

CZU 339.187.6

<https://doi.org/10.52507/2345-1106.2026-1.25>

LEASINGUL ÎN FINANȚAREA AGENȚILOR ECONOMICI: OPORTUNITĂȚI ȘI CONSTRÂNGERI

BĂNCILĂ Natalia,

Doctor habilitat în științe economice, profesor universitar,
Academia de Studii Economice din Moldova

e-mail: nbancila@mail.ru

<https://orcid.org/0000-0003-3090-4302>

POPOVICI Angela,

Doctor în științe economice, conferențiar universitar,
Academia de Studii Economice din Moldova

e-mail: popovici.angela.alexandru@ase.md

<https://orcid.org/0000-0002-8844-0304>

REZUMAT

Leasingul reprezintă un instrument modern de finanțare utilizat de agenții economici pentru procurarea activelor necesare desfășurării activității, în special în condițiile accesului limitat la credite bancare. Dezvoltarea pieței leasingului contribuie la susținerea întreprinderilor care nu dispun de resurse financiare suficiente sau nu pot oferi garanții pentru contractarea împrumuturilor tradiționale, situație frecvent întâlnită în cazul întreprinderilor mici și mijlocii.

În acest context, leasingul se conturează ca o alternativă viabilă de finanțare, oferind posibilitatea utilizării activelor fără constituirea de garanții reale. Totodată, analiza evidențiază că, în anumite condiții, costul total al leasingului poate depăși costul creditelor bancare, ceea ce impune evaluarea eficienței utilizării acestuia.

Scopul lucrării constă în evaluarea rolului leasingului în finanțarea agenților economici, prin identificarea avantajelor și limitărilor acestuia, precum și analiza condițiilor în care leasingul reprezintă o opțiune financiară eficientă. Rezultatele cercetării evidențiază flexibilitatea leasingului, accesibilitatea pentru entitățile cu resurse limitate, dar și existența unor constrângeri legate de costuri și riscuri, subliniind necesitatea unei analize riguroase în alegerea acestei forme de finanțare.

Cuvinte-cheie: *leasing, piața de leasing, locator, locatar, surse de finanțare, metode de finanțare, compania de leasing, rata de leasing, contract de leasing, leasing financiar.*

LEASING AS A FINANCING INSTRUMENT FOR ECONOMIC ENTITIES: OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS

BĂNCILĂ Natalia,

Doctor habilitat of economic sciences, university professor,
Academy of Economic Studies of Moldova

e-mail: nbancila@mail.ru

<https://orcid.org/0000-0003-3090-4302>

POPOVICI Angela,

PhD in economic sciences, Associate Professor,,
Academy of Economic Studies of Moldova

e-mail: popovici.angela.alexandru@ase.md

<https://orcid.org/0000-0002-8844-0304>

SUMARRY

Leasing represents a modern financing instrument used by economic agents to acquire assets necessary for their operations, particularly under conditions of limited access to bank credit. The development of the leasing market supports enterprises that lack sufficient financial resources or cannot provide guarantees for traditional loans, a situation frequently encountered by small and medium-sized enterprises.

In this context, leasing emerges as a viable financing alternative, allowing the use of assets without the need for real guarantees. However, the analysis highlights that, under certain conditions, the total cost of leasing may exceed that of bank loans, requiring careful evaluation of its efficiency.

The purpose of this study is to assess the role of leasing in financing economic agents by identifying its advantages and limitations and analyzing the conditions under which leasing constitutes an efficient financial option. The results demonstrate the flexibility of leasing, its accessibility for entities with limited resources, as well as the existence of constraints related to costs and risks, emphasizing the need for a thorough analysis when selecting this financing method.

Key words: *leasing, leasing market, lessor, lessee, sources of financing, financing methods, leasing company, lease payment, lease contract, financial leasing.*

Introducere. În economiile dezvoltate, leasingul reprezintă o sursă importantă de finanțare pe termen mediu și lung pentru entități, fiind utilizat în special pentru realizarea investițiilor în active imobilizate. Acesta constituie, totodată, o oportunitate reală de eficientizare a activității economice, prin utilizarea unor resurse financiare externe în condiții relativ flexibile. Pe parcursul evoluției pieței leasingului, au fost realizate numeroase cercetări și analize privind activitatea societăților de leasing și eficiența acestei forme de finanțare.

Prezenta cercetare are drept obiectiv evidențierea necesității dezvoltării și utilizării leasingului în Republica Moldova, prin aplicarea unor metode de cercetare precum metoda analitică, metoda statistică, metoda grafică și metoda deductivă. Necesitatea dezvoltării leasingului la nivel național este determinată de o serie de factori economici, printre care: nivelul redus al investițiilor, costul ridicat al creditelor bancare, inflația, ritmul lent de formare a capitalurilor proprii, puterea de cumpărare redusă și diminuarea capacității de economisire a agenților economici. De asemenea, instabilitatea mediului economic și politic, inclusiv în contextul conflictului din Ucraina și al perturbărilor globale, amplifică dificultățile de acces la finanțare.

În acest context, Republica Moldova necesită implementarea unor strategii eficiente de dezvoltare sustenabilă, politici investiționale coerente și mecanisme moderne de finanțare a sectorului real al economiei. Entitățile care nu dispun de suficiente resurse financiare pentru modernizarea bazei tehnico-materiale pot recurge la leasing ca soluție alternativă de finanțare. Astfel, leasingul poate fi considerat un compromis financiar, permițând realizarea investițiilor cu resurse atrase, în condițiile unei contribuții proprii limitate [1, p. 9].

Esența economică a leasingului a fost intuită încă din antichitate. Astfel, Aristotel menționa în lucrarea *Retorica* faptul că bogăția nu se rezumă la dreptul de proprietate, ci la capacitatea de utilizare eficientă a bunurilor, chiar dacă acestea aparțin altor persoane [2, p. 9]. Această idee reflectă principiul fundamental al leasingului, conform căruia utilizarea activelor poate genera beneficii economice fără deținerea acestora în proprietate.

Utilizarea leasingului trebuie realizată în conformitate cu reglementările juridice și contabile aplicabile la nivel național și internațional.

Referitor la cadrul juridic, dezvoltarea reglementărilor privind leasingul a fost esențială pentru consolidarea acestei forme de finanțare. La nivel internațional, leasingul a cunoscut o extindere semnificativă începând cu anii 1950-1960, în special în Statele Unite ale Americii și Europa de Vest, perioadă în care au fost elaborate primele reglementări juridice. Ulterior, în anii 1970-1980, leasingul s-a extins la nivel global, fiind susținut prin adaptarea legislațiilor naționale la cerințele pieței. Începând cu anii 1990, procesul de globalizare a determinat armonizarea reglementărilor, inclusiv prin inițiative ale Organizația Națiunilor Unite și

ale Uniunea Europeană, menite să faciliteze tranzacțiile internaționale și să crească încrederea investitorilor.

Principalele direcții de reglementare a leasingului vizează:

- definirea clară a operațiunilor de leasing și delimitarea între leasingul financiar și cel operațional;
- stabilirea drepturilor și obligațiilor părților implicate (locator, locatar, furnizor);
- instituirea procedurilor de evidență și raportare a tranzacțiilor;
- protecția utilizatorilor și asigurarea transparenței contractuale.

În Republica Moldova, cadrul juridic al leasingului este reglementat de Codul civil al Republicii Moldova nr. 1107/2002 și Legea cu privire la leasing nr. 59/2005, precum și de alte acte normative relevante. Conform acestor reglementări, leasingul reprezintă o operațiune complexă cu caracter financiar și juridic, care implică, de regulă, trei participanți: furnizorul, locatorul și locatarul. Reglementarea adecvată a acestor relații este esențială pentru protejarea intereselor părților și asigurarea funcționării eficiente a pieței leasingului.

Din punct de vedere contabil, tratamentul operațiunilor de leasing este reglementat la nivel internațional prin Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), în special prin IFRS 16 „Contracte de leasing”, care stabilește principiile de recunoaștere, evaluare și prezentare a contractelor de leasing în situațiile financiare, în special din perspectiva locatorului.

La nivel național, contabilitatea leasingului în Republica Moldova este reglementată de Standardul Național de Contabilitate (SNC) „Contracte de leasing”, care prevede tratamentul contabil al operațiunilor de leasing financiar și operațional, adaptat specificului cadrului normativ și economic național.

Rezultate și discuții. Leasingul, în calitate de metodă de finanțare, implică un nivel moderat de risc, contribuind totodată la stimularea creșterii performanțelor economice și tehnice ale entităților care nu au acces la credite bancare sau care evită constituirea garanțiilor asupra bunurilor proprii. Prin caracteristicile sale, leasingul se evidențiază ca un instrument financiar flexibil, relativ accesibil și tot mai utilizat la nivel internațional.

Din punct de vedere economic, leasingul reprezintă o formă de finanțare indirectă a investițiilor, permițând entităților să utilizeze activele necesare desfășurării activității fără a le achiziționa imediat în proprietate. Totodată, leasingul îmbină trăsături specifice creditului pe termen mediu și lung cu elemente caracteristice contractelor de locațiune pe termen lung, ceea ce îi conferă un caracter complex și adaptabil.

Din perspectivă juridică, contractul de leasing este reglementat în Republica Moldova prin Codul Civil. Astfel, Capitolul X, art. 1314 prevede: „Prin contractul de leasing, locatorul se obligă să asigure locatarului, pe durata unui termen convenit care depășește un an (denumit termen de leasing), posesia și folosința unui bun

achiziționat de locator, precum și să acorde locatarului opțiunea de a dobândi în proprietate bunul, de a prelungi termenul de leasing sau de a restitui bunul la expirarea acestuia. Locatarul, la rândul său, se obligă să efectueze plățile periodice convenite (rate de leasing)” [3].

În plan contabil, potrivit SNC „Contracte de leasing”, contractul de leasing reprezintă un acord prin care locatorul cedează locatarului, contra unei plăți sau a unei serii de plăți, dreptul de utilizare a activului pentru o perioadă convenită de timp. În sensul prezentului standard, noțiunea de leasing include și arenda sau locațiunea (închirierea), reflectând astfel natura financiară și operativă a tranzacției [10].

În funcție de modul în care sunt împărțite între locator și locatar riscurile și beneficiile asociate deținerii activelor puse în leasing, se disting două tipuri principale de leasing: *financiar și operațional* [10]. Această clasificare se corelează cu principiile prevăzute în IFRS 16 „Contracte de leasing”, care recomandă evaluarea contractului în funcție de transferul substanțial al riscurilor și beneficiilor economice asociate activului [11].

Tipul leasingului se stabilește la începutul contractului și trebuie să fie agreat atât de locator, cât și

de locator. În clasificarea contractului, este important să se acorde prioritate esenței economice a tranzacției față de forma juridică a acesteia.

Contractul de leasing se consideră financiar dacă întrunește cel puțin una dintre următoarele condiții:

- la sfârșitul perioadei contractuale, dreptul de proprietate asupra activului transmis în leasing se transferă către locatar;

- durata contractului reprezintă cel puțin 75% din durata de viață economică a activului;

- suma plăților minime de leasing acoperă cel puțin 90% din valoarea justă a activului.

În lipsa îndeplinirii acestor criterii, *contractul de leasing este clasificat ca operațional*, ceea ce corespunde definiției IFRS 16 „Contracte de leasing” pentru leasingurile în care riscurile și beneficiile economice rămân predominant în sarcina locatorului [11].

Operațiunea de leasing implică, în mod tradițional, trei participanți principali: locatorul, locatarul și furnizorul (vânzătorul bunului). În Tabelul 1 se prezintă rolurile participanților în operațiunea de leasing, evidențiind responsabilitățile fiecărei părți și principalele operațiuni desfășurate în cadrul contractului.

Tabelul 1. Rolurile participanților în operațiunea de leasing

Participanți	Rol principal	Operațiune specifică
Furnizor / Vanzător	Pune la dispoziția locatorului bunul	Cumpără bunul și îl transferă pentru închiriere
Locator	Asigură finanțarea și dreptul de utilizare	Închiriază bunul locatarului și recuperează investiția prin ratele de leasing
Locatar	Utilizează activul pentru desfășurarea activității	Plătește ratele de leasing și beneficiază de utilizarea bunului fără a-l deține în proprietate

Sursa: elaborat de autori

Fiecare dintre aceste părți urmărește obținerea unor avantaje economice specifice, ceea ce determină o interdependență funcțională între participanți și contribuie la eficiența generală a tranzacției.

Răspândirea leasingului ca instrument de dezvoltare și finanțare a activităților economice se bazează pe câteva principii fundamentale, care subliniază avantajele și importanța acestuia:

- ✓ nu proprietatea, ci utilizarea efectivă a mijloacelor fixe generează profit;

- ✓ pentru o întreprindere nu este avantajos să dețină echipamente vechi sau moral uzate;

- ✓ primirea în folosință a echipamentelor performante și modernizate, cu un capital minim investit, mărește productivitatea și contribuie la creșterea volumului afacerii, generând un profit mai mare.

Pornind de la aceste principii, au fost identificate o serie de avantaje ale leasingului în comparație cu alte modalități de finanțare.

Astfel, principalele avantaje de care se bucură *locatarul* (beneficiarul) leasingului se referă la:

- asigurarea finanțării în întregime pe o perioadă îndelungată de rambursare;

- acordarea finanțării în concordanță cu necesitățile individuale (este favorabil pentru întreprinderile mici și mijlocii, care nu au acces la credite bancare, de care profită întreprinderile mari);

- în mare parte agenții economici au planuri de investiții de lungă durată, însă posibilități de mijloace financiare restrânse pentru implementarea lor, iar leasingul acordă o dinamică sporită în previziunea financiară și investițională;

- nu prevede garanții suplimentare;

- finanțarea achiziționării și livrarea bunului de leasing are loc simultan;

- sursele se alocă treptat pe toată durata de utilizare a echipamentului;

- acordarea locatarului a unei flexibilități mărite la luarea deciziilor, deoarece leasingul acordă un spectru mai vast de manevre decizionale locatarului și din multitudinea de scheme de leasing de pe piață el alege pe cea mai potrivită cerințelor și posibilităților sale;

- asigurarea unei stabilități a previziunii financiare comparativ cu procurarea utilajului, deoarece efectuarea periodică a plăților de leasing conform unui grafic stabilit dă posibilitate locatarului de a corela încasările de la

comercializarea produsului fabricat cu cheltuielile de finanțare a investițiilor;

- introducerea în procesul de producere un număr mai larg de posibilități în comparație cu procurarea echipamentului, livrează mijloace financiare suplimentare care pot fi repartizate pentru alte cheltuieli;

- beneficierea înlesnirilor fiscale la plata impozitului pe venit în cazul profitabilității reduse a procesului de producere și leasingului returnabil (lease-back);

- achiziționarea la un preț avantajos a bunului de leasing la sfârșitul perioadei contractuale, ceea ce este un avantaj la alegerea leasingului;

- plățile de leasing sunt luate la evidență în întregime, la cheltuieli și sunt deductibile;

- leasingul nu mărește datoria de bilanț al locatarului, nu schimbă raportul dintre sursele proprii și cele atrase și nu delimitează capacitățile locatarului de a atrage împrumuturi suplimentare;

- evidența și uzura bunului de leasing se realizează în bilanțul locatorului. De regulă, termenul contractului de leasing coincide cu perioada de amortizare a bunului, iar în unele situații poate fi mai mică. Cu cât este mai mare perioada de leasing și valoarea reziduală este mai mică, cu atât mai ușoare sunt condițiile de exploatare a bunurilor de leasing și folosirea lor ulterioară;

- amortizarea accelerată acceptă eficientizarea impozitării pentru locatar pe întreaga durată a contractului, iar la încheierea contractului nu apar obligații fiscale adăugătoare la predarea bunului de leasing în proprietatea locatarului, deoarece el a fost amortizat în întregime. Mai exact, amortizarea accelerată a pus fundamentul economic de extindere a leasingului și a garantat competitivitatea necesară față de creditarea bancară și arenda clasică.

Privind avantajele pentru companiile de leasing (*locator*), acestea se rezumă la următoarele:

- bunul de leasing rămâne în proprietatea companiei de leasing pe durata operațiunii de leasing, și locatorul poate beneficia de aceste bunuri în alte scopuri, ca de exemplu: gaj pentru credite bancare atrase;

- în cazul amortizării accelerate, valoare mare de lichidare a bunului de leasing. Valorizarea bunului de leasing returnat, aduce un beneficiu adițional locatorului;

- investițiile sub formă de bunuri micșorează riscul de nerambursare, întrucât locatorul rămâne cu dreptul de proprietate asupra bunului de leasing;

- locatorul deține rolul principal în elaborarea și desfășurarea operațiunii de leasing, iar serviciile prestate de locator constituie o pondere semnificativă din comisionul său;

- sprijin acordat de locator furnizorului bunului de leasing în creșterea vânzărilor. Furnizorul în numele

locatorului, în baza unui acord de colaborare, recomandă clienților finanțarea livrărilor produselor sale prin operațiuni de leasing;

- operațiunile de leasing direcționează mijloacele financiare drept către furnizor, ocolind folosirea irațională a creditelor atrase;

- capacitate de atragere a surselor financiare adiționale pentru creșterea activității, gajând echipamente livrate în leasing sau cesionând creanțele pentru plățile de leasing;

- investițiile în echipamentul de producere cu ajutorul leasingului generează venituri, din care se plătește obligațiile locatarului la plățile de leasing.

Pentru *furnizorul* bunului de leasing avantajele pot fi concretizate prin:

- apariția posibilităților noi de comercializare a producției;

- reducerea riscului managerial al tranzacției, fiindcă locatorul își ia asupra sa riscul rambursării costului bunului de leasing prin plățile de leasing.

Principalele avantaje ale leasingului sunt sintetizate în tabelul 2, evidențiind beneficiile pentru fiecare participant implicat: locatar, locator și furnizor.

Deși leasingul oferă numeroase avantaje pentru toate părțile implicate, această formă de finanțare prezintă și anumite *dezavantaje*, care trebuie luate în considerare pentru o evaluare completă a eficienței sale economice și financiare.

Dezavantaje ale leasingului:

- În operațiunile de leasing financiar, plățile periodice continuă până la expirarea termenului contractului, chiar dacă progresul tehnico-științific amortizează moral bunul de leasing;

- Locatarul nu beneficiază de majorarea costului rezidual al bunului;

- Tranzacțiile de leasing internațional implică riscuri valutare;

- În anumite situații, costurile leasingului pot fi mai mari decât cele ale creditelor bancare;

- Utilajul nu aparține locatarului și nu poate fi folosit ca garanție pentru credite bancare;

- Obligativitatea plăților periodice influențează autofinanțarea ulterioară a entității;

- Valoarea reziduală a activului poate scădea pe parcursul perioadei de leasing;

- Facilitarea procurării prin leasing poate implica agentul economic în operațiuni mai puțin profitabile.

Impactul leasingului asupra participanților implicați este prezentat în Tabelul 2, care sintetizează principalele avantaje și dezavantaje pentru locatar, locator și furnizor, evidențiind efectele economice și financiare ale operațiunii de leasing.

Tabelul 2. Avantaje și dezavantaje ale leasingului pentru participanții principali

Participant	Avantaje principale	Dezavantaje principale
Locatar (beneficiar)	- Finanțare pe termen lung, adaptată nevoilor - Acces rapid la echipamente performante - Flexibilitate decizională - Stabilitate financiară	- Plățile periodice continuă chiar dacă bunul se depreciază moral - Nu beneficiază de majorarea costului rezidual - Utilajul nu poate fi folosit ca garanție

Participant	Avantaje principale	Dezavantaje principale
	- Beneficii fiscale - Amortizare accelerată - Menținerea capacității de credit - Bunul nu este înregistrat în bilanțul locatarului până la transferul proprietății	- bancară - Costurile leasingului pot fi mai mari decât ale creditelor bancare - Obligativitatea plăților influențează autofinanțarea ulterioară - Valoarea reziduală poate scădea - Poate fi implicat în operațiuni mai puțin profitabile
Locatar (companie de leasing)	- Proprietatea bunului rămâne la locatar - Reducerea riscului de nerambursare - Venituri din comisioane - Sprijin pentru furnizor - Posibilitatea de a folosi bunul ca gaj - Valorificarea bunului returnat - Atragerea surselor suplimentare de finanțare	- Expunere la riscul de neplată al locatarului - Necesitatea de a gestiona amortizarea și întreținerea bunului - Risc de depreciere morală a bunului pe termen lung
Furnizor	- Creșterea posibilităților de vânzare a produselor - Risc managerial redus, datorită preluării finanțării de către locatar	- Posibilitatea unor întârzieri sau dificultăți în încasarea plăților indirecte, în funcție de performanța locatarului și locatorului

Sursa: elaborat de autori, pe baza literaturii de specialitate și a Codului Civil al Republicii Moldova [1,2,3].

În ansamblu, avantajele prezentate anterior depășesc în mare măsură dezavantajele, consolidând ipoteza conform căreia leasingul reprezintă o formă eficientă și flexibilă de finanțare a investițiilor pentru agenții economici.

Elementul esențial în derularea operațiunilor de leasing îl constituie *raționamentul economic* al plăților de leasing. Aceste plăți reprezintă contravaloarea utilizării bunurilor livrate prin contractul de leasing și sunt

efectuate de locatar sub formă de rate periodice. În cadrul contractului de leasing, părțile stabilesc în mod clar: suma totală a plăților, forma de achitare, metoda de calcul, periodicitatea și modalitatea de plată.

Modalitățile de efectuare a plăților de leasing sunt prezentate în Tabelul 3, care evidențiază forma de achitare, metoda de calcul, periodicitatea și modalitatea de plată pentru fiecare tip de leasing.

Tabelul 3. Clasificarea plăților de leasing

Forma de achitare	Metoda de calculare	Periodicitatea achitării	Modalitatea de achitare
Financiară	Investițională	Periodice	Cote egale
Compensatorie	Cu avans	Simultane	Cote crescătoare
Mixtă	Combinată (avans + investițional)	Periodice sau descrescătoare	Cote descrescătoare
Flotantă	Variabilă, ajustată la performanța bunului	Flexibilă (la negociere)	Ajustată la sumă și termene

Sursa: elaborat de autori, pe baza literaturii de specialitate [4, p.22].

Clasificarea plăților de leasing evidențiază flexibilitatea acestui instrument financiar, permițând adaptarea obligațiilor de plată la nevoile și posibilitățile locatarului, precum și optimizarea fluxurilor financiare pentru toate părțile implicate în operațiunea de leasing.

După esența lor economică, totalitatea plăților efectuate de locatar poate fi divizată în plăți de leasing și alte tipuri de plăți. Plățile de leasing reprezintă sumele achitate de locatar în favoarea locatarului pentru utilizarea bunurilor ce fac obiectul contractului de leasing.

Plățile de leasing pot fi clasificate în patru grupe principale [4, p. 22]:

1. După forma de achitare:

- *financiară* - plățile se realizează prin mijloace bănești, în diverse forme;
- *compensatorie* - plățile se efectuează prin livrări de bunuri sau prestări de servicii în favoarea locatarului;
- *mixtă* - achitățile se realizează atât în numerar, cât și prin livrări de bunuri sau prestări de servicii.

2. După metoda de calcul, plățile de leasing pot fi:

- *investiționale* - includ amortizarea bunului de leasing, costurile aferente finanțării (inclusiv credite bancare), comisionul locatarului și alte cheltuieli legate de deservirea și asistența tehnică;
- *cu avans* - presupun achitarea unei sume inițiale la semnarea contractului, urmată de plăți periodice conform graficului stabilit după predarea bunului;

- *minimale* - includ totalitatea plăților pe durata contractului, precum și valoarea reziduală a bunului în cazul transferului de proprietate la expirarea contractului;
- *flotante* - sunt determinate în funcție de anumiți indicatori de referință stabiliți contractual, precum rata dobânzii, rata de refinanțare sau alți indicatori economici relevanți.

3. După periodicitatea achitării:

- *plăți periodice* - lunare, trimestriale, semestriale sau anuale, stabilite conform graficului de plăți anexat contractului de leasing;
- *plăți simultane* - combină plățile periodice cu plățile în avans.

4. După modalitatea de achitare:

- *cote egale* - plățile sunt distribuite uniform pe întreaga durată a contractului;
- *cote crescătoare* - plățile sunt mai reduse la început și cresc pe parcurs, fiind avantajoase pentru locatarii aflați în faza de dezvoltare;
- *cote descrescătoare (plăți accelerate)* - implică plăți mai mari la începutul contractului, utilizate de locatarii cu o capacitate financiară ridicată.

Pentru obținerea finanțării prin leasing, în literatura de specialitate sunt identificate mai multe etape, prezentate în Figura 1.

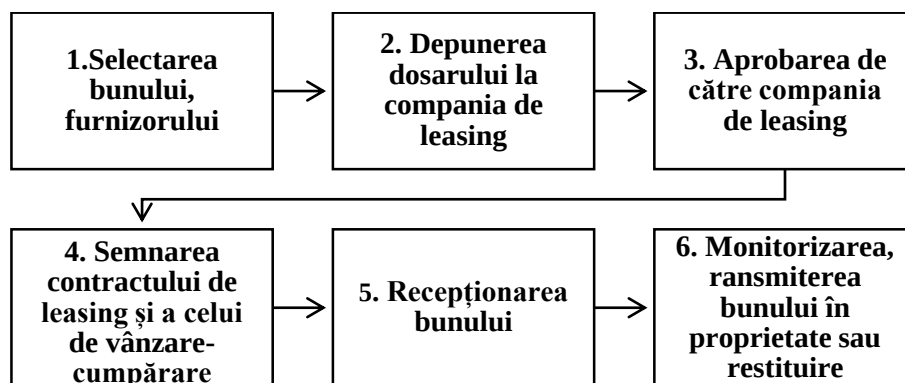


Figura1. Etapele obținerii finanțării prin leasing

Sursa: elaborată de autori, pe baza literaturii de specialitate [8, pag.8]

Etapale prezentate în Figura 1 evidențiază succesiunea logică a procesului de obținere a finanțării prin leasing, de la identificarea necesității de investiții până la derularea și finalizarea contractului, subliniind interdependența dintre participanții implicați.

Etapale finanțării prin leasing sunt stipulate în contractul de leasing (de locațiune), care se întocmește în conformitate cu cadrul legal în vigoare. Leasingul implică un anumit nivel de risc, însă constituie o soluție viabilă pentru entitățile care nu pot beneficia de credite bancare sau nu dispun de posibilitatea de a-și greva bunurile prin gaj sau ipotecă. Această tehnică de finanțare este orientată, în special, către entitățile care urmăresc extinderea activității, creșterea performanțelor economice și promovarea progresului tehnic.

În linii generale, analiza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova evidențiază faptul că ponderea cea mai mare a mijloacelor fixe acordate în leasing revine mijloacelor de transport (circa 90%), dintre care peste 50% sunt destinate persoanelor fizice. Acestea sunt urmate de mașini și utilaje, alte mijloace fixe, precum și de clădiri și construcții speciale. Această structură indică faptul că un număr relativ redus de agenți economici utilizează leasingul pentru procurarea mijloacelor fixe, una dintre cauzele principale fiind nivelul ridicat al ratelor de leasing, care, în multe cazuri, depășesc dobânzile aferente creditelor bancare. Pentru a evidenția evoluția utilizării leasingului în Republica Moldova, în Figura 2 este prezentată dinamica mijloacelor fixe acordate în leasing, în baza datelor statistice oficiale.

Mijloace fixe acordate în leasing în perioada 2018-2022, %

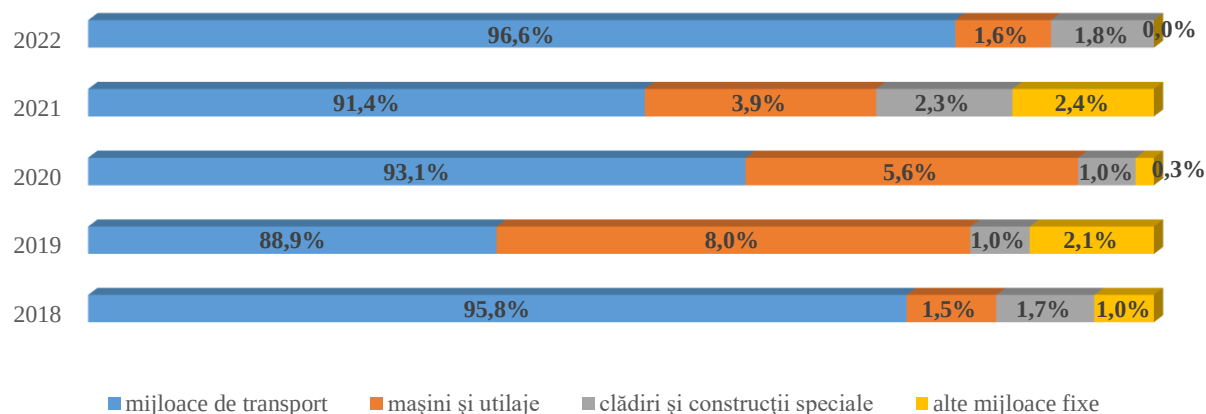


Figura 2. Dinamica mijloacelor fixe acordate în leasing în Republica Moldova

Sursa: elaborată de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [7]

Analiza datelor statistice relevă o evoluție fluctuantă a pieței leasingului în Republica Moldova. Structura mijloacelor fixe acordate în leasing evidențiază o concentrare pronunțată asupra mijloacelor de transport, care dețin o pondere dominantă, variind între aproximativ 89% și 97% în perioada analizată. Celelalte categorii – mașini și utilaje, clădiri și construcții speciale și alte mijloace fixe – înregistrează ponderi relativ reduse, ceea ce confirmă utilizarea limitată a leasingului în scop investițional productiv în Republica Moldova.

Pentru anii 2023-2024, Biroul Național de Statistică nu publică încă, în mod detaliat, structura pe categorii, însă tendința se menține similară, fiind în continuare dominată de mijloacele de transport. Totodată, analiza evoluției investițiilor în active imobilizate evidențiază schimbări relevante în ultimii ani. Astfel, în anul 2023, investițiile totale în active imobilizate în Republica Moldova au însumat circa 32,2 miliarde lei, înregistrând o ușoară scădere de 1,0% comparativ cu anul 2022. În anul 2024, acestea au crescut semnificativ, ajungând la aproximativ 35,2 miliarde lei, ceea ce reprezintă o majorare de 7,9% față de anul precedent. De asemenea, datele preliminare pentru perioada ianuarie-septembrie 2024 indică investiții de circa 21,3 miliarde lei, în creștere cu 2,6% față de aceeași perioadă a anului 2023. Conform unor estimări statistice recente, investițiile totale în active imobilizate pentru anul 2024 ar putea atinge aproximativ 42,1 miliarde lei, ceea ce corespunde unei creșteri de 8,8% față de anul precedent [7].

În acest context, leasingul se afirmă ca o alternativă relevantă de finanțare, însă eficiența utilizării sale depinde de o evaluare atentă a condițiilor economice și financiare specifice fiecărei entități. Prin urmare, aceste evoluții indică o tendință de relansare a activității investiționale, însă dinamica neuniformă pe categorii de active și pe perioade ale anului poate influența indirect cererea pentru finanțarea prin leasing.

Alegerea leasingului ca metodă de finanțare presupune o analiză riguroasă, având în vedere faptul că agentul economic poate opta, în condițiile actuale, pentru diverse modalități de achiziționare a bunurilor, precum:

creditul bancar, împrumuturile, închirierea sau vânzarea-cumpărarea în rate. În acest context, literatura de specialitate evidențiază faptul că întreprinderile din Republica Moldova se confruntă frecvent cu constrângeri în accesarea surselor tradiționale de finanțare, ceea ce determină orientarea acestora către alternative precum leasingul [9].

În consecință, leasingul se evidențiază printr-o serie de avantaje generale, dintre care pot fi menționate: asigurarea unei finanțări integrale pe durata utilizării bunului, flexibilitatea în luarea deciziilor, existența unui grafic stabil de plată, precum și anumite facilități oferite de politicile de stimulare a leasingului, inclusiv eventuale scutiri de impozit pe venit în cazul realizării unor proiecte investiționale de amploare.

Concluzii. Entitățile care se confruntă cu dificultăți de finanțare pot recurge la operațiunile de leasing ca alternativă viabilă, datorită avantajelor pe care le oferă acest instrument financiar. Astfel, leasingul contribuie la concentrarea resurselor entității asupra activităților profitabile și simplifică procesul de gestionare a investițiilor. Totodată, acesta reprezintă o soluție eficientă inclusiv pentru entitățile aflate în proces de dezvoltare, deoarece permite utilizarea fondurilor proprii în alte scopuri, favorizând optimizarea acestora.

Un avantaj esențial al leasingului îl constituie asigurarea finanțării prin resurse externe, fără necesitatea mobilizării imediate a capitalului propriu. În acest sens, leasingul devine un instrument important de susținere a entităților nou-create, contribuind la îmbunătățirea accesului acestora la resurse investiționale. De asemenea, leasingul poate fi privit ca o alternativă la contractul clasic de vânzare-cumpărare, oferind posibilitatea utilizării bunurilor fără transferul imediat al dreptului de proprietate.

În cadrul operațiunii de leasing, locatorul asigură transmiterea în posesie și folosință temporară a bunului, la solicitarea locatarului, în schimbul unor plăți periodice. Acest mecanism permite corelarea veniturilor generate din utilizarea bunului cu obligațiile de plată

aferente, facilitând distribuirea în timp a efortului financiar investițional.

În condițiile actuale, tranzacțiile de leasing reprezintă o sursă importantă de finanțare a investițiilor. Evoluția acestora este determinată de factori precum creșterea necesității de finanțare flexibilă, cererea pentru

echipamente moderne și limitările entităților în accesarea surselor tradiționale de finanțare. În acest context, leasingul contribuie la soluționarea problemelor legate de asigurarea garanțiilor pentru creditele bancare, constituind o alternativă eficientă pentru agenții economici.

Referințe bibliografice:

1. Andreica, Marin, Mustea-Șerban, Ionel, Andreica, Cristina, Mustea-Șerban, Răzvan. *Decizia de finanțare în leasing*, București, Cibernetică MC, 2003.
2. Achim, M.V. *Leasing - o afacere de succes*, București, Editura Economică, 2005.
3. Codul Civil al Republicii Moldova nr.1107 din 06.06.2002, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 82-86 din 22.06.2002. Disponibil: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=112573&lang=ro (vizitat 14.02.2026).
4. Guțu C., ș.a., *Leasing în Moldova: situația actuală și oportunități de dezvoltare*. Business Consulting Institute. Chișinău.2002.
5. Șestacovscaia A. *Piața serviciilor de leasing în Republica Moldova. Asigurarea viabilității economico-manageriale pentru dezvoltarea durabilă a economiei regionale în condițiile integrării în UE*, 15-16 septembrie 2017, Bălți. Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți, 2018, pp. 304-307. ISBN 978-9975-50-215-3.
6. Țurcan, R., Stratila, A. *Leasing-ul ca metodă de finanțare a businessului în contextul integrării europene a Republicii Moldova. Paradigme moderne în dezvoltarea economiei naționale și mondiale*, 30-31 octombrie 2020, Chișinău. Centrul Editorial-Poligrafic al USM, 2020, pp. 80-86. ISBN 978-9975-152-69-3.
7. Biroul Național de Statistică. Disponibil: https://statistica.gov.md/ro/activitatea-companiilor-de-leasing-in-anul-2022-9557_60414.html (vizitat 24.02.2026).
8. Ghid pentru afaceri. Surse de finanțare. Disponibil: <https://dcfta.md/ghid-pentru-afaceri-surse-de-finantare> (vizitat 17.02.2026).
9. BĂNCILĂ, N., POPOVICI, A. *Constrângeri și oportunități de finanțare a întreprinderilor din Republica Moldova*. În: *Economica*, 2022, nr. 3 (121), p.74-90. ISBN 1810-9136. Disponibil:https://ase.md/files/publicatii/economica/ec_2022_31.pdf (vizitat 22.02.2026). DOI: <https://doi.org/10.53486/econ.2022.121.074>
10. Standardul Național de Contabilitate „Contracte de leasing”. Disponibil: <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=349175>. (vizitat 21.02.2026).
11. Standardul Internațional de Raportare Financiară 16 „Contracte de leasing”. Disponibil: <https://mf.gov.md/ro/content/standardele-internationale-de-raportare-financiar%C4%83-2017-red-book>. (vizitat 14.02.2026).