

8. Максимов Ю.Ю., Максимов Ю.Н. *Аудиторская практика в государственном секторе и государственный контроль*. Финансы. 2007. №11, с. 50-55.
9. Подольский В. И. *Аудит*. Москва, Академия, 2000, 769 с.
10. Суворова С.П., Парушина Н.В., Галкина Е.В. *Международные стандарты Аудита*. Москва, ИНФРА, 2007, 320 с.

LEASINGUL – SURSĂ FINANCIARĂ INVESTIȚIONALĂ

**Prof. univ. dr. hab. Larisa BUGAIAN;
Drd. Galina MALCOCI, UTM**

Leasingul a apărut ca o modalitate de finanțare modernă, flexibilă, mult mai avantajoasă față de sistemele clasice. Între timp, leasingul a suferit transformări, în sensul adaptării surselor de finanțare la cerințele din ce în ce mai diverse ale fiecărei companii. Piața serviciilor de leasing în ultimii ani s-a dezvoltat intens. În scopul de a acoperi mai multe cereri și de a diminua costurile serviciilor de leasing, acestea trebuie diversificate, aduse mai aproape de solicitările întreprinderilor, clienții potențiali ai acestor servicii.

Între problemele fundamentale ale Republicii Moldova un loc important și actual îl dețin investițiile. Pentru agenții economici, capitalurile sunt tot mai puține și mai scumpe, iar profiturile scontate, în condițiile concurenței, sunt tot mai dificil de realizat, fiind însoțite de riscuri tot mai mari și mai greu de anticipat.

Dezvoltarea economică a Moldovei poate fi realizată prin susținerea întreprinderilor cu metode moderne de afaceri și promovarea tehnicilor noi în implementarea unei politici investiționale coerente. Una din modalitățile eficiente de finanțare a procesului de renovare și modernizare a potențialului de producție este leasingul.

Piața de leasing în Republica Moldova

În condițiile unui cadru regulator liberal, care nu clasifică activitatea de leasing drept una exclusivă, practic, orice companie poate presta acest gen de servicii. Din aceste considerente, deoarece contabilitatea activelor oferite în leasing nu este separată de celelalte active ale companiilor, piața serviciilor de leasing pentru analiză este una convențională. Pentru o mai bună gestionare a acestui sector, ar fi binevenită licențierea acestui tip de activitate.

Conform datelor Camerei Înregistrării de Stat, la 1 ianuarie 2009, în Moldova existau 134 de agenți economici, având ca obiect de activitate declarat „Închirierea mașinilor și a echipamentului”. Însă, potrivit datelor oficiale, prezintă raportul de activitate numai 39 de firme, inclusiv 27 de companii din domeniul leasingului. Din acestea, 16 companii dețin

LEASING – A FINANCING SOURCE FOR INVESTMENT

**Univ. Prof. Dr.Hab. Larisa BUGAIAN;
PhD candidate Galina MALCOCI, TUM**

Leasing appeared as a modality of modern financing source, flexible, much more advantageous than classical credit systems. In the long run, leasing suffered transformations, being adjusted to the financing sources requirements of each company. The Moldovan leasing market has been developed a lot in the last years. In present there isn't distinguished an investment rush in this domain, but with the development of the electronic trade and communications through Internet, the enterprises will be dependent of the performing data processing, adaptable to the users' needs.

Among the fundamental problems of the Republic of Moldova an important and actual place have the investments. For the economical agents the capitals are less accessible and more expensive, and the discounted profits, that are the source of the reimbursement, in the competing conditions are more difficult to realize, being accompanied by bigger risks and more difficult to anticipate.

The economical development of Moldova can be realized by the support of the enterprises to modern methods of business and the promotion of the new techniques in the implementation of a coherent investing politics. One of the efficient modalities of financing of the renovation process and the up-dating of the production potential is leasing.

The leasing market in the Republic of Moldova

In the conditions of a liberal regulatory frame, which doesn't classify leasing activity as being exclusive, practically each company can perform this kind of services. From this fact, complementary to the fact that the book-keeping of the actives offered in leasing isn't separated from other companies' actives of leasing services' market for analysis is a conventional one. For a better administration of this sector could be welcomed the dismissing of this type of activity.

In accordance with the data from the State Chamber of Registering, at the date of 1st January 2009 in Moldova there were 134 economic agents, having as object of declared activity “the renting of cars and equipment”. However, according to the official data only 39 firms present the report of activity inclusively

o cotă de peste 90% din totalul portofoliului, iar 11 companii de leasing sunt mici și au un potențial de operare redus. Unitatea de implementare a Proiectului moldo-nipon 2KR nu are statut de persoană juridică, dar este un important operator de leasing al tehnicii agricole.

Structura portofoliului de leasing este una instabilă, fiind concentrată pe automobile, ceea ce reprezintă 88,7% pe totalul portofoliului de leasing pentru anul 2008. Acest fenomen are la bază o serie de motive obiective. Leasingul cu automobile nu implică costuri de lansare, și obiectul leasingului poate fi operat din momentul în care locatorul primește cheile și actele necesare pentru automobil. Un alt aspect demn de remarcat este faptul că perioada de utilizare a autovehiculului, de regulă, depășește durata contractului de leasing, astfel aceste active rămân lichide și după încetarea contractului. De asemenea, piața secundară de automobile oferă posibilități reale de vânzare operativă a automobilelor revocate de la clienții rău-platnici, dacă e să comparăm cu piața secundară de utilaj/echipament.

27 companies from the leasing domain. From them 16 companies own a rate of about 90% from the whole portfolio and 11 leasing companies are small and have a reduced operational potential. The implementation unit of the Moldovan Japanese project 2 KR doesn't have a statute of juridical person, but it is an important leasing operator of agricultural technique.

The structure of the leasing company is instable, being concentrated in vehicles that represent 88,7% from the total leasing portfolio for 2008. This phenomenon has its basis in a series of objective causes. The leasing with cars doesn't involve launching costs and the leasing object can be operated from the moment when the locator receives the keys and the necessary documents for the car. Another worth mentioned aspect is the fact that the use period of a car, as a rule, overcomes the duration of the leasing contract, so these actives remain liquid also after the end of the contract. The secondary market of cars also offers real possibilities of selling operatively the cars that are evocated from the bad-paying clients, if to compare it with secondary market of equipment.

Tabelul 1/ Table 1

Mijloace fixe acordate în leasing, mil. lei/Fixed assets given in leasing, mln. lei

	2005		2006		2007		2008	
	mil. lei	%	mil. lei	%	mil. lei	%	mil. lei	%
Mijloace fixe, total/ Fixed assets, total	53,2	100,0	725,6	100,0	982,2	100,0	1246,5	100,0
mijloace de transport/ cars	51,5	96,8	640,7	88,3	891,7	90,8	1105,3	88,7
clădiri și construcții / buildings	-	-	35,0	4,8	55,4	5,7	28,8	2,3
mașini și utilaje/ equipment	1,6	3,0	44,2	6,1	31,4	3,2	103,1	8,3
tehnica de calcul/ calculation technique	-	-	4,5	0,6	1,3	0,1	-	-
alte mijloace fixe/ another fixed assets	0,1	0,2	1,3	0,2	2,3	0,2	9,4	0,8

Sursa / Source: elaborat de autor / prepared by the autor

Menționăm faptul că în R. Moldova leasingul imobiliar a fost limitat datorită insuficienței finanțării pe termen lung și a complexității operațiunilor colaterale contractului de leasing (lipsa specialiștilor ce pot activa în acest domeniu). După unele estimări, leasingul imobiliar în următorii ani ar putea reprezenta o nișă importantă pe piață.

Dezvoltarea pieței serviciilor de leasing

Analiza tendințelor de evoluție a leasingului este strâns legată de progresul tehnologiilor industriale, al politicilor fiscale și monetare, precum și de dezvoltarea în ansamblu a economiei mondiale. Toți acești factori au o evoluție specifică la nivelul fiecărei țări, motiv pentru care piața leasingului cunoaște particularități pe țări, regiuni sau continente.

Actualmente, companiile de leasing din Moldova oferă în leasing preponderent mijloace de transport. O mică creștere a înregistrat ponderea utilajelor și echipamentelor acordate în leasing. În urma dezvoltării sectorului de leasing, în următorii ani se va putea oferi pentru beneficiarii de leasing o gamă mai variată de servicii și obiecte. Extinderea serviciilor prestate de

We mention the fact that in Moldova the estate leasing was limited thanks to the insufficiency of the finance for a long term and of the complexity of the operations collateral to the leasing contract (the absence of the specialists that can act in this domain). After some estimation the estate leasing in the next years could represent an important niche in the market.

Development of the leasing services market

The analysis of the evolutionary tendencies of leasing is in strength relation with the industrial techniques evolution, monetary and fiscal politics, also with the evolution of the world economy. All these factors have a specific evolution at the level of each country, the reason for which the leasing market knows particularities on countries, regions and continents.

Actually, the leasing companies from Moldova offer in leasing mostly cars. A small growing registered the balance of the equipment offered in leasing. After the development of the leasing sectors, in the next years could be offered to the beneficiaries of leasing a larger range of services. Extended services of the leasing companies to the users will maintain and

companiile de leasing utilizatorilor va menține și dezvolta interesul acestora față de leasing.

Leasingul de echipamente

În Republica Moldova, cea mai mare cotă a mijloacelor fixe, acordate în leasing, este reprezentată de mijloacele de transport, dar specialiștii se așteaptă la o dezvoltare a segmentului leasingului de echipamente. În 2008 mașinile și utilajele oferite în sistem leasing au constituit 103,1 mil. lei sau 8,3% din totalul mijloacelor acordate în leasing, înregistrând o creștere de trei ori mai mare comparativ cu anul trecut.

Concentrarea sporită a portofoliului într-un anumit produs duce la situația în care companiile de leasing, pe lângă faptul că își asumă riscuri aferente operațiunilor de finanțare, preiau și riscurile specifice ramurii în care își concentrează portofoliul. Tendințele în dinamică și pozițiile companiilor de pe piață indică echilibrarea portofoliului de leasing în viitorul apropiat, adică creșterea ponderii operațiunilor de leasing cu echipament și utilaj în detrimentul leasingului cu autoturisme. Deși această parte a pieței de leasing ascunde riscuri sporite și multe incertitudini, anume în această direcție va tinde majoritatea companiilor importante și acest segment se va extinde considerabil.

În țările dezvoltate, unde leasingul auto s-a aflat în top, a urmat creșterea puternică a leasingului de echipamente industriale, de calcul și de telecomunicații, ceea ce ne permite să facem niște previziuni. Saturarea pieței de leasing auto va determina companiile de leasing să-și îndrepte atenția către potențialii clienți din sectorul industrial. Un pas important va fi popularizarea avantajelor pe care leasingul le oferă și convingerea pentru a folosi această metodă modernă de achiziție.

De obicei, companiile sunt specializate pe categorii de echipamente: utilaje agricole, echipamente medicale, IT, industrie alimentară sau prelucrare a lemnului. Impunerea acestor companii pe piață nu este deloc întâmplătoare, având la bază cumulara mai multor condiții. Printre acestea se numără experiența companiei și a personalului în industria de destinație a echipamentelor finanțate, o rețea teritorială de vânzare și service, parteneriate strategice cu furnizori și finanțatori din țară și străinătate.

Principalele particularități pe tipuri de echipamente sunt următoarele:

- *Utilaje agricole:* principalele riscuri sunt legate de gradul de acoperire a pagubelor din calamități și de plata sezonieră a ratelor. Spre deosebire de alte tipuri de echipamente, pentru utilajele agricole există piața secundară, în acest caz apărând problema costurilor de repunere în funcțiune.
- *Echipamente medicale:* dezvoltarea sistemelor de asigurări de sănătate private, modernizarea spitalelor reprezintă premisele creșterii volumului finanțărilor în leasing. Din cauza echipamentelor costisitoare din acest sector și a

develop the interest of these in leasing.

Equipment leasing

In Moldova the biggest rate of fixed means given in leasing is represented by vehicles, but the specialists wait a development of the leasing segment of equipment. In 2008 the cars and equipment offered in leasing system constituted 103,1 mln lei or 8,3% from the total assets accorded in leasing, registering a three times growing comparatively with the last year.

The big concentration of the portfolio in a certain product leads to the situation when the leasing companies, adding to the fact that they assume the afferent risks to the financial operations, they also assume to the specific risks of the branch in which is concentrated the portfolio. The dynamic tendencies and the companies foreseeing from the market indicate the equilibration of the leasing portfolio in the next future that is the growing of balance of the leasing operations with equipment in detriment of leasing cars. Although this part of the leasing market hides big risks and a lot of uncertainties, in this direction will tend the majority of the important companies and this segment will extend considerably.

In developed countries where car leasing was in top, followed a high increase of the industrial equipment leasing, calculating and telecommunication equipment, that permits us to make some foreseeing.

The saturation of the auto leasing market will determine the leasing companies to focus their attention on potential clients from the industrial sector. A big step will be the popularization of the advantages that offer leasing and convenience to use this modern method of acquisition.

As a rule, companies are specialized on categories of equipment: agricultural equipment, medical equipment, IT, food industry or wood manufacture. The constraint of these companies on the market isn't accidental; it has at the bases accumulation of much more conditions. Through these are the experience of the company and the personnel in the industry of destination of the financed equipment, a territorial network of selling and service, strategical partners with purveyors and investors from the country and from abroad.

The main peculiarities on types of equipments are:

- *Agricultural equipment:* the main risks are damages from calamities and quarter rate of paying. Unlike other types of equipments, for agricultural equipment there is a secondary market, in this case appearing the cost problem to repute in function.
- *Medical equipment:* the development of the ensuring systems, modernization of the hospitals represents the premises of growing volume of leasing financing. Because of expensive equipment from this sector and equipment for catering, a big part from medical sector continues to prefer acquisitions

altor utilaje necesare pentru deservire, o mare parte din sectorul medical continuă să prefere achizițiile de echipamente second-hand.

- *IC&T*: pe fondul accelerării schimbărilor în tehnologie și a reducerii duratei de viață a echipamentelor de calcul, se așteaptă o intensificare a leasingului pe acest segment. Una din schimbările majore, apărute în cadrul acestei piețe, este trecerea semnificativă de la finanțarea componentelor „hardware” la finanțarea proiectelor integrate.

Leasingul imobiliar

Actualmente, leasingul imobiliar are o pondere foarte scăzută în totalul pieței de leasing, aceasta cifrându-se, în anul 2008, la valoarea de 2,3%, fiind în scădere comparativ cu anul precedent cu 3,4%, în timp ce media europeană se situează la valoarea de 22,6%. Aceasta se întâmplă din lipsa companiilor specializate în leasing imobiliar, care să dezvolte programe speciale și să explice potențialilor clienți avantajele pe care le oferă această formă de finanțare. Dezvoltarea leasingului imobiliar depinde, în mare măsură, de existența unui echilibru între atragerea de surse pe termen lung și plasarea acestora.

Dezvoltarea construcțiilor va duce, pe de o parte, la creșterea volumului leasingului de echipamente pentru construcții, dar și la premise de dezvoltare a leasingului imobiliar, ca alternativă eficientă de finanțare a proiectelor imobiliare.

Leasingul furnizor „vendor leasing”

La desfășurarea acestui tip de leasing, finanțatorul are și calitatea de producător sau reprezentant al producătorului pentru activul finanțat. Ansamblul de mijloace și metode de care dispune finanțatorul/producătorul încurajează și susține producția proprie de bunuri, pe de o parte, iar, pe de altă parte, asigură potențialilor utilizatori o gamă de servicii complete în legătură directă cu utilizarea activului. Acest tip de leasing este cel mai apropiat ca formă de operațiune de „full service leasing”. Companiile de leasing partenerie ale producătorilor pot furniza acestuia programe de vânzare în diferite feluri structurate pe tipuri de finanțare, pe bază directă sau indirectă.

În ceea ce privește evoluția acestor programe, perspectiva este dată de necesitatea re tehnologizării industriei moldovenești și de interesul marilor producători internaționali de a deține noi piețe de desfacere prin promovarea integrată a bunurilor și finanțărilor aferente achiziționării acestora. Pe parcursul anilor se observă creșterea și dezvoltarea pieței de leasing. În următorii ani ar putea apărea forme noi de leasing, care ar oferi beneficiarilor respectivi mai multe posibilități de dezvoltare a afacerilor, printre acestea fiind leasingul de personal, leasingul cu capital de risc și leasingul „time sharing”.

Leasingul de personal

Acest tip de leasing ar putea apărea și în R. Moldova datorită necesităților de personal suplimentar pe perioade scurte de timp în cadrul unor companii. Angajarea prin-

of the second-hand equipment.

- *IC&T*: on acceleration fund of the changes in technology and to reduce the length of life of IT equipment, is waited an intensification of leasing on this segment. One of the major changes appeared in this market is the significant passing from the financing of hardware components to finance of the integrate projects.

Building leasing

Actually estate leasing has a very low balance on leasing market, this being in 2008 at the value of 2,3%, being in decreasing comparatively with 2007 with 3,4%, while the European medium value is 22,6%. This happens because of the absence of specialized companies in the building leasing, which will develop special programs and explain the potential clients the advantages which offer this financial form. Leasing development depends in big measure of the existence of a balance between the attraction of sources on long term and their placement.

The development of building will lead, on one way to growing of the leasing volume of equipment for buildings, but also premises to the development of the building leasing, as an efficient alternative of building projects financing.

Vendor leasing

In order to do this type of leasing, the financier has the responsibility of the producer and of the producer's representative for financed thing. On the one hand, all the means and methods used by the Financier/the Producer encourage and uphold the own production of goods, on the other hand, it ensures the possible Customers with a lot of services. Vendor leasing is very connected to “full service leasing”. Leasing companies which are partners of producers can offer them vendor programs in different ways, being financed directly or indirectly.

Concerning the evolution of these programs, the perspective is done by the necessity of re-technology of Moldovan industry and the interest of well-known international producers to own new markets through promoting goods and finance connected to them. The latest years, we can see the growth and the development of market leasing. In future, we are expecting new types of leasing, which can offer customers more possibilities for extending business affairs, it is about personal leasing, venture leasing and leasing times sharing.

Personnel leasing

This type of leasing could appear also in Moldova thanks to the needs of supplementary personnel on short periods of time in some companies. The engagement with a contract means responsibilities to the respective employee on a long period of time, this is why the companies prefer to appeal to personnel leasing on the respective period. The employees are specialized in a certain domain, this being an advantage

un contract de muncă înseamnă responsabilități față de respectivul angajat pe o perioadă lungă de timp, de aceea companiile preferă să apeleze la leasingul de personal pe perioada respectivă. Angajații sunt specializați într-un anumit domeniu, acesta fiind un avantaj al acestui tip de leasing. Deși costurile sunt mai ridicate, practica arată că, procedând astfel, companiile au mai mult de câștigat decât angajând personal suplimentar prin contract de muncă, personal care trebuie testat, iar după terminarea perioadei de vârf, care a determinat creșterea numărului de angajați, aportul acestuia nu mai este necesar.

Mecanismul acestui tip de leasing implică trei părți: persoana angajată, compania de leasing, compania – client. Persoanele angajate semnează un contract de muncă cu compania de leasing, în baza căruia atât angajatul, cât și compania își asumă obligații specifice. Compania – client inițiază tranzacția prin manifestarea cererii de forță de muncă, persoana angajată permite derularea afacerii, iar societatea de leasing este cea care facilitează afacerea, fiind răspunzătoare de angajarea persoanei și plata salariilor, a taxelor aferente acestora, conform legislației în vigoare. Compania – client este interesată să folosească forța de muncă în condiții legale, asigurându-și necesarul de personal corespunzător cu evoluția activității sale. Angajații sunt remunerați cu salarii mai mari decât dacă ar fi fost salariați ai companiei comerciale beneficiare.

Leasingul cu capital de risc

Conceptul de „venture leasing” a apărut la sfârșitul anilor '80 și reprezintă operațiunea prin care companiile de leasing conlucrează cu companiile recent înființate care nu sunt încă profitabile, dar au un potențial de dezvoltare ridicat. Astfel, întreprinderile recent create pot obține finanțări fără a-și diminua în mod nejustificat capitalul. Aprobarea finanțării pentru astfel de companii se realizează pe baza unor planuri de afaceri și a unor studii de piață temeinic realizate.

Companiile nou-înființate, care demonstrează perspective de dezvoltare, sprijinite de investitori de risc, au început să fie finanțate de companiile de „venture leasing” pentru achiziția de echipamente. Locatorii „venture” finanțează echipamentul de bază pentru companii, fiind excluse echipamentele unice. Obținerea capitalului de risc este o condiție obligatorie pentru a obține finanțare „venture leasing”. Investitorii de risc oferă o finanțare directă, implicându-se strategic în managementul companiilor. Investitorii de risc au posibilități limitate de a investi în mai multe companii care aparțin aceleiași industrii.

Practicarea „venture leasingului” presupune riscuri pe care puține companii de leasing și le pot asuma. Asumarea acestor riscuri depinde de puterea financiară a companiei de leasing. Pentru întreprinderile producătoare de echipamente, leasingul reprezintă doar o formă de comercializare a produselor pe lângă metodele clasice de creditare. Avantajul este oferit de posibilitatea valorificării unui bun în cazul în care utilizatorul nu-și onorează angajamentele.

În Occident, operațiunile de „venture leasing” se

of this type of leasing. Although the costs are bigger, the practice shows that proceeding in such a way, companies have more to win than taking supplementary personnel with contract, personnel that must be tested, and after finishing the rush hour that determined the growing of the number of employees, its contribution isn't necessary.

The mechanism of this type of leasing implicates three parts: the employee, leasing company and client-company. The employees sign a contract with leasing company, so the employee as the company assumes specific obligations. The client-company initiates the transaction through the manifestation of the demands of employees, the employee permits business ongoing and the leasing society is that which facilitate the business, being responsible for the engagement and paying the salary and taxes, conforming to the law. The client-company is interested to use personnel in legal conditions, ensuring the necessary personnel with the evolution of its activity. The employees are remunerated with higher salaries than they would have if they would be employees of the beneficiary commercial company.

Leasing with risky capital

The concept of venture leasing appeared in '80s and represents the operation through which leasing companies co-operate with new companies which are non profitable, but have a high development potential. In such a way, the enterprises created recently can obtain financing, without reduction in an unjustified capital. The approval of financing for this company is realized on basis of business plans and on some market researches.

New companies that demonstrate developing perspectives, accompanied by risky investors, began to be financed by the venture leasing companies for the acquisition of equipments. The venture locators finances the basically equipment for companies, being excluded the unique equipment. The obtaining of the risky capital is an obligatory condition for obtaining venture leasing finances. The risky investors offer a direct financing, being implicated strategically in the companies' management. The risky investors have limited possibilities to invest in more companies that are from the same industry.

The “venture leasing” practice suppose risks that some leasing companies can assume. The assumption of this risk depends on the financial power of the leasing company. For the enterprises that produce equipment, leasing represents only a commercial form of the producers near the classical credit methods. The advantage is offered by possibility to value a good in the case if the user doesn't honor his engagements.

In developed countries venture leasing operations have a real success. This is leaded to the idea that leasing advantages touch upper limit rates of development only in the conditions in which it is combined with flexibility to clients' needs.

bucură de un real succes. Acestea se ghidează după ideea că avantajele leasingului ating cote maxime de dezvoltare doar în condițiile în care se îmbină (flexibil) cu cerințele clienților.

Leasingul „Time-Sharing”

„Time-Sharing” este un tip de leasing cu o tehnică de realizare specială. Bunul este închiriat în același timp de mai mulți utilizatori, care îl folosesc numai în anumite perioade, fără a avea obligația de plată a chiriei pentru timpul în care nu-l utilizează. Acest tip de contract de leasing ar putea fi folosit în Moldova în ofertele unor companii de turism (închirierea unor spații de cazare în sistem „time-sharing”), în țările avansate acesta este un instrument utilizat într-o multitudine de variante. Prin „time-sharing” se poate achiziționa dreptul de folosință, pentru o anumită perioadă dintr-un an, atât pentru bunuri mobile (automobile, ambarcațiuni, echipament industrial), cât și pentru imobile cu diverse destinații.

O variantă a leasingului „time-sharing” este reprezentată de *entertainment leasing*. În SUA și în țările occidentale această formă de leasing este foarte folosită, fiind chiar unul din cele mai obișnuite tipuri de proiecte de „entertainment” (mai ales pentru activități de vânatoare și pescuit).

Această formă de leasing poate fi considerat leasing în comun pentru un teren având o destinație precisă. Contractul de leasing este încheiat cu persoane sau grupuri de persoane, pe perioade specifice. Rata pentru acest tip de leasing este calculată în funcție de suprafața închiriată. Proprietarii de terenuri, prin intermediul acestui tip de leasing, ar putea să beneficieze de o exploatare optimă a proprietăților pe care le dețin. O porțiune de teren poate fi închiriată mai multor persoane sau grupuri de persoane, pentru a se îmbunătăți calitatea vieții faunei, precum și pentru paza suprafețelor utilizate.

Concluzii

Evoluția leasingului în întreaga lume a fost determinată implicit și de apariția unor tipuri sau forme de leasing tot mai sofisticate în strânsă legătură cu cerințele specifice ale beneficiarilor de leasing ce activează în diverse ramuri ale economiei.

Astfel, leasingul poate fi considerat drept un „motor de dezvoltare” pe plan economic și social prin modul în care mobilizează, pe de o parte, surse suplimentare, iar pe de altă parte oferă finanțare pentru producție, investiții și consum și nu în ultimul rând creează noi locuri de muncă.

Time-sharing leasing

Time-sharing is a type of leasing with a special realization technique. The good is rented at the same time by some users, which use it in certain period, without having delegation to pay the rent for the time when they don't use it.

This type of leasing contract could be used in Moldova in the offers for tourist companies (the rent of spaces in time sharing system). In advanced countries this is an instrument used in a multitude of variants. Through time-sharing it can be acquired the right of use, for a certain period from a year, so far mobile goods (cars, ships, industrial equipments), as for buildings with diverse destination.

One of the time-sharing leasing form is represented by *entertainment leasing*. In USA and in the west countries this form of leasing is very used, being the most used type of entertainment project (especially for hunting and fishing activities).

This leasing form can be considered common leasing for a place that has certain destination. The leasing contract is signed with persons or groups of persons, on specific periods. The rate for this type of leasing is calculated depending on the rented surfaces. The surfaces' owners could benefit, through this type of leasing, of an optimal exploitation of the properties that they own. A part of the space can be rent to more people or group of people for bettering the quality of fauna and of the used surfaces.

Conclusions

The leasing evolution in the whole world was implicitly determined by the apparition of some types or leasing forms more sophisticated in strength relation with the specific demands of the leasing beneficiaries that activate in diverse branches of the economy.

So, leasing can be considered being a “developmental engine” on social and economic plans through the way in which moves, on one way supplementary sources, on the other offers financing for production, investments and consume and not in the last, create new work places.

Bibliografie/Bibliography

1. Achim M. *Leasing – o afacere de succes*, București: Editura Economică, 2005.
2. Andreica, M. – *Leasing, cale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderi mici și mijlocii*, Editura CRIMM, București, 1997.
3. *Leasingul devine tot mai accesibil / Capital Market*, nr.29, 2008.
4. Date de la Biroul Național de Statistică al RM.