

COMPETITIVITATEA OFERTELOR DE LEASING ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Galina MALCOCI, UTM

Necesitatea și perspectiva leasingului în Republica Moldova a fost evidentă chiar de la începutul tranziției spre economia de piață. Uzura totală a fondurilor fixe ale întreprinderilor și lipsa mijloacelor proprii pentru modernizarea și reutilizarea mijloacelor de producție au constituit condițiile ce au generat dezvoltarea leasingului. Operațiunile de leasing reprezintă o sursă importantă de finanțare a companiilor, ce permite depășirea dificultăților generate de un mediu antreprenorial defavorizat, în care finanțările sunt limitate și costisitoare. În condițiile în care mediul concurențial din țara noastră devine tot mai aspru, viteza de reacție a companiilor la schimbările din mediul extern este vitală. Leasingul, prin operativitatea sa, satisface, în intervale de timp foarte scurte, nevoia de fonduri pentru investiții a agenților economici.

Leasingul a apărut recent în Republica Moldova, dar se dezvoltă intens, deoarece este un instrument atractiv de finanțare. Leasingul permite obținerea facilă a drepturilor de folosință asupra unor mașini, utilaje, echipamente tehnologice a căror utilizare eficientă conduce la creșterea productivității companiei și, în cele din urmă, la creșterea profitabilității. În comparație cu alte alternative de finanțare, procedurile de finanțare prin leasing sunt mult mai simple și solicită un aport inițial de lichidități mult mai redus din partea solicitantului. Compania poate direcționa astfel resursele financiare proprii în alte scopuri.

Atragerea mijloacelor contra unui cost moderat este actuală pentru investițiile destinate extinderii și modernizării producției. Obținerea diferitelor tipuri de credite bancare constituie 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 Republica Moldova.

Piața de leasing din R. Moldova este în plină formare, iar principalele tendințe, pe parcursul ultimilor ani, sunt facilitarea condițiilor de finanțare oferite de către operatorii de leasing, intensificarea gradului de concurență și creșterea semnificativă a acestei piețe, care nu și-a atins potențialul deplin.

Companiile de leasing oferă un spectru larg de produse în leasing, tehnică de birou, utilaje și tehnică agricolă, precum și automobile, autobuze, imobile. Lider în oferirea produselor este MAIB-Leasing, urmat de IMC Leasing, Total Leasing și Raiffeisen Leasing. Numărul redus de produse pentru unele companii se datorează specificului cererii pe piața națională. După amploarea publicității în domeniul

THE COMPETITIVENESS OF THE LEASING OFFERS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

PhD candidate Galina MALCOCI, TUM

The need and prospect for leasing in Moldova was obvious even from the very beginning of the transition period towards market economy. Total wear and tear of the fixed assets of companies and the lack of own funds for the upgrading and refurbishment of the production means, were the conditions that generated the development of leasing. Leasing operations represent an important source for financing companies, which allows tackling the problems generated by an underprivileged entrepreneurial environment, wherein funding is limited and costly. Since the competition environment conditions are harsher and harsher, it is a matter of company's future how quickly it reacts to the changes from the outside environment. Leasing, which is an efficient financial instrument, suffices the investment funds needed by the economic agents in a very short period of time.

Leasing appeared recently in Moldova, but it develops intensively, because it is an attractive financial instrument. Leasing permits an easier obtaining of utilization rights of cars, equipments, technologic equipments, the use of which leads to the growing of the company's productivity and finally, to the profitability's growing. Comparatively with other financial alternatives, the financial procedures of leasing are simpler and require more reduced initial contribution of from the part of the applicant. So, the company can direct their own financial resources on another purpose.

The attraction of means in exchange of a moderate price is actual for the investments that are oriented for the product extension and modernization. Obtaining different types of banking credits is one of the ways to satisfy the capital necessity for any business. But this possibility is accessible to a limited number of enterprises. In these conditions, namely the leasing can become the most efficient help for the Moldovan business.

The leasing market in Moldova is still in formation, and the most important tendencies in the last years are the facility of finance offered by the leasing operators, the intensification of the competition degree and the meaningful growth of this market, which hasn't reached the absolute potential.

The leasing companies offer a wide range of products in leasing: office equipment, agricultural equipment; also cars, buses, buildings. Leader in product offers is MAIB Leasing, followed by IMC Leasing, Total Leasing and Raiffeisen Leasing. The small number of products for some companies is due to the specific nature of the national market demand. By the wide publicity, in the cars' leasing domain, even if the information about the portfolio structure is not

leasingului automobilelor, chiar dacă nu este făcută publică informația despre structura portofoliului, devine clar care produs se află în topul cererii și al ofertei. Leasingul imobiliar necesită resurse financiare mai mari, de care majoritatea companiilor, pur și simplu, nu dispun, de aceea este slab dezvoltat și doar câteva companii de leasing oferă acest serviciu. Pe piața de leasing au apărut și oferte noi, spre exemplu, Top Leasing oferă vehicule la mâna a doua.

Se observă o modificare a portofoliului în detrimentul automobilelor. Dar, totuși, automobilele și camioanele dețin ponderea principală din produsele acordate în leasing, dar se estimează o creștere a cererii de echipament industrial, imobile și tehnică agricolă. Leasingul imobiliar va deveni popular numai în cazul unor produse mai competitive decât ale băncilor.

Structura portofoliului de produse ale fiecărei companii este variată (tabelul 1).

published, it becomes clear which product is in the top of demands and offers. The building's leasing requires higher financial resources, which most of the companies do not dispose, this is why it is poorly developed and only a few leasing companies offer this service. On the leasing market appeared new offers, such as Top Leasing that offer second hand cars.

It is noticed a modification of the portfolio in cars' detriment. But the cars and the lorries occupy the main balance from the products offered in leasing, but it is also estimated a demand growth for the industrial equipment, buildings and agricultural techniques. The building's leasing will become popular only in the case when they will be more competitive than the banks.

The structure of the portfolio of each company is varied (table 1).

Tabelul 1

Ofertele companiilor de leasing

Denumirea	Automobile	Autobuze	Camioane, remorci	Utilaj	Tehnică de birou	Imobile	Tehnică agricolă
SA Mega Prim							
IMC Leasing	+			+	+	+	+
SRL Tehagroleasing	+		+				+
SA Business Leasing							
SRL Compania de Leasing din Moldova							
SA MAIB-Leasing	+	+	+	+	+	+	+
SRL Euroleasing	+	+	+	+			
SA BS-Leasing Grup	+			+			
SRL Eurobus Leasing	+	+	+				
SA Electrosistem	+		+				
SRL Excelent Leasing	+						
SRL Galas Leasing	+						
SRL Leasing Profit	+				+		
SRL Status Leasing	+			+		+	
SRL Transleasing Grup	+						
SRLATB-Leasing&CO	+						
SA Total Leasing	+			+	+	+	+
SRL XML Leasing	+			+			
SRL Top Leasing	+		+	+			
SRL VV Leasing Grup	+						
SRL Optima Leasing	+						
SRL Raiffeisen Leasing	+		+	+		+	
SRL Alfatiu Grup							
SRL IPB Leasing Grup							
SRL General Lesing							
SRL BT Leasing MD							
SRL Accesleasing							

Table 1

Leasing offers of the companies

Name	Cars	Buses	Lorries, trailers	Equipment	Office equipment	Building	Agricultural equipment
SA Mega Prim	+		+				
IMC Leasing	+			+	+	+	+
SRL Tehagroleasing	+		+				+
SA Business Leasing							
SRL Compania de Leasing din Moldova	+						
SA MAIB-Leasing	+	+	+	+	+	+	+
SRL Euroleasing	+	+	+	+			
SA BS-Leasing Grup	+			+			
SRL Eurobus Leasing	+	+	+				
SA Electrosistem	+		+				
SRL Excelent Leasing	+						
SRL Galas Leasing	+						
SRL Leasing Profit	+				+		
SRL Status Leasing	+			+		+	
SRL Transleasing Grup	+						
SRLATB-Leasing&CO	+						
SA Total Leasing	+			+	+	+	+
SRL XML Leasing	+			+			
SRL Top Leasing	+		+	+			
SRL VV Leasing Grup	+						
SRL Optima Leasing	+						
SRL Raiffeisen Leasing	+		+	+		+	
SRLAlfatiu Grup	+			+			
SRL IPB Leasing Grup	+						
SRL General Lesing	+			+			
SRL BT Leasing MD	+		+	+			
SRL Accesleasing	+			+			

În condițiile în care economia Republicii Moldova are nevoie de resurse pentru reînnoirea activelor fixe, leasingul ar fi o soluție, însă, resursele financiare limitate ale companiilor de leasing autohtone frânează dezvoltarea acestui segment.

Actualmente, majoritatea companiilor de leasing finanțează tranzacțiile de leasing utilizând valutele străine, toate companiile utilizează valuta europeană, în euro fiind finanțate 100%. Unele companii oferă bunurile în USD – 55% dintre companii și doar 35% finanțează tranzacțiile în valută națională.

În prezent, puțini operatori pot oferi servicii de leasing pe perioade mai mari de 5 ani, dintre care se remarcă MAIB-Leasing, IMC-Leasing, Total Leasing, Raiffeisen Leasing și Top Leasing. În aceste condiții, companiile sunt în căutarea unor surse mai atractive de finanțare și în condiții mai avantajoase. Compania „MAIB-Leasing” oferă clienților o gamă mai largă de bunuri în leasing, pe termene și condiții în funcție de bunul livrat și posibilitatea de achitare în lei a plăților de leasing. MAIB-Leasing este liderul pieței serviciilor de leasing. Strategia companiei este de

Under the conditions in which the Republic of Moldova's economy needs resources to renew the fixed acts, the leasing has a solution, but the limited financial resources of the local companies hindrances the development of this segment.

At the moment, the majority of the leasing companies finance the leasing transactions using foreign currency, all the companies use European currency, in euro being financed 100%. Some companies offer goods in USD – 65% from the companies and only 35% finances the transactions in the national currency.

In present, few companies can offer services of leasing on periods longer than 5 years, such as MAIB Leasing, IMC Leasing, Total Leasing, Raiffeisen Leasing and Top Leasing. In these conditions the companies are searching more attractive sources of finance and in more advantageous conditions. The MAIB Leasing Company offers the customers a larger range of goods in leasing, on terms and conditions depending on the delivered good and the possibility of paying in Lei the leasing payments. MAIB Leasing is the market leader in the leasing services. The

apărare și de consolidare a poziției, deja, existente. Prin inovații permanente, deschiderea liniei telefonice gratuite, oferirea clienților a posibilității de a calcula suma plății de leasing cu ajutorul calculatorului de leasing on-line, posibilitatea de a verifica on-line situația curentă a achitărilor, informarea clienților prin SMS privind plățile la sfârșit de lună, MAIB-Leasing reușește să blocheze atacurile concurenților. MAIB-Leasing este prima companie financiară din R. Moldova care dispune de standardul ISO 9001 și standardul de securitate informațională ISO 27001.

Faptul că leasingul automobilelor deține ponderea principală în portofoliul operatorilor de leasing este demonstrat și de ofertele atractive cu care vin companiile, intrând astfel în concurență directă. De obicei, aceste oferte sunt lansate pe un termen limitat și sunt valabile doar pentru anumite mărci auto. De exemplu, Total Leasing oferă o rată a dobânzii de numai 13,5% pentru toată gama de automobile. MAIB-Leasing și IMC Leasing propun o rată a dobânzii de numai 12%, însă doar pentru câteva mărci auto.

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. Acești factori denotă că companiile de leasing din R. Moldova au evoluat mult în activitatea de management al riscurilor și încearcă să dezvolte diferite avantaje competitive în relațiile sale cu clienții.

Politica companiilor, în ceea ce privește condițiile oferirii obiectelor de leasing, depinde foarte mult de client și este destul de flexibilă în acest sens. Condițiile de leasing sunt diferite la companiile de leasing în dependență de obiectul finanțat prin leasing, de durata termenului de recuperare.

company's strategy is to protect and consolidate its position, with permanent innovations, such as the opening of the free telephonically line, giving to the clients the possibility to calculate the leasing payment sum with the help of the leasing calculator, the possibility to verify on-line the current situation of the payments, the use of SMS to inform monthly about the payments; and so, MAIB Leasing succeeds to block the competitor's attacks. MAIB Leasing is the first financial company from Moldova that has the standard ISO 9001 and the informational security standard ISO 27001.

The fact that the cars' leasing occupies the main balance in the leasing operators' portfolio, it is demonstrated also with the attractive offers with which the companies come, being in direct competition. As usual, these offers are initiated on a limited term and are valid only for certain types of cars. For example, Total Leasing and IMC Leasing offer an interest rate of only 13.5% for all cars. MAIB Leasing and IMC Leasing have the interest rate of only 12%, but for a few types of cars.

The average rate of finance of the whole actives offered in leasing decreased significantly. Also decreased the average value of the initial contribution demanded by the leasing companies for the finance of the objects given in leasing and the processing speed of the financing demands has grown significantly. These facts show that the leasing companies from Moldova have developed a lot in the risk management and try to develop different advantages competitive in its relations with the customers.

The company policy about the offered leasing objects depends a lot of the customer, and is too flexible in this. The leasing conditions are different at the leasing companies and it depends on the object that is financed through leasing, and the recovery terms.

Tabelul 2

Condițiile tranzacțiilor de leasing al principalilor competitori

Obiectul luat în leasing	Avans minim	Rata dobânzii (%)		Perioada de leasing (%)	Comision (%)	Asigurare
		MDL	USD/EURO			
Automobile	de la 15%	22-24	15-19	0,5 - 5 ani	de la 2	de la 4,5%
Autobuze	de la 20%	25	16-17	0,5 - 4 ani	de la 1,5	de la 4,7%
Camioane	de la 20%	25	12-16	0,5 - 4 ani	de la 1,5	de la 3,9%
Utilaj	de la 25%	25	15	0,5 - 3 ani	de la 1,5	de la 1,15%
Tehnică de birou	de la 25%	25	-	0,5 - 2 ani	de la 1,5	de la 1,15%
Imobile	de la 15%	24	15-17	2 - 7 ani	de la 1,5	de la 1%
Tehnică agricolă	de la 15%	25	15-17	0,5 - 5 ani	de la 1,5	de la 2%

Table 2

The conditions of the leasing transactions of the main competitor

The object taken in leasing	Advance	Interest rate (%)		Leasing period	Commission (%)	Insurance
		MDL	USD/EURO			
Cars	from 15%	22-24	15-19	0,5 - 5 years	from 2	from 4,5%
Buses	from 20%	25	16-17	0,5 - 4 years	from 1,5	from 4,7%
Lorries	from 20%	25	12-16	0,5 - 4 years	from 1,5	from 3,9%
Equipment	from 25%	25	15	0,5 - 3 years	from 1,5	from 1,15%
Office equipment	from 25%	25	–	0,5 - 2 years	from 1,5	from 1,15%
Building	from 15%	24	15-17	2 - 7 years	from 1,5	from 1%
Agricultural equipment	from 15%	25	15-17	0,5 - 5 years	from 1,5	from 2%

Analiza ofertelor competitorilor arată că prețul de achiziție al obiectului de leasing cuprinde toate cheltuielile suportate la achiziția obiectului, transportul și punerea în funcțiune, dacă este cazul. Un avantaj îl reprezintă și faptul că valoarea reziduală nu este reglementată de legislația în vigoare, nu este stabilită limita minimă a ei. Durata contractului de leasing influențează cuantumul și numărul ratelor de leasing. Reglementările legale în vigoare prevăd ca, pentru bunuri, durata contractului să fie cât mai aproape de perioada de funcționare a obiectului de leasing. Cuantumul amortizării se calculează în funcție de prevederile legii, și anume de metoda de amortizare aleasă și durata de funcționare normală a bunului.

Analiza ofertelor principalilor competitori de pe piața de leasing a R.Moldova denotă faptul că, în bună parte, condițiile de derulare a tranzacțiilor de leasing sunt similare. Condițiile de livrare prevăd obligatoriu un avans în mărime de 15-25% din costul total al obiectului, restul costului achitându-se pe parcursul perioadei de leasing, un comision unic plătit la semnarea contractului. Costul asigurării obiectelor de leasing, de asemenea, variază în funcție de bunul luat în leasing. La expirarea termenului contractului, obiectul se transmite gratuit sau se răscumpără după valoarea reziduală.

Cheltuielile neprevăzute reprezintă maximum 2% din valoarea finanțării, constituind o rezervă pentru acoperirea unor elemente de cheltuieli posibile, dar dificil de cuantificat, în ofertele de leasing, de regulă, acestea nu sunt evidențiate distinct. Adesea, aceste cheltuieli sunt mascate prin supraevaluarea altor categorii de cheltuieli sau a altor elemente componente ale ratei de leasing.

Dobânda reprezintă componenta cea mai importantă a ratei de leasing și oscilează între 12-25%. Menționăm faptul că, în unele țări, este reglementat ca dobânda tranzacțiilor de leasing să nu fie mai mare decât dobânda medie bancară, în timp ce în R. Moldova ea este la discreția locatorului. Cuantumul acesteia este foarte vag definit în legislația în vigoare, motiv pentru care

The analysis of the competitors' offers shows that the price of acquisition of the leasing objects contain all the expenses bearded at the acquisition of the object, the transportation and finishing with its functioning, if necessary. An advantage represents the fact that in the residual value isn't settled the minimum limit. The contractual length of the leasing influences the flow and the number of the leasing rates. The legal settles in force, preview that for good the contractual length to be as near as possible to the working period of the object taken in leasing.

The flow of the repayment is calculated depending of the law, and especially of the chosen repayment method and the normal working period of the good. The offer analysis of the main competitors on the Moldovan leasing market denotes that in the majority of cases the unfurling conditions of the leasing transactions are similar. The delivery conditions compulsory preview an advance of 15-20% from the total price of the object, the rest of the price being paid on the period of the leasing, a unique commission paid when signing the contract. The insurance price of the leasing objects can also vary depending on the good taken in leasing. At the expiration of the contract term it is transmitted for free or is redeemed after residual value.

The unforeseen expenses represent maximum 2% from the financial value constituting a reserve for the covering of some elements of possible expenses, but difficult to quantify, in the leasing offers, as a rule, these aren't evident differently. Often, the expenses are masked in the over valuation of other categories of expenses or of another component elements of the leasing rate.

The interest represents the most important component of the leasing rate and oscillates between 12-25%. We can mention that in some countries is settled that the leasing transaction interest mustn't be bigger than the average bank interest, while in Moldova it is at the locator's discretion. Its quantum is very vague defined in the current legislation, this is

există diferențieri semnificative în ofertele de leasing sub acest component, în oferte, dobânda este definită procentual, după care se aplică asupra valorii finanțării și se defalcă pe perioada locației. Dobânda include profitul finanțatorului și acoperă dobânda plătită de finanțator băncii – dacă aceasta nu este evidențiată separat - sau creditorului respectiv.

Comisionul de management, în cuantum de 1,5-2% din prețul de furnizare, se achită la semnarea contractului de leasing. În unele contracte, comisionul de management se reduce la cheltuielile de contractare, fiind echivalent cu cel de administrare a creditelor acordate de bănci. Prin intermediul comisionului de gestiune se acoperă cheltuielile finanțatorului prilejuite de derularea tranzacției. Uneori, acesta include și o marjă de siguranță pentru acoperirea unor eventuale cheltuieli suplimentare neprevăzute. Există situații în care comisionul de gestiune este generator de profit la nivelul companiei de leasing, deoarece este posibil ca o singură persoană să gestioneze mai multe contracte de leasing de valori mari, iar cheltuielile de administrare să fie amortizate de comisionul de gestiune încasat de la câteva tranzacții.

Condițiile de derulare a tranzacțiilor de leasing pot suferi modificări în funcție de bonitatea financiară a clientului sau ca urmare a modificării condițiilor de refinanțare.

Rata devalorizării monedei este luată în considerare de majoritatea companiilor de leasing, prin cuantificarea ratelor într-o valută forte cu șanse mari de stabilitate pe piața valutară, în acest mod, ratele vor fi plătite de beneficiar în moneda națională la cursul oficial (de schimb) din ziua scadenței. Totuși, pot apărea diferențe de curs valutar la unele plăți, motiv pentru care, la cuantificarea ratelor de leasing, va trebui ca acestea să fie luate în considerare.

Direcțiile și modul de promovare a companiilor de leasing ar putea fi un indicator al intențiilor acestora și al capacităților de care dispun. Cele mai cunoscute companii care utilizează plasarea publicității pentru promovarea produselor sale sunt MAIB-Leasing, IMC Leasing și Total Leasing. Celelalte companii apelează la promovarea prin rețeaua de parteneri.

Un alt element, ce ține de imaginea companiei, este site-ul corporativ. Din cele 27 companii menționate, 4 companii de leasing (la momentul cercetării) aveau pagina web. Companiile MAIB-Leasing, Total Leasing, IMC Leasing oferă pe paginile electronice informație completă despre companii și produsele acestora. Site-ul companiei Top Leasing prezintă doar denumirea companiei, adresa juridică și rechizitele bancare. Pentru confortul potențialilor clienți, pe pagina fiecărui operator, există calculatorul de leasing, iar clienții pot accesa pagina lor personală pentru a afla care este situația lor la moment. În contextul interacțiunii cu clienții prin intermediul site-ului, Total Leasing își depășește concurenții de profil prin lansarea serviciului inovator

why exist significant differentiations in the leasing offers low this component, in offers, the interest is defined in per cents, after which is applied on the finance value and is deducted on the location period. The interest includes the leasing company's profit and covers the interest paid by the bank, if this isn't pointed out separately – or of the respective creditor.

Management commission, in the quantum of 1.5-2 % from the supplied price is paid when is signed the leasing contract. In some contracts, the management commission is reduced to the contractual expenses, being equivalent with the administrative of the credits given from the banks. Through the administrative commission are covered the leasing company's expenses with the transaction's unfurling. Sometimes, this includes also a safety margin for covering eventual supplementary unforeseen expenses. There are situations in which the administrative commission is generating the profitability to the leasing company, because it is possible that one single person can administrate more leasing contracts with big values, and the administrative expenses being repaid from the administrative commission taken from some transactions.

The unfurling conditions of the leasing transactions can suffer modification depending on the financial benefit of the customer or as a result of the modification of the refinancial conditions.

The devalorization rate of the currency is taken into consideration by the majority of the leasing companies, through the quantification of the rates in a hard currency with big stability chances on the currency market, so, the rates will be paid by the beneficiary in the national currency at the official rate of exchange in the settling day. For all that, can appear differences of the rate of exchange at some payments, this is why at the quantification of the leasing rates they should be taken into consideration.

The directions and the promotional mode of leasing companies can be an indicator of their intentions and the capacities that they dispose. The most known companies that uses the classified ads to promote their products are MAIB Leasing, IMC Leasing and Total Leasing. The other companies appeal to promotion through partner's network.

Another element, which is the company's image, is the site. From 27 mentioned companies, 6 of them were having a web page (at the investigational moment). MAIB Leasing, Total Leasing, IMC Leasing offer on the sites the complete information about the company and its products. The Top Leasing Company's site presents only the name of the company, the address and bank materials. For the smugness of the potential customers on the page of each operator is present the leasing calculator, and the customers can access their personal site for knowing their present situation. In the context of the interaction with the customers through the site, Total Leasing is

– Leasing on-line – care facilitează legătura dintre client și companie. Astfel, clientul are posibilitatea să completeze și să transmită on-line un formular tip cu date generale despre sine, după care este contactat de către reprezentanții companiei.

Pentru întreprinderile ce necesită rețehnologizare și au acces limitat la resursele financiare scumpe, leasingul operațional al echipamentului industrial este soluția optimă în scopul dezvoltării și extinderii afacerii. O posibilitate de dezvoltare pentru piața serviciilor de leasing o constituie expansiunea leasingului operațional prestat actualmente doar de compania Optima Leasing. Deoarece leasingul operațional reprezintă arendă pe termen lung fără drept de răscumpărare, acesta ar fi foarte atrăgător pentru companiile de construcții sau pentru alte companii cu activități sezoniere.

În condițiile lipsei mijloacelor financiare, companiile de leasing existente au posibilitatea de a soluționa această problemă. În condițiile actuale, în care se află Republica Moldova, există premise pentru penetrarea pe piață a noilor companii. Atractivitatea pieței leasingului pentru noile companii este determinată de potențialul de creștere, costurile minime de intrare și regimul fiscal favorabil. Din cauza gradului redus de penetrare a leasingului în economie, există potențial de creștere a pieței leasingului.

În anul 2008, în R. Moldova, clienții companiilor de leasing geografic erau concentrați în municipiul Chișinău (75,1%), la nord (Bălți și Soroca) 5,6% și la Cahul 3,8%.

Companiile de leasing nu manifestă o tendință de a diversifica reprezentanța zonală a afacerilor și de a dezvolta rețele teritoriale de unități de funcționare, activitatea companiilor de leasing fiind concentrată în Chișinău. Din punct de vedere al extinderii regionale, companiile de leasing nu tind să deschidă reprezentanțe, fapt ce ar putea fi explicat prin suficiența cererii sau prin structurarea redusă a pieței de profil. Odată cu creșterea cererii și intensificarea concurenței, extinderea pieței serviciilor de leasing ar putea să se modifice în sensul lărgirii ariei de acoperire. Compania „MAIB-Leasing” SA acordă unele facilități clienților prin intermediul sucursalelor BCA „Moldova Agroindbank”. Compania IMC Leasing a deschis filiale în saloane de automobile, pentru a oferi comoditate maximă clientului. Însă, Top Leasing este prima companie care a inaugurat o reprezentanță la Bălți. Astfel, compania și-a consolidat în partea de nord a republicii, capacitatea de atragere a potențialilor clienți și de menținere a relațiilor cu clienții existenți.

Pentru agenții economici, investițiile reprezintă o cerință esențială pentru dezvoltarea activității lor, de aceea, finanțările prin sistem leasing constituie o soluție esențială. Și pentru că activitățile din economie necesită investiții pentru a se dezvolta, finanțările în sistem leasing vor cunoaște o creștere constantă.

În R. Moldova, leasingul a cunoscut o

over its competitors with its services- Leasing on-line- that facilitate the relation between client and company. So, the client has the possibility to complete and transmit on-line a type of form with general information about himself, after which is contacted by the company representatives.

For the enterprises that need implementation of new technology and have limited access at expensive financial resources, the operational leasing of the industrial equipment is the optimal solution for business development and extension. A developmental possibility for the leasing market is the expansion of the operational leasing that is performed at the moment only by the Optima Leasing company. Because the operational leasing represents to lease on a long period of time without redemption right, this can be very attractive for the construction companies or another companies with seasonal activity.

In the conditions of absence of the financial possibilities, the leasing companies have the possibility to solve this problem. In the present situation of the Republic of Moldova there are premises for the penetration on the market of the new companies. The market attractiveness for the new companies is determined from the growth potential, the minimal price of entry and the favorable fiscal system. Because of the reduced degree of the leasing penetration in the economy leasing market has growth potential.

In 2008 in Moldova, the leasing companies' customers geographically were concentrated in Chisinau (75.1%), in the North – Balti and Soroca (5.6%) and Cahul (3.8%).

The leasing companies do not manifest a tendency to diversify the regional representative of the businesses and to develop territorial networks of the functional units. The leasing companies' activity is concentrated in Chisinau. From the regional extensional point of view, the leasing companies do not tend to open branches, and this can be explained that they have sufficient demands or the reduced structure of the specialized market. At once with the demand growth and the intensification of the competitiveness, the leasing market extension could be modified in the sense of the enlargement of the covering area.

The MAIB Leasing company gave some facilities to the customers through BCA Moldova Agroindbank branches. IMC Leasing Company opened branches in the car show-rooms, for giving maximal commodity to the clients. But Top Leasing in the first company that have a branch in Balti. So, the company consolidated in the North the attraction capacity of the potential clients and maintaining the relation with the present clients.

For economic agents the investments represent an essential demand for their development this is why the financing through leasing system is an essential solution. And, because the activities from the economy need investments for its development; the financing

ascensiune explozivă în prezent. Experiența economiilor dezvoltate poate fi un exemplu demn de urmat în ceea ce privește leasingul. Nu întâmplător, creșterea economică din Statele Unite și, mai târziu, din Europa de Vest s-a datorat, în mare măsură, încurajării leasingului. Stimulentele, mai ales cele de natură fiscală, acordate companiilor de leasing au determinat efervescența fenomenului, astăzi vorbinduse de o adevărată industrie a leasingului. Trebuie bine înțeles faptul că de facilitățile de orice natură acordate leasingului vor beneficia în cele din urmă utilizatorii.

Bibliografie:

Date de la Biroul Național de Statistică

through leasing system will know a constant growth.

In Moldova leasing knew an explosive rising. The experience of the developed economies can be an example to follow. The economic growth in USA, and later in West Europe is due to leasing. The stimulants, especially of fiscal nature, given to the leasing companies, have determined the effervescence of the phenomena, today being talked about a real leasing industry. Should be well understood that the facilities of different natures accorded to the leasing will have in the last – the clients.

Bibliography:

Dates from National Bureau of Statistics

**PREZENTAREA GENERALĂ A
BURSEI DE VALORI
BUCUREȘTI**

*Prep. univ. Crina Maria PELECACI,
Universitatea de Nord Baia Mare, România*

Formarea și dezvoltarea pieței de capital din România, precum și apariția unor forme organizate ale acesteia, sunt elemente esențiale în procesul de restructurare a economiei naționale. Procesele implicate în crearea și dezvoltarea unei piețe de capital în țara noastră sunt legate de procesul de privatizare, aplicate la companiile de stat din diverse domenii de activitate: industrie, agricultură, comerț, servicii de transport, alimentație publică etc. În același timp, apariția noilor companii private, cu sau fără participare străină, a contribuit la accelerarea procesului de creare a unei veritabile piețe de capital în țara noastră

**1. Scurt istoric al BURSEI DE VALORI
BUCUREȘTI**

Activitatea bursieră în țara noastră datează din anul 1839, prin întemeierea burselor de comerț. La 1 decembrie 1882 a avut loc deschiderea oficială a Bursei de Valori București (BVB), iar peste o săptămână a apărut și cota bursei, publicată în Monitorul Oficial. De-a lungul existenței sale, activitatea bursei a fost afectată de evenimentele social-politice ale vremii (răscoala din 1907, războiul balcanic din 1912-1913), bursa fiind închisă apoi pe perioada Primului Război Mondial. După redeschiderea sa, a urmat o perioadă de șapte ani de creșteri spectaculoase, urmată de o perioadă tot de șapte ani de scădere accelerată. Activitatea Bursei de Efecte, Acțiuni și Schimb se întrerupe în anul 1941, moment în care erau cuprinse la cota bursei acțiunile a

**A GENERAL PRESENTATION OF
THE BUCHAREST STOCK
EXCHANGE**

*Univ. Assist. Crina Maria PELECACI,
North University of Baia Mare, Romania*

The forming and development of the capital market in Romania, as well as the apparition of organized forms for it, are both essential elements in the process of restructuration of the national economy. The processes involved in the creation and development of the capital market in our country are related to the privatization process applied to state-owned companies of various activity fields: industry, agriculture, trade, transportation services, public alimentation, etc. At the same time, the apparition of new, private owned companies, with or without foreign participation, has contributed to accelerating the process for creating a genuine capital market in our country.

**1. SHORT HISTORY OF THE BUCHAREST
STOCK EXCHANGE**

The stock exchange activity in our country started in 1839 when commercial exchanges were founded. The official opening of the Bucharest Stock Exchange (BVB) was on the 1st of December 1882, one week later the stock exchange quote appeared and was published in Monitorul Oficial. Throughout its existence, the activity of the stock exchange was affected by the social and political events of the time (the uprising in 1907, the Balkan war of 1912-1913), the stock exchange was closed during the first World War. Its reopening was followed by seven years of spectaculos growth, which were followed by other seven of accelerated decline. The activity of the Stock, Share and Trade Exchange was interrupted in 1941