat mijloace fixe în valoare de 816 mil. lei, sau cu 21 mil. lei (cu 2,5%) mai puțin decât în anul 2011 și cu 280 mil. lei (cu 52%) mai mult față de anul 2010.

Partea preponderentă din structura mijloacelor fixe acordate în leasing pe perioada menționată în Tabelul 2 o constituie mijloacele de transport. În anul 2012 ele au atins o valoare de 712 mil. lei (sau 87,3% din totalul mijloacelor fixe acordate în leasing), din care autoturismele dețin 91% (în valoare de 651,0 mil. lei).

Operatorii de pe piața financiară susțin că calitatea și flexibilitatea acestui serviciu financiar îi deosebește de băncile comerciale. Sunt însă și asemănări. Atât la un credit, cât și la un leasing, contractantul trebuie să aibă un aport propriu, care denotă și intenția serioasă a întreprinderii. Și companiile de leasing, și băncile vor oferi finanțare pe anumite maturități în funcție de obiectul finanțat, activitatea clientului și situația financiară a acestuia [9].

Tabelul 2

Valoarea și structura mijloacelor fixe acordate în leasing în anii 2005-2012

Anii	Unitatea de măsură	Mijloace fixe acordate în leasing, în total	Mijloace de transport	Mașini și utilaje	Clădiri și construcții speciale	Alte mijloace fixe
2005	mil. lei	53,2	51,5	1,6	-	0,1
	în %	100	96,8	3,0	-	0,2
2006	mil. lei	725,6	640,7	44,2	35,0	1,3
	în %	100	88,3	6,1	4,8	0,2
2007	mil. lei	982,2	891,7	31,4	55,4	2,3
	în %	100	90,8	3,2	5,7	0,2
2008	mil. lei	1246,5	1105,3	103,1	28,8	9,4
	în %	100	88,7	8,3	2,3	0,8
2009	mil. lei	412,5	370,8	30,7	9,5	1,5
	în %	100	89,9	7,4	2,3	0,4
2010	mil. lei	535,4	449,1	46,3	39,5	0,5
	în %	100	83,9	8,6	7,4	0,09
2011	mil. lei	837,1	661,5	94,3	57,7	23,7
	în %	100	79,0	11,3	6,9	2,8
2012	mil. lei	816,1	712,3	64,9	20,6	18,3
	în %	100	87,3	7,9	2,5	2,2

Sursa: calculat de autor conform datelor BNS

De asemenea, pentru agentul economic este importantă și perioada acordării mijloacelor fixe în leasing necesare activității operaționale. După termenul de achitare obiectele ce sunt acordate în leasing pot fi repartizate în felul următor: cu termen de achitare și recuperarea mijlocului până la 3 ani, de la 3 până la 5 ani și mai mult de 5 ani.

Informația demonstrează o flexibilitate în ceea ce privește termenul de achitare. Dacă pentru anul 2005 termenul de achitare a obiectelor procurate în leasing era de până la 5 ani, în anul 2006 ponderea mijloacelor fixe oferite în leasing cu un termen de achitare mai mare de 5 ani era de 9,4%, acesta fiind determinat și de faptul că în gama serviciilor acordate a apărut un produs nou – bunurile imobiliare. În 2008 aceleași servicii, fiind influențate de criza financiară, au marcat o descreștere a operațiunilor de leasing de lungă durată – până la 8,5%. Descreșterea esențială a continuat și în 2009, reprezentând doar 0,3%. Pentru a-și minimiza riscurile, companiile de leasing au micșorat termenul de achitare. Începând cu anul 2010 ponderea cea mai semnificativă o dețin mijloacele acordate în leasing cu un termen de achitare de până la 3 ani.

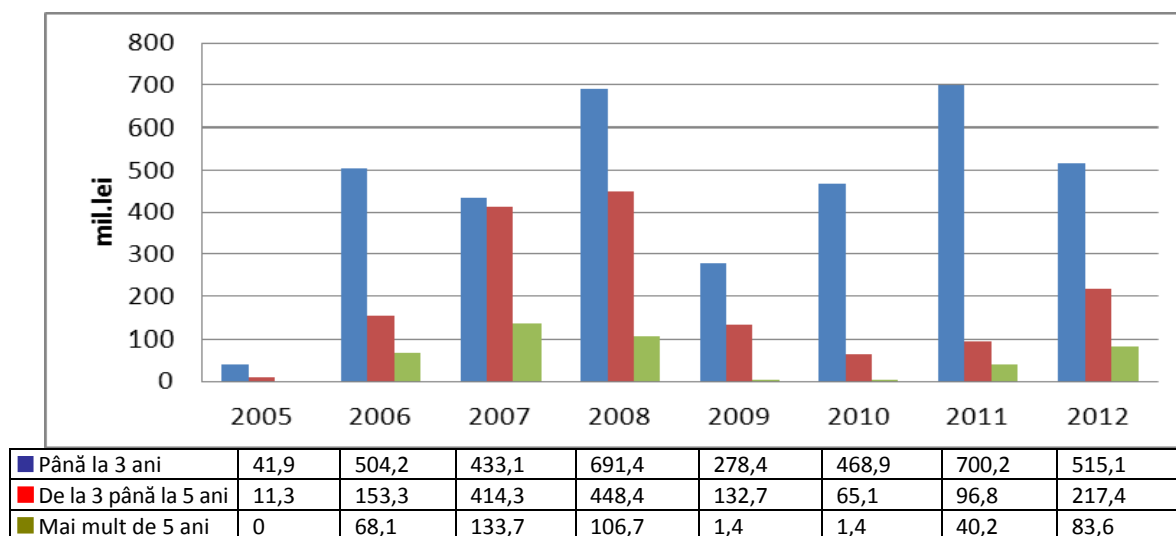


Fig.1. Termenul de achitare a mijloacelor fixe acordate în leasing în anii 2005-2012.

Sursa: elaborată de autor conform datelor BNS

În anul 2012 valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing cu termen cel mai redus a constituit 515,1 mil. lei, sau 63,1% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing. Valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing cu termen de achitare de la 3 până la 5 ani a constituit 217,4 mil. lei, mai mult de 5 ani – 83,6 mil. lei (ceea ce constituie, respectiv, 26,6% și 10,2% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing).

Tabelul 3

Termenul de achitare a mijloacelor fixe acordate în leasing în anii 2005-2012

Anii	Unitatea de măsură	Până la 3 ani	De la 3 ani până la 5 ani	Mai mult de 5 ani	În total
2005	mil. lei	41,9	11,3	-	53,2
	în %	78,7	21,3	-	100,0
2006	mil. lei	504,2	153,3	68,1	725,6
	în %	69,5	21,1	9,4	100,0
2007	mil. lei	433,1	414,3	133,7	982,2
	în %	44,1	42,2	13,7	100,0
2008	mil. lei	691,4	448,4	106,7	1246,5
	în %	55,5	36,0	8,5	100,0
2009	mil. lei	278,4	132,7	1,4	412,5
	în %	67,5	32,2	0,3	100,0
2010	mil. lei	468,9	65,1	1,4	535,4
	în %	87,6	12,2	0,3	100,0
2011	mil. lei	700,2	96,8	40,2	837,1
	în %	83,6	11,6	4,8	100,0
2012	mil. lei	515,1	217,4	83,6	816,1
	în %	63,1	26,6	10,2	100,0

Sursa: calculat de autor conform datelor BNS

Companiile „Lamaces” SRL și „Nadejda Exim” SRL menționează că utilajul și automobilele firmei sunt în totalitate procurate pe bază de leasing. Au descoperit această oportunitate acum 10 ani și li se pare foarte comodă și accesibilă, chiar dacă este mai scumpă decât la bancă cu aproximativ 5%. Este bine că leasingul s-a extins. Acum câțiva ani el era accesibil mai mult persoanelor fizice. Astfel, câștigă în timp, achită mai puține taxe și pot negocia unele condiții [5].

Argumentul la aceste expuneri ar fi datele BNS ce demonstrează faptul că ponderea cea mai mare în obținerea mijloacelor fixe accesate prin leasing o dețin întreprinderile și organizațiile.

Pe perioada activității companiilor de leasing din 2007 până în 2010 mijloacele fixe acordate întreprinderilor prevalează în medie cu 8,6 % raportate la persoanele fizice.

O mică discrepanță în distribuția mijloacelor fixe de către companiile de leasing pentru întreprinderi față de persoane fizice, cu 2,5% pe perioada anului 2011, poate fi vizualizată în Figura 2.

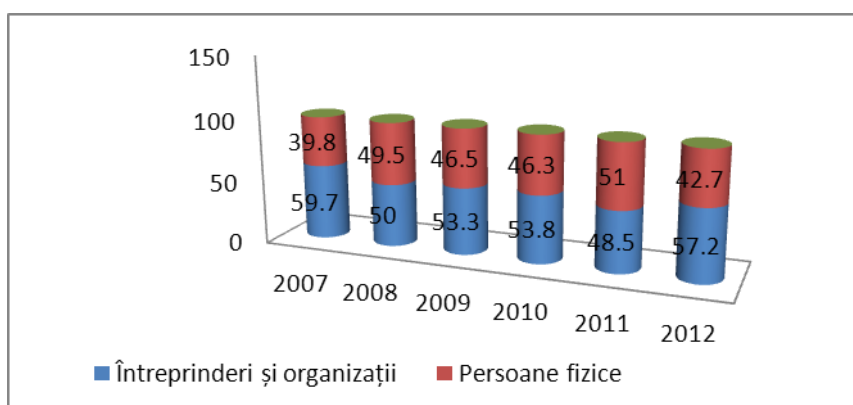


Fig.2. Distribuția mijloacelor fixe după tipul locatarilor pe anii 2007-2012, %.

Sursa: elaborată de autor conform datelor BNS

În anul 2012 valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing întreprinderilor și organizațiilor a constituit 467,1 mil. lei (sau 57,2%); persoanelor fizice – 348,6 mil. lei (sau 42,7%).

Tabelul 4

Distribuirea mijloacelor fixe după tipul locatarilor pe anii 2007-2012

Anii	Unitatea de măsură	Mijloace fixe acordate în leasing, în total	Întreprinderi și organizații	Instituții financiare	Persoane fizice
2007	mil. lei	982,2	586,2	5,3	390,7
	în %	100	59,7	0,5	39,8
2008	mil. lei	1246,5	622,0	7,0	617,5
	în %	100	49,9	0,6	49,5
2009	mil. lei	412,5	220,0	0,7	191,8
	în %	100	53,3	0,2	46,5
2010	mil. lei	535,4	287,9	-	247,8
	în %	100	53,8	-	46,3
2011	mil. lei	837,1	406,4	3,5	427,2
	în %	100	48,5	0,4	51,0
2012	mil. lei	816,1	467,1	-	348,6
	în %	100	57,2	-	42,7

Sursa: calculate de autor conform datelor BNS

Experiența mondială demonstrează că premisă instituțională de formare și promovare a afacerilor de leasing, ca o componentă a activității investiționale, este fondarea unei asociații naționale de profil ai cărei membri sunt companiile de leasing, dețin o pondere mai mare de 95 la sută din piața serviciilor de leasing.

Federația „Leaseurope” reunește 43 asociații din întreaga Europă și nu numai. Domeniul de aplicare a produselor reglementate de membrii „Leaseurope” variază de la cumpărarea în rate, utilizând leasingul financiar și leasingul operațional pentru toate tipurile de active (auto, echipamente și imobil) și, de asemenea, include închirierea autoturismelor, utilajului și camioanelor. Se estimează că „Leaseurope” reprezintă aproximativ 93% din piața europeană de leasing. În Tabelul 5 sunt incluse țările membre ale UE pe al căror teritoriu au fost fondate și activează asociații naționale de profil [4].

Tabelul 5

Denumirea asociațiilor membre ale Federației „Leaseurope”

Nr. crt.	Țara	Denumirea Asociației
1	Austria	Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (AT)
2	Bulgaria	Bulgarian Association for Leasing (BG)
3	Belgia	Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NL) Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (NL)
4	Cipru	Schweizerischer Leasingverband (CH)
5	Cehia	Czech Leasing and Finance Association (CZ)
6	Danemarca	Finans Og Leasing (DK)
7	Estonia	Estonian Leasing Association (EE)
8	Franța	Association française des Sociétés Financières (FR) Fédération Nationale des Loueurs de Véhicules (FR)
9	Germania	Bundesverband Deutscher Leasing (DE)
10	Grecia	Association of Greek Leasing Companies (GR)
11	Ungaria	Hungarian Leasing Association (HU)
12	Italia	Associazione Italiana Leasing (IT)
13	Luxemburg	Fédération Luxembourgeoise des Loueurs de Véhicules (LU)
14	Lituania	Association of Lithuanian Banks (LT)
15	Letonia	Association of Latvian Commercial Banks (LV)
16	Norvegia	Finansieringsselskapenes Forening (NO)
17	Polonia	Polish Leasing Association (PL)

18	Portugalia	Associação Portuguesa de Leasing e Factoring (PT)
19	România	Romanian Leasing and Non-Banking Financial Services Association (RO)
20	Slovacia	Association of Leasing Companies of the Slovak Republic (SK)
21	Slovenia	Banking Association of Slovenia (SI),
22	Spania	Asociación Española de Leasing y Renting (ES), Asociación Española de Renting de Vehículos (ES),
23	Suedia	Associations of Swedish Finance Houses (SE),
24	Marea Britanie	Finance and Leasing Association (UK).
25	Rusia	United Leasing Association of Russia (RU),
26	Ukraina	Ukrainian Union of Lessors (UA),

Sursa: elaborat de autor conform datelor „Leaseurop”

În anul 2012 în Moldova a fost creată Asociația companiilor de leasing (ACL). În calitate de fondatori sunt companiile Express Leasing, MAIB-Leasing, Raiffeisen Leasing și Total Leasing, care acordă aproximativ 70 la sută din servicii de pe piața de leasing din Moldova.

Asociația națională a companiilor de leasing, cu statut de organizație nonguvernamentală și necomercială, are următoarele direcții principale de activitate:

- ✓ Promovarea și încurajarea dezvoltării afacerilor de leasing în Moldova.
- ✓ Reprezentarea și apărarea intereselor și drepturilor membrilor Asociației în instituțiile de stat și organizațiile obștești din Moldova, precum și de peste hotare.
- ✓ Contribuirea la elaborarea programului strategic de extindere a leasingului și la îmbunătățirea cadrului legal existent.
- ✓ Contribuirea la elaborarea proiectelor de legi, de acte juridice și legislative care reglementează tranzacțiile de leasing intern și internațional în conformitate cu prevederile Convenției de la Ottava cu privire la leasingul financiar de afaceri.
- ✓ Coordonarea activității companiilor, firmelor membre ale Asociației, organizarea tranzacțiilor de leasing comune, a relațiilor de afaceri.
- ✓ Transmiterea companiilor de leasing a tehnicilor moderne de derulare a tranzacțiilor de leasing, acordarea managerilor companiilor de leasing a suportului și a consultațiilor profesionale în diferite probleme de interes reciproc.
- ✓ Asigurarea membrilor Asociației cu acte legislative, normative și de alt gen.
- ✓ Organizarea seminarelor, conferințelor, reunitărilor de afaceri pentru popularizarea leasingului, schimbului de experiență, inclusiv instruirea și reciclarea angajaților în domeniul leasingului.
- ✓ Stabilirea și menținerea relațiilor de colaborare cu Asociația Europeană de Leasing, cu asociațiile naționale de profil din statele Europei Centrale și de Est, din SUA, Federația Rusă, Ucraina și din alte țări [2].

Membrii ACL de pe piața financiară vin cu o ofertă nouă pentru clienți: *lease back-ul* sau *finanțarea în doi pași*. Lease back este nu altceva decât o formă a contractului de leasing și presupune vânzarea de către o întreprindere (aceasta devine apoi utilizator) a unor bunuri către o societate de finanțare, fiind urmată de preluarea lor imediată în regim de leasing. Acest tip de operațiuni este foarte atractiv pentru întreprinderi, din motivul că printr-un astfel de contract pot beneficia de un aport important de lichidități ce pot fi utilizate ca investiții pe termen lung sau drept capital de lucru. Întreprinderea păstrează drepturile de utilizare a acestor bunuri pe toată perioada de leasing.

De asemenea, compania Raiffeisen Leasing lansează un nou produs de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii, ce poate fi utilizat pentru achiziția de vehicule și echipamente noi, în urma încheierii unui acord de împrumut de 15 milioane de euro cu Banca Europeană de Investiții.

Noua soluție de finanțare oferă costuri reduse față de condițiile standard, având o marja de dobândă de 4,95% și taxă de administrare de 1,8%. Această ofertă a fost lansată pentru a încuraja și susține mediul antreprenorial în România, oferind clienților acces la o soluție de finanțare adecvată nevoii de creștere a unor afaceri viabile pentru sectorul IMM care, în opinia noastră, reprezintă una dintre cele mai la îndemână soluții de relansare a economiei.

Cu părere de rău, ofertele propuse agenților economici de companiile autohtone de leasing nu sunt atât de atractive ca în România și mai necesită să fie îndeplinite anumite condiții. În Moldova rata dobânzii se calculează doar în baza valorii efectiv rămasă, fiind de 13,5% anual în valută și de 18,5% anual în lei, iar taxa de administrare constituie 1,5% din costul contractului.

Liberalizarea economiilor statelor Europei Centrale și de Est amplificată de dorința lor de a se integra în circuitul economic mondial a asigurat o dinamică ascendentă a pieței de leasing atrăgând investiții străine semnificative în acest sector. La acest capitol Republica Moldova nu este o excepție, dar nivelul actual de dezvoltare a pieței de leasing nu corespunde potențialului său. Ritmul de creștere comparativ modest de dezvoltare a pieței serviciilor de leasing în Moldova este condiționat, în bună parte, nu doar de declinul investițional din economie, dar și de absența unui interes permanent din partea instituțiilor statale în promovarea acestui sector al economiei.

Comparativ cu alte țări, în Republica Moldova rata de penetrare a serviciilor de leasing este extrem de redusă. Un studiu efectuat în domeniu referitor la accesarea serviciilor de leasing demonstrează că una din două IMM-uri europene a apelat deja la o operațiune de leasing, închiriere sau descoperire de cont pentru finanțarea afacerilor. Spre exemplu, în Germania peste 70% din firmele mici și mijlocii preferă leasingul sau închirierea pentru achiziționarea mașinilor și utilajelor, în Lituania aceasta este de 38,9%, în Bulgaria de 30%, în Slovenia de 20% și în România de 11,1%.

Lipsa transparenței și a informației veridice pe piața de leasing creează 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 activitatea antreprenorilor.

Bibliografie:

1. BUGAIAN, L., MALCOCI, G. Leasingul – o oportunitate investițională în Republica Moldova. În: *Meridian Ingineresc*, 2009, nr.3 (Universitatea Tehnică a Moldovei). Chișinău, 2009, p.98.
2. CLOCOTICI, D. *Operațiuni de leasing*. București, 2000, p.172.
3. ERHAN, L. *Strategii financiare de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii prin prisma asigurării unei economii de piață funcționale* / Teza de doctor în științe economice. Chișinău: ASEM, 2013, p.214.
4. *European Leasing Market Returns to Growth in 2013*, <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/press-releases/pr140314-Preliminary%20Survey.pdf> [Accesat la 23.02.2014]
5. HANGANU, A. *Majoritatea clienților companiilor de leasing sunt agenți economici*, <http://vocea.md/majoritatea-companiilor-de-leasing-sunt-agenti-economici>[Accesat la 30.05.2013]
6. Legea Republicii Moldova cu privire la leasing, nr.59-XVI din 28.04.2005. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 2005, nr.92-94.
7. MALCOCI, G. *Leasingul ca oportunitate investițională în industria Republicii Moldova* / Autoreferatul tezei de doctor. Chișinău: UTM, 2010, p.26.
8. MARIUS, D. *Raiffeisen leasing lansează un nou produs pentru IMM*, <http://www.cariereonline.ro/articol/>[Accesat la 10.02.2014]
9. PLATON, L. Antreprenorii moldoveni sunt „constrânși” în activitate. În: *Capital market*, 2014, nr.05 (525) <http://capital.market.md/ro/content/antreprenorii-moldoveni-sunt-constransi-activitate> [Accesat la 30.02.2014]
10. PLATON, L. Leasingul – o soluție de reducere a costurilor pentru IMM-uri. În: *Capital market*, 2014, nr.49 (418). <http://capital.market.md/ro/content/leasingul-%E2%80%93-o-solu%C5%A3ie-de-reducere-costurilor-pentru-imm-uri> [Accesat la 30.02.2013]
11. КУШЕВА, Е. Основные способы финансирования организаций: достоинства и недостатки. В: *Предпринимательство*, 2007, №6, с.72-78.
12. МАЛАФЕЕВА, М.В. Методология оценки эффективности лизинговых операций. В: *Финансы и кредит* (Москва), 2003, №3, с.48-61.

Prezentat la 03.06.2014