

Business Intelligent Services



BIS

Asistență
pentru afaceri
de succes

Evoluțiile pieței serviciilor leasing din Moldova în anul 2008

Chișinău, Martie 2009

Evenimentele economice mondiale nu au fost cele mai favorabile pentru activitatea instituțiilor financiare. Primele care au simțit lovitura declinului economic au fost băncile. Anume în acest segment s-au înregistrat cele mai mari falimente și pierderi.

Procesul de globalizare financiară a creat o rețea unificată de instituții financiare bancare și nebancale, care permite obținerea de rentabilități mai înalte, dar în care fiecare componentă este expusă influenței riscurilor în cazul destabilizării unui element al sistemului.

Unul din segmentele sectorului financiar, care a fost influențat negativ, de rând cu segmentul bancar, este și cel al leasingului. Influența negativă, la fel ca și pentru alte segmente care creditează vine din mai multe cauze, dar în principal din cauza deficitului de resurse financiare lichide și respectiv scumpirea acestora. În același timp, criza și stagnarea economică a înclinat consumatorii spre economisirea disponibilităților, ceea ce a condus la reducerea consumului și cererii pentru bunuri.

Pe fundalul crizei financiare mondiale, economia R. Moldova încă nu simte pe deplin efectele negative. Cert este că a intrat în impas segmentul imobiliar, suferă exportul, din lipsa de finanțări au fost majorate ratele dobânzii, dar colapse majore încă nu au fost înregistrate.

Evoluția pieței leasingului din Moldova în anul 2008 a avut prognoze optimiste și conform surselor din piață ar fi putut urma pe parcursul întregului an trendul creșterii de peste 50% anual, înregistrat în perioadele anterioare. Din punct de vedere al activității companiilor de leasing, anul trecut poate fi împărțit convențional în două perioade.

- **Primele șase luni ale anului 2008** în care evoluția activității economice și de leasing a urmat o creștere ascendentă;
- **A doua jumătate a anului 2008** – caracterizată de începutul stagnării și apariția primelor "simptome" ale acestui fenomen în piața leasing-ului: reducerea vânzărilor și încetinirea ritmurilor de creștere; creșterea ratelor dobânzilor; înregistrarea a tot mai multe cazuri de neplată la scadență și sechestrul bunurilor. Tot în această perioadă, în sectorul leasing-ului s-a făcut simțită influența factorilor externi. Reducerea volumului remitențelor, diminuarea importurilor și exporturilor, toate s-au materializat în diminuări ale veniturilor și respectiv în anularea deciziilor de procurare și/sau de lărgire bazei tehnico-materiale.
- **Sub aspect legislativ în 2008**, activitatea de leasing nu a suferit modificări. Cadrul regulator rămâne a fi unul liberal, leasingul nefiind clasificat ca activitate exclusivă, astfel încât orice companie, în continuare, poate presta acest gen de serviciu.

E de menționat aici faptul, că în urma ultimei misiuni de evaluare a sectorului financiar din Moldova (FSAP¹) inițiată de Fondul Monetar Internațional, în baza raportului "FSSA – Update", s-a recomandat includerea leasingului în lista activităților economice licențiate (supravegheate) de CNPF. Efectul unei astfel de decizii ar separa contabilitatea activelor oferite în leasing de celelalte active ale companiilor și ar introduce transparență în acest sector. Operatorii specializați din acest segment susțin această recomandare, care va crea bariere pentru intrarea pe piață a concurenților noi nespecializați și va reduce numărul celor existenți prin formularea unor reguli de joc mai "dure". FSAP (Financial Sector Assessment Program) este un produs al Băncii Mondiale și FMI-ului, creat în mai 1999 cu scopul de a crește eficiența eforturilor în promovarea stabilității sistemului financiar în țările membre. Pentru prima dată, o echipă FSAP a vizitat Moldova în 2004, iar apoi în 2007.

Faptul că leasing-ul rămâne o activitate nesupravegheată contribuie la faptul că **numărul companiilor** care declară ca gen de activitate leasing-ul să fie peste 100. Dacă ne referim la operatorii care se poziționează pe piața financiară cu activitate quasiexclusiv de leasing, numărul lor este de zece ori mai mic.

Identificam, pe piața financiară autohtonă, în analiza de anul trecut 13 operatori. Anul 2008 a contribuit la

1 <http://www.imf.org/external/NP/fsap/fsap.asp>

extinderea numărului competitorilor specializați cu încă două companii, ambele fiind afiliate structurilor financiar-bancare.

Prima, înregistrată în martie 2008 este compania **IPB Leasing Grup**, prescurtarea și logotipul inducând asupra afilierii companiei cu banca locală **Investprivatbank**. Astfel, Investprivatbank se alătură grupului de bănci locale în posesia cărora intră și o companie de leasing, precum MAIB, Victoriabank, Banca Socială sau Energbank. **IPB Leasing Grup** oferă în leasing autoturisme, inclusiv autobasculante și echipamente. Mecanismul de finanțare presupune aplicarea la prețul bunului acordat în leasing a 10% pentru fiecare an de leasing. Ulterior valoarea ratelor de leasing este calculată prin împărțirea valorii astfel obținute la numărul de rate de leasing. Pe partea de asigurări, partenerul companiei de leasing este IPB Delta Asigurări, care la rândul ei este și ea afiliată băncii. Potrivit ediției din 2008 a studiului **Analiza procesului investițional în Republica Moldova** publicat în revista Standard Financiar și realizat de BIS Group, compania era clasată pe poziția 16 în topul companiilor după valoarea capitalului social care au fost create în anul 2006, 2007 și T1 2008 cu participarea capitalului străin, iar în T1 2008 compania s-a clasat pe primul loc în topul companiilor după același criteriu.

Cea de-a doua companie specializată apărută pe piața leasing-ului moldovenesc în 2008 este **BT Leasing MD**, înregistrată în septembrie 2008. Fondatorul unic al companiei este **Banca Transilvania SA (România)** care deține 100% din capitalul social al acesteia. Banca Transilvania este una din cele mai mari bănci din România regăsindu-se în top 5 bănci după valoarea activelor, cu o valoare a acestora de 4.4 mlrd. EUR la sfârșitul anului 2008. Acționarul majoritar al băncii este BERD cu o participație de circa 15%, cu toate acestea Banca Transilvania este cea mai mare bancă privată din România, nefiind controlată de nici un grup financiar bancar străin. Banca Transilvania deține și în România o companie de leasing financiar - BT Leasing IFN SA, care beneficiază de suportul liniilor de credit din partea BERD și IFC – Divizie a Băncii Mondiale. Obiectivul de activitate al **BT Leasing MD** îl constituie leasing-ul financiar, iar direcția principală a strategiei de dezvoltare este ca și cea a BT Leasing (România) - produsele de leasing dedicate în special IMM-urilor.

Având în vedere că portofoliul de vânzări al companiilor de leasing se bazează pe autoturisme, companiilor de leasing le fac concurență dealerii și importatorii auto. În 2008 a accelerat importul autoturismelor din China și SUA ca urmare a prețurilor competitive pe care le oferă. Prin intermediul produselor financiare proprii, companiilor afiliate și/sau celor de buzunar se promovează comercializarea bunurilor prin canalele proprii, pentru a concentra venitul din vânzări și venitul din dobândă în cadrul unui singur grup. Unele din ele au mers mai departe de comercializarea propriu-zisă a autoturismelor și pentru fidelizarea clienților, în afară de produse financiare, oferă și servicii de deservire auto. Printre companiile de profilul dat sunt: Alfa Fin Grup, Daac Vandii se regăsește și East Auto Lada, importatorul autorizat al Opel și VAZ în Republica Moldova. Inițiativă de creare a unei rețele proprii de comercializare o are și importatorul autorizat BMW în Moldova, "Auto Space". Iar intenția urmează să se materializeze prin obținerea finanțării de la BMW Bank.

Până în 2008, evoluția numărului de companii pe piața financiară a leasing-ului din Moldova a avut loc gradual. În 2002 și 2003 au fost fondate câte două companii, iar în 2004 încă trei. Anul 2006 reprezintă anul de top după numărul societăților de leasing create – pe piață făcându-și evoluția alte 5 companii. Numărul companiilor de leasing înregistrate în 2006 se explică parțial și prin realizările legislative în domeniu (adoptarea noii Legi cu privire la leasing și amendamentele respective la Codul Fiscal, Codul Civil etc.).

Tabelul 1: **Companiile de leasing în ordinea fondării**

#	Denumirea companiei	Anul înregistrării
1	EuroLeasing	2002
2	MAIB-Leasing	2002
3	BS-Leasing Grup	2003
4	Electrosistem	2003
5	Excelent-Leasing	2004
6	Galas-Leasing	2004
7	IMC Leasing	2004
8	Optima-Leasing	2006
9	Status Leasing	2006
10	Total Leasing	2006
11	Top Leasing	2006
12	Geyer & Buchegger Leasing	2006
13	Raiffeisen Leasing	2007
14	IPB Leasing Grup	2008
15	BT Leasing MD	2008

La nivelul anului 2006, 12 companii de leasing pentru Republica Moldova, afiliate cu bănci, structuri financiare internaționale erau o realizare suficientă. Concurența și strategia de extindere, accesul la resurse financiare mai ieftine și ca urmare elaborarea unor produse mai atractive pentru client a făcut ca în 2007 pe piață să apară Raiffeisen Leasing, iar în 2008 **IPB Leasing Grup** și **BT Leasing MD**.

Activitatea de bază a acestor companii este leasingul financiar. Din cele 15 menționate, doar una oferă și servicii de leasing operațional – **Optima Leasing**, afiliată grupului german SIXT.

Nu este exclus ca în continuare în segmentul leasingului să apară și alți jucători specializați cu afiliere la grupuri financiare de peste hotare. Astfel, potrivit surselor din piață interes față de segmentul leasingului din Moldova a manifestat și **BRD Sogelease (România)**. Compania română de leasing BRD Sogelease IFN S.A., specializată în leasing financiar este subsidiara băncii **BRD - Groupe Société Générale**, a doua bancă comercială ca mărime din România, parte a grupului **Société Générale**.

Evoluția de mai departe a numărului de companii de leasing pe piața moldovenească depinde de modificările care pot avea loc în sistemul bancar sub aspectul ratelor de dobândă și disponibilităților de lichidități și ca urmare în companiile afiliate sau nou create; de stabilitatea economică, de evoluția consumului, de programele investiționale și extindere ale companiilor și fondurilor străine etc.

În contextul în care în R. Moldova consumul are loc de creștere, infrastructura trebuie "remodelată", iar industria și agricultură necesită reutilare: dezvoltarea sectorului leasingului și numărului de companii are potențial de creștere. Realitatea și evenimentele financiare internaționale cel puțin pentru 2009 nu crează premise pentru "dilatarea" acestui segment al sectorului financiar.

- Pe fundalul scumpirii resurselor financiare, majorărilor ratei de bază, rezervelor obligatorii și lipsei lichidităților una din **problemele** cu care s-au confruntat o serie de companii în 2008 a fost **accesarea de finanțări**. Altele, prin intermediul instituțiilor financiare internaționale și acționarilor au reușit să-și întărească pozițiile pe piață, efectuând majorări de capital sau accesând noi credite. Modalitatea preferată pe care o aleg companiile de leasing la **lărgirea bazei financiare o constituie creșterile de capital**.

Constatăm că în 2008, cea mai mare creștere de capital a fost efectuată de **MAIB Leasing**, quantumul creșterii constituind 30 mil. MDL. După această majorare, capitalul companiei constituie 63.6 mil. MDL, fiind unul din cele mai mari în rândul companiile specializate care operează pe piața leasingului. Amintim că, MAIB Leasing

este unica companie de leasing care a recurs la emisiune de obligațiuni în scopul atragerii de resurse suplimentare și a încheiat cu succes procedura de rambursare a împrumutului obligatar. În aprilie 2007, societatea începuse să planifice cea de-a doua emisiune în valoare de 28 mil. MDL. Procedura nu a fost finalizată, iar majorarea de capital cu 30 mil. MDL, poate fi considerată soluția alternativă realizată pentru suplinirea necesităților de resurse.

A doua ca mărime creștere de capital în anul 2008 a fost realizată de către **Total-Leasing**. În trei rânduri repetate, compania a efectuat emisiuni suplimentare de acțiuni în valoare de 4.79 mil., 15 mil. și 4.8 mil. MDL, cumulând un avans al capitalului de 24.6 mil. MDL până la 38,9 mil. MDL.

Încă o companie care a recurs la majorarea capitalului pentru suplinirea resurselor financiare este **Electrosistem**. În 2008 societatea a efectuat creștere de capital în sumă de 6.9 mil. MDL avansând spre un capital social de 9.2 mil. MDL.

Spre deosebire de companiile menționate, un alt jucător de top pe piața leasing-ului - **IMC Leasing**, a beneficiat în 2008 de un împrumut în valoare de 1.37 mil. EUR. Împrumutul a fost acordat de BERD prin intermediul Mobiasbanca utilizând instrumentului de finanțare **MCFF** (Medium Sized Loan Co-Financing Facility). MCFF este instrumentul financiar destinat băncilor locale în țările aflate în tranziție, țările vest balcanice, precum și alte țări a căror companii au depășit capacitățile de finanțare interne (Armenia, Azerbaijan, Georgia, Republica Kyrghiză, Moldova, Mongolia, Uzbekistan, Tajikistan). Posibilitatea băncilor locale de a susține astfel de companii fiind limitată atât de cerințele băncii centrale precum și de regulamentele interne ale băncilor privind gestiunea riscului creditar.

- Fiind strâns legat de sectorul financiar al economiei naționale și internaționale, leasing-ul a fost influențat de **scumpirea resurselor financiare**. După cum s-a menționat deja, efectul reducerii remitențelor, saltul prețului finanțărilor, așteptările și prognozele pesimiste au condus la diminuarea consumului, reducerea sau stagnarea producției industriale, afectând direct vânzările societăților de leasing. Ratele anunțate ale dobânzilor au urcat de la 13-14% la 15-17% în valută.

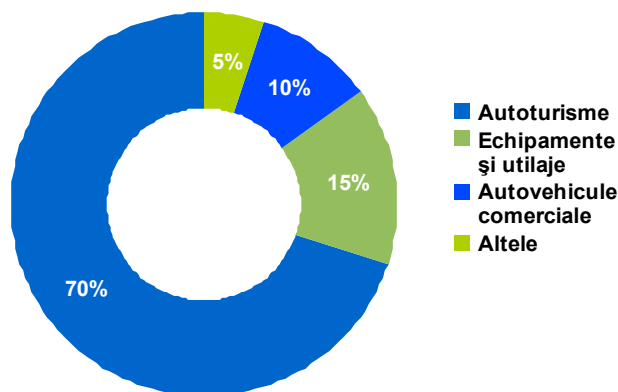
Evoluția dobânzii coincide perioadelor convenționale în care a fost împărțit anul 2008 din punct de vedere al dezvoltării leasingului. În prima jumătate de an a fost ținut plafonul minim de 13.5% la majoritatea companiilor, ca în cea de-a doua jumătate plafonul minim să fie ridicat la 15-16%. La acest capitol, remarcăm că unele companii au lansat produse cu dobânzi sub cele nominalizate. Celelalte componente aferente unui contract de leasing financiar au rămas neschimbate: minim 20% avans, comisionul între 1,5 și 2% și asigurarea în dependență de bunul procurat. Important este că nu a fost modificată perioada leasing-ului, ea încadrându-se în continuare între 1 – 6 ani în dependență de valoare, companie, fezabilitatea clientului ș.a.

Retrospectiva anului 2008 denotă, după cum s-a referit mai sus, oferte promoționale la procurarea bunurilor în leasing. Ofertele se încadrau între 10 și 12,95% fiind destinate procurării în leasing al automobilelor, echipamente în condiții de leasing intern și extern.

- **Structura portofoliului de leasing**, la fel ca și în 2007 rămâne a fi dominată de autoturisme, după care urmează echipamentele și utilajele, urmate de autovehiculele comerciale. Autoturismele rămân în continuare locomotiva companiilor de leasing. Potrivit rezultatelor anului 2008, în Moldova au fost înregistrate 26 048 automobile, dintre care 11 571 unități sau 44,4% - automobile noi, majoritatea cărora sunt procurate în baza contractelor de leasing. În 2007 au fost înregistrate 19 101 automobile, dintre care 7 764 unități sau 40,6% - noi.

O evoluție negativă în segmentul vânzărilor auto, ar însemna pentru companiile de leasing în mod direct reducerea portofoliilor lor. Acest semnal deja este persistent pe piața autohtonă. Astfel, în ianuarie 2009 în Moldova au fost înregistrate 449 automobile noi - cu 38,8% mai puțin decât în ianuarie 2008, când au fost înmatriculate 734 unități.

Figura 1: Structura medie ponderată a portofoliului de leasing în 2008, %



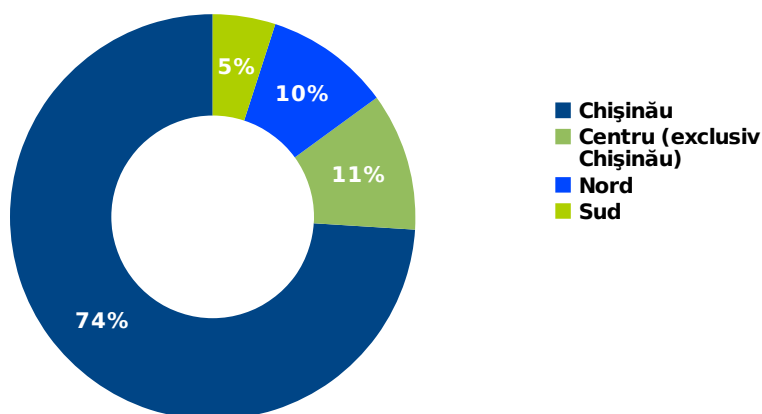
Sursa: Estimările autorilor

La lansarea sa, Raiffeisen Leasing anunța că se va axa în principal pe segmentul echipamentelor și utilajelor. După un an de activitate, ponderea maximă în portofoliul de bunuri este ocupată totuși de autoturisme, dar într-o mărime sub media pieței. Acest fapt, o dată în plus, denotă caracterul pieței, preferințele consumatorului și înclinația spre consum în defavoarea producerii și serviciilor.

La fel ca și în anii precedenți, în 2008, structura locatarilor este dominată de persoanele juridice, lor revenindu-le o cotă de aproximativ 80%.

În profil geografic, clienții sunt concentrați în proporție de 74% în Chișinău. Urmează apoi centrul (exclusiv Chișinăul), nordul și sudul capitalei.

Figura 2: Structura clienților companiilor de leasing în profil teritorial în anul 2008, %



Sursa: Estimările autorilor

În contextul dispersării geografice a companiilor de leasing, la fel ca și în 2007 Top Leasing, rămâne a fi unica companie care are reprezentanță în afara Chișinăului, inaugurând un oficiu operațional la Bălți. Structura portofoliului de clienți după criteriul geografic, explică alegerea făcută, nordul reprezentând circa 10%, pentru partea centrală a țării, Chișinăul fiind un centru de deservire comod de accesat.

Din 2005 încoace, anul 2008 a fost primul când companiile de leasing au început să înregistreze reduceri în vânzările automobilelor, care constituie masa principală a vânzărilor. O restructurare a portofoliilor de leasing, în termen scurt este imposibil de realizat, mai ales că asta depinde și de specificul pieței naționale, companiile de leasing fiind un catalizator care facilitează procesul achizițiilor.

- Conform surselor din piață **volumul portofoliului creditar al companiilor de leasing** s-a dezvoltat practic în același mod ca și cel al băncilor. În prima jumătate a anului 2008, societățile de leasing au continuat să înregistreze creșteri ale portofoliilor de aprx. 50%. Valul recesiunii mondiale încă nu se făcea simțit în R. Moldova. Spre a doua jumătate a anului 2008 populația și persoanele juridice pe fundalul reducerii importurilor, exporturilor, stagnării sectorului imobiliar, reducerii veniturilor obținute sub formă de remitențe a preluat psihologic riscurile și a început să economisească. A coborât la jumătate și ritmul de creștere a portofoliului creditar al băncilor, înregistrând la nivelul anului 2008 un avans de doar 19%. Extrapolând și bazându-ne pe informațiile din piață, se poate de estimat că la nivelul anului 2008 portofoliul creditar al companiilor de leasing s-a majorat cu circa 25%.

Nou pentru companiile de leasing este creșterea numărului recuperărilor ale bunurilor de la clienți. Astfel, pe site-urile companiilor au început să apară bunuri spre vânzare. Pentru unele anul 2008 a fost primul în care s-au înregistrat asemenea situații. Companiile nu își doresc acest lucru, pentru că ei sunt finanțatori și nu dealeri auto. În general, nu se trece din prima la reposedarea bunului, ci mai întâi se discută cu clientul soluții de reeșalonare a datoriei.

Previziunile pentru 2009 vor trebui să fie revăzute, în sensul reducerilor. În evoluția pieței leasing-ului mult o să depindă și de prețul resurselor pecuniare, ofertele companiilor, discount-urile etc. Comparativ cu ofertele companiilor din vest, inclusiv din România ș.a., cele din R. Moldova sunt mai puțin atractive, iar potențialul client nu consideră acest fapt corect preferând să economisească până la momentul ofertei atractive din punctul lui de vedere, chiar și cu condiția că în timp prețurile vor rămâne stabile, dar cu condiția reducerii ratei dobânzii.