

LEASING FINANCING OF ECONOMIC AGENTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

FINANȚAREA PRIN LEASING A AGENȚILOR ECONOMICI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

SIREȚEANU Patricia, studentă, specialitatea: Contabilitate
Academia de Studii Economice din Moldova, Republica Moldova,
Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md
e-mail autor: sireteanu.patricia@ase.md

Abstract: *The success of a business largely depends on its ability to adapt quickly and effectively to changes in the external environment. To do this, businesses need effective management tools to evaluate their position in the market, analyze evolving trends, and anticipate potential problems that may threaten operations. Leasing is a viable and efficient option for driving economic development in Moldova. The government and economic actors must collaborate to create an environment conducive to investment, promoting innovation and sustainability across all sectors of the economy. In Moldova, leasing is increasingly seen as a solution to the challenge of financing business growth, particularly for businesses seeking to expand and modernize production without relying on high-interest loans.*

Leasing is a vital tool for businesses in Moldova, providing access to modern equipment with minimal initial capital and supporting business expansion and modernization efforts. However, the financial culture of local businesses needs improvement to fully benefit from leasing opportunities, and more efforts are needed to create a supportive fiscal environment for operational leasing.

Key words: *small and medium enterprises, business, financial leasing, credit*

JEL CLASSIFICATION: M41

INTRODUCERE

Succesul unei afaceri depinde, în mare măsură, de abilitatea acesteia de a se adapta rapid și eficient la schimbările mediului înconjurător. În acest sens, este esențial să se dezvolte instrumente de management care să permită factorilor de decizie să evalueze poziționarea afacerii față de mediul de afaceri în care operează, să analizeze tendințele de evoluție și să anticipeze eventualele probleme care ar putea amenința activitatea acesteia. Problema investițiilor reprezintă o chestiune de importanță majoră pentru Republica Moldova. Provocările actuale includ acumularea lentă a capitalului propriu, scăderea capacității de economisire atât în rândul întreprinderilor, cât și al populației, lipsa unor evaluări realiste pentru dezvoltarea pe termen lung și dobânzile ridicate. În fața acestor provocări, Republica Moldova are nevoie de strategii de dezvoltare bine concepute, care să includă planuri de investiții clare, alternative viabile, proiecte concrete și un sistem eficient de evaluare și selecție. Este esențial un management competent al procesului investițional, capabil să aducă rezultate sustenabile.

Pentru întreprinderile cu resurse financiare limitate, renovarea bazei tehnice de producție poate fi realizată prin utilizarea leasingului. Această soluție a devenit evidentă încă din primele etape ale tranziției către economia de piață, fiind o opțiune accesibilă și eficientă pentru stimularea dezvoltării economice a Republicii Moldova. În acest sens, este esențial ca autoritățile și actorii economici să colaboreze pentru a crea un mediu favorabil investițiilor, promovând inovația și sustenabilitatea în toate sectoarele economiei. Doar printr-o abordare integrată și strategică poate fi asigurată o dezvoltare economică solidă și durabilă pentru țară.

Leasingul a devenit una dintre cele mai eficiente metode de finanțare pentru agenții economice. În ultimele decenii, leasingul a evoluat constant, caracterizându-se prin flexibilitate și diversi-

tate în aplicare. Piața leasingului din Republica Moldova a cunoscut, de asemenea, creșteri pozitive, deși ritmul de expansiune este mai lent comparativ cu alte țări. Un moment deosebit în evoluția acestei piețe a fost anul 2000, care a marcat o schimbare semnificativă. Leasingul, care până atunci nu era o opțiune prea căutată, a devenit o soluție esențială pentru majoritatea agenților economici din țară. Această formă de finanțare oferă un suport important pentru companiile care doresc să achiziționeze echipamente și utilaje, dar care nu dispun de fondurile necesare, fiind în special utilă pentru întreprinderile care doresc să-și extindă activitatea și să-și îmbunătățească performanțele.

CONȚINUTUL DE BAZĂ

Piața serviciilor de leasing din Republica Moldova este relativ tânără, însă se află într-o continuă dezvoltare și evoluție. Această piață a parcurs mai multe etape importante de-a lungul timpului. Primele premise pentru înființarea serviciilor de leasing au fost stabilite în 1996, odată cu aprobarea primei legi de leasing. Totuși, această legislație era considerată insuficientă, având norme care nu stimulau eficient dezvoltarea sectorului.

O etapă semnificativă în evoluția pieței leasingului a avut loc în 2002, când au apărut primele companii specializate în leasing, precum MAIB Leasing și Euroleasing. În 2003, a fost înființat un alt operator, BS-Leasing Grup, urmat în 2004 de IM și Consulting Grup sub brandul IMC Leasing, precum și de Excelent-Leasing și Galas-Leasing. Un moment crucial a fost în 2005, când s-au adoptat o nouă lege privind leasingul și amendamente la Codul Fiscal și Codul Civil, ceea ce a marcat o avansare semnificativă în dezvoltarea sectorului. Aceste reglementări au extins tipurile de subiecți și obiecte care pot fi incluse în contractele de leasing și au stabilit o corelație între dobânzile de leasing și cele ale băncilor comerciale, creând astfel un mediu favorabil pentru operatorii de leasing și clienții lor. Legislația nou adoptată a avut un impact stimulator, ducând la înființarea a șase noi companii de leasing în 2006, dintre care trei aveau capital străin 100% și erau fondate de grupuri cu experiență solidă în domeniu. Creșterea rapidă a pieței a intensificat competiția, atrăgând și mai multe companii în acest sector, ceea ce a dus la consolidarea pozițiilor celor deja existente.

În ansamblu, companiile de leasing sunt adesea afiliate instituțiilor financiare naționale și internaționale. Exemplele de succes includ EuroLeasing, MAIB-Leasing și BS-Leasing, care au fost printre primele în acest domeniu și au avut acces la resursele băncilor, sporindu-și astfel competitivitatea. De asemenea, companii precum IMC Leasing, Total Leasing, Top Leasing și Raiffeisen Leasing, fondate de grupuri financiare internaționale, au intrat pe piața moldovenească, aducând cu sine expertiză și resurse financiare considerabile. Aceste companii beneficiază de avantajele clare ale afilierii la grupuri internaționale, cum ar fi accesul la resurse mai ieftine și la linii de creditare, datorită reputației grupului din care fac parte.

Leasingul are mai multe forme deoarece se adaptează diverselor nevoi financiare și strategii de afaceri, în funcție de tipul de bunuri, structura financiară, scopul utilizării acestora și reglementările legale ale fiecărei țări. Fiecare formă de leasing are particularități care răspund unor cerințe sau situații specifice ale locatarilor și locatorilor, cum ar fi:

1. Diversitatea nevoilor financiare și operaționale ale întreprinderilor;
2. Tipologia bunurilor și a utilizării acestora;
3. Diferențele în scopul și durata utilizării bunului;
4. Condițiile fiscale și reglementările legale.

Leasingul financiar asigură la semnarea contractului transferul de riscuri și beneficii asociate dreptului de proprietate asupra bunului dat în leasing către locatar, unde valoarea totală a ratelor de leasing să reprezinte minimum 90% din valoarea de achiziție a bunului, iar durata leasingului să fie mai mare de 75% din durata estimată de funcționare a bunului.

Leasingul operațional este o operațiune care nu respectă condițiile unui contract de leasing financiar.

Leasingul barter presupune o tranzacție în care locatarul plătește ratele de leasing cu bunuri de care este proprietar.

Leasingul de compensare implică o operațiune în care locatorul primește marfă produsă cu ajutorul echipamentului supus leasingului, în schimbul ratelor de leasing.

Lease-back este o operațiune în care o persoană transferă dreptul de proprietate asupra unui bun către o altă parte, cu intenția de a-l închiria ulterior prin leasing.

Leasingul de consum se referă la operațiunea de leasing în care locatarul este un consumator final.

Leasingul direct presupune ca locatorul să fie și furnizorul bunului, având ambele roluri simultan.

Leasingul intern se referă la tranzacțiile de leasing între entități care sunt toate rezidente ale Republicii Moldova.

Leasingul internațional presupune o operațiune de leasing în care una dintre părți, fie locatorul, fie locatarul, nu este rezident al Republicii Moldova.

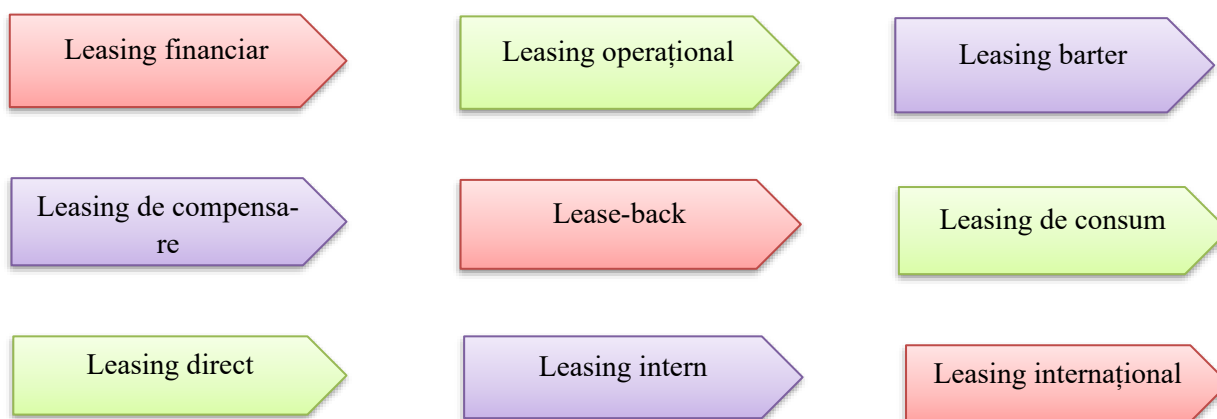


Figura 1. Formele leasingului

Sursa: elaborat de autor în baza (Ursu, 2023)

Pe baza experienței internaționale, se poate concluziona că leasingul joacă un rol crucial în fluxurile de investiții. În contextul tranziției economice, este esențial ca leasingul să fie privit ca o formă de investiție. Dezvoltarea leasingului a fost posibilă datorită recunoașterii de către companiile de leasing și beneficiarii acestora a valorii sale, evidențiată prin rentabilitatea și siguranța fondurilor investite. Datorită rapidității sale, leasingul răspunde prompt nevoilor întreprinderilor care întâmpină dificultăți financiare din mai multe motive:

- Leasingul permite companiilor să-și focalizeze resursele asupra activităților profitabile, simplificând astfel gestionarea investițiilor.
- Prin leasing, locatorul se angajează să ofere bunuri în folosință temporară, în timp ce locatarul plătește ratele de leasing. Acest mecanism permite locatarului să coreleze plățile cu veniturile generate de utilizarea bunului, astfel facilitând desfășurarea poverii financiare în timp.
- Leasingul asigură o finanțare integrală a afacerii prin fonduri externe, contribuind la îmbunătățirea capitalului propriu, în special pentru întreprinderile nou înființate.
- Chiar și pentru companiile în creștere, leasingul este o opțiune favorabilă, deoarece le permite economisirea fondurilor proprii, care pot fi redirecționate spre alte investiții.

Tranzacțiile de leasing au devenit o sursă importantă de investiții, influențate de mai mulți factori: creșterea flexibilității financiare, necesitatea de a dota agenții economice cu echipamente moderne și preocuparea privind deprecierea rapidă a echipamentelor. Leasingul oferă soluții și pentru problemele legate de garanții, răspunzând astfel cerințelor băncilor de a obține garanții adecvate pentru creditele acordate.

Principiile care susțin popularitatea leasingului ca metodă de investiție și dezvoltare includ:

1. Utilizarea efectivă a echipamentelor, deoarece profitul provine din utilizarea eficientă a bunurilor, nu din proprietatea lor.

2. Deținerea echipamentelor învechite nu este benefică pentru o companie, fapt susținut în leasing.

3. Obținerea, cu un capital minim, a unor echipamente moderne și performante crește eficiența și voluminozitatea afacerii, generând astfel profituri mai mari.

În fața provocării de a găsi surse de finanțare sigure, leasingul devine o opțiune viabilă pentru întreprinderile din Moldova, permițând atragerea de fonduri la un cost accesibil, esențial pentru extinderea și modernizarea producției. Deși creditele bancare sunt o modalitate de finanțare, accesibilitatea lor este limitată pentru multe întreprinderi. În acest context, leasingul poate reprezenta o soluție eficientă și benefică pentru dezvoltarea afacerilor locale.

Deși formele leasingului sunt variate, agenții economici din Moldova au la dispoziție două opțiuni principale pentru finanțare: leasingul operațional și leasingul financiar. Dacă o companie are nevoie de o capacitate sporită de transport pe termen scurt, leasingul operațional este soluția optimă. În schimb, pentru o flotă de vehicule pe termen lung, leasingul financiar reprezintă alternativa mai avantajoasă.

Diferența esențială dintre cele două tipuri de leasing constă în modul în care se finalizează contractul. În leasingul financiar, utilizatorul devine proprietar al bunului, cum ar fi un autoturism, după achitarea ultimei rate. În contrast, în cazul leasingului operațional, utilizatorul nu are obligația de a achiziționa bunul la finalul perioadei de leasing. Leasingul operațional implică închirierea bunului, iar în ratele de leasing sunt incluse costurile pentru asigurare și reparații. La final, compania de leasing poate reintroduce bunul în circuitul comercial prin noi contracte sau prin lichidarea stocurilor de bunuri uzate, având astfel posibilitatea de a-și recupera investiția și de a-și reînnoi oferta. Gestionarea unei companii de leasing operațional în Republica Moldova poate fi o provocare, având în vedere necesitatea de a dispune de o piață solidă pentru utilizatorii inițiali și de o piață secundară pentru valorificarea bunurilor utilizate.

Un aspect important este că, în leasingul financiar, utilizatorul suportă cheltuielile de întreținere ale vehiculului, ceea ce constituie un dezavantaj comparativ cu leasingul operațional. În cazul leasingului operațional, utilizatorul semnează un contract pe o perioadă determinată și plătește o rată lunară care acoperă utilizarea bunului, iar compania de leasing se ocupă de toate cheltuielile asociate, inclusiv taxe, asigurări și reparații. Rata lunară este formată din amortizarea bunului și profitul companiei de leasing, iar vehiculul este înregistrat în contabilitatea acesteia ca un activ fix.

Companiile de leasing din Moldova sunt mai reticente în a oferi leasing operațional din cauza riscurilor și costurilor mai mari implicate. De asemenea, lipsa unei reglementări clare în domeniul leasingului și a unei politici fiscale favorabile contribuie la această situație. Deși leasingul financiar nu este supus impozitării cu TVA, leasingul operațional este, ceea ce crește considerabil costul bunului achiziționat prin această metodă. Leasingul operațional, însă, poate face achiziționarea de vehicule mai accesibilă pentru companii, oferind o soluție financiară avantajoasă. În Republica Moldova, au existat încercări din partea companiilor de a oferi leasing operațional, însă nu s-au concretizat operațiuni de succes în acest domeniu. Cererea pentru astfel de servicii rămâne scăzută, iar cultura financiară a agenților economici necesită îmbunătățiri. Unicul avantaj în prezent îl au companiile care se ocupă cu vânzarea de autovehicule second-hand, beneficiind de importurile masive de vehicule din Uniunea Europeană realizate prin leasing.

CONCLUZII

Fiecare provocare întâlnită în domeniul contabilității este, în esență, o oportunitate pentru profesioniștii contabili să își demonstreze abilitățile și să își consolideze poziția în societate. Prin abordarea strategică și colaborativă a acestor provocări, profesia contabilă poate să se adapteze la schimbările economice și tehnologice din ce în ce mai rapide și să rămână relevantă într-un mediu din ce în ce mai complex și dinamic.

Aceste provocări pot servi ca stimuli pentru inovare și îmbunătățire continuă. Abordarea strategică implică anticiparea schimbărilor și pregătirea pentru acestea în avans. Profesioniștii contabili pot să își evalueze procesele și practicile curente și să identifice moduri în care acestea pot fi îmbunătățite sau ajustate pentru a face față provocărilor viitoare. Prin abordarea strategică și colabo-

rativă a provocărilor, profesia contabilă poate să-și întărească poziția și să-și mențină relevanța în fața schimbărilor continue din mediul economic și tehnologic. Astfel, fiecare provocare devine, de fapt, o oportunitate pentru profesioniștii contabili să își demonstreze valoarea și să contribuie la succesul organizațiilor și clienților lor.

REFERINȚE:

1. Bugaian, L. & Malcoci, G. (2009). *Leasingul o oportunitate investițională în Republica Moldova*. Universitatea Tehnică a Moldovei.
2. Cușnir, C. (2016). Sporirea forței și asigurarea viabilității agenților economici autohtoni prin prisma diversificării surselor de finanțare. *Dezvoltarea economico-socială durabilă a euroregiunilor și a zonelor transfrontaliere*, Iași, România, pp.130-136.
3. Pîslaruc, D. (2010). Oportunități și tendințele dezvoltării leasingului pe plan național și internațional. *Simpozionul științific internațional*, Chișinău, Moldova, pp.269-274.
4. Ursu, D. (2023). Operațiunile de leasing și perspectivele de dezvoltare a acestora în practica națională. *Simpozionul Științific al Tinerilor Cercetători*, Ediția a XXI-a, Chișinău, Republica Moldova, pp.74-79.

Coordonator științific: CAUȘ Lidia, dr., conf. univ.,
Academia de Studii Economice din Moldova
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md
e-mail: caus.lidia.ion@ase.md