

EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ ÎN DEZVOLTAREA OPERAȚIUNILOR DE LEASING

Malcoci Galina

Universitatea Tehnică a Moldovei

Operațiunile de finanțare în leasing în ultimii ani au căpătat sensuri din ce în ce mai largi. În paralel cu accentuarea procesului investițional, determinată de adâncirea interdependențelor dintre economiile lumii ca urmare a fenomenelor de internaționalizare și globalizare, leasingul s-a impus ca o operațiune economică de mare complexitate și diversitate, atrăgând cât mai mulți susținători prin avantajele pe care le prezintă în comparație cu celelalte forme de finanțare a investițiilor.

Leasingul oferă susținere în finanțarea întreprinderilor care doresc să își achiziționeze utilaje și echipamente, dar care nu au posibilități financiare. Această tehnică de finanțare presupune un risc ridicat, vine să dea satisfacție agenților economici care nu pot să obțină credite de la bănci, ori nu vor să-și greveze bunurile mobile și imobile prin instituirea de ipotecă sau gajuri, sarcini care afectează dinamismul specific domeniului comercial.

Leasingul reprezintă o activitate investițională prin care unele companii își transmit proprietatea în folosință în baza unui contract unor persoane fizice sau juridice, pe un termen determinat pentru utilizare și contra unei plăți. Leasingul a devenit un instrument netradițional și foarte eficient de investire.

Leasing – cuvânt de origine engleză, derivat de la verbul „to lease”- a lua și a da bunuri în folosință temporară. În SUA contractul numit “lease” desemna locațiunea bunurilor imobile. Elementul principal este exploatarea unui imobil de către un neproprietar. Spre deosebire de simpla locațiune care dă naștere doar la drepturi personale, vechiul contract de “lease” presupunea transferul unor drepturi reale pe o perioadă fixă de timp, în schimbul unor redevențe. Ulterior a început să se desemneze și alte operațiuni de închiriere, având ca obiect bunuri mobile.

În Europa prima definiție dată leasingului provine din Franța, unde operațiunea poartă denumirea de credit-bail. Operațiunile credit-bail sunt cele prin care o întreprindere dă în locație bunuri imobiliare, în vederea unei utilizări profesionale, cumpărate de ea sau construite prin efortul ei financiar, dacă aceste operațiuni, indiferent de calificarea lor, permit locatorului de a deveni proprietar total sau în parte, a bunurilor

astfel închiriate, cel mai târziu la expirarea termenului contractual, fie printr-o promisiune unilaterală de vânzare, fie prin achiziționarea directă ori indirectă al dreptului de proprietate a terenului pe care au fost edificate imobilele închiriate, fie prin transferul deplin a dreptului de proprietate asupra construcțiilor edificate pentru acel locator. Această amplă definiție, deși se referă doar la leasingul imobiliar, este în măsură să prezinte cu claritate principalele elemente cuprinse de concepția tradițională a leasingului.

Organul reprezentativ în industria leasingului în Europa este Federația Europeană a Asociațiilor Naționale ale Companiilor de Leasing – Leaseurope, fondată în 1973. Deși a fost înființată cu intenția de a fi un forum în care să se discute problemele specifice acestei noi forme de finanțare, între timp a devenit o instituție de promovare a intereselor membrilor săi în tratativele cu Comisia Uniunii Europene, Consiliul Internațional de Standarde Contabile etc.

Un factor important care a asigurat dezvoltarea intensivă a pieței serviciilor de leasing și stabilirea unor reguli generate de derularea tranzacțiilor în scopul armonizării legislației statelor aderente a constituit adoptarea la 28 mai 1988 în Ottava a Convenției UNIDROIT cu privire la leasingul financiar internațional de către Comisia Institutului Internațional de Uniformizare a Dreptului Privat. Până în prezent la această Convenție au aderat majoritatea statelor din Europa de Est (Ungaria, România, Cehia, Slovacia, Letonia) și din CSI (Rusia, Belarusi, Uzbekistan) în total 59 de țări semnatare și participante. Au fost definite principalele drepturi și obligațiuni pe care le au părțile. Prevederile Convenției au caracter general și instituie numai cadrul juridic pe baza căruia urmează să se deruleze operațiunile de leasing și să se soluționeze litigiile apărute, lăsând pe seama dreptului comun determinarea instanțelor competente de soluționarea litigiilor. Convenția cuprinde norme de drept comercial și civil, pe care le adaptează relațiilor triunghiulare care apar într-o operațiune de leasing.

- La baza adoptării convenției au contribuit următorii factori:
- importanța eliminării constrângerilor juridice existente în derularea tranzacțiilor de leasing

internațional și menținerea echilibrului între interesele părților implicate;

- utilitatea stabilirii anumitor reguli legate de prevederile dreptului comercial și privat privind operațiunile de leasing;
- necesitatea conferirii leasingului financiar internațional mai multă accesibilitate;
- adaptarea regimurilor juridice privind contractul de închiriere a relațiilor tripartite existente în cazul leasingului.

Foarte puține țări au o legislație specială în domeniul leasingului, deși din ce în ce mai multe țări sunt pe cale să legislație leasingul și progresul în acest domeniu se accelerează. Acolo unde astfel de legi au fost puse în aplicare, acestea au fost modelate după *Unidroit Convention on International Financial Leasing*. Deși Convenția este orientată către tranzacții internaționale, tranzacții de tip *cross-border*, ea este un model folosit pentru reglementările interne din fiecare țară care are nevoie de legislație specifică de leasing. Leasingul la scară mondială se caracterizează prin structura diferită pe ramuri de activitate.

Țările europene nu au o lege comună care să reglementeze operațiunile de leasing, fiind încă primordiale legislațiile naționale, iar diferențele dintre ele substanțiale. Majoritatea operațiilor leasing în țările membre a Leaseurope o constituie tranzacțiile cu bunurile mobile. Însă datele statistice ale anului 1990 au demonstrat existența unei tendințe slabe, dar destul de pronunțate spre creșterea cotei leasingului bunurilor imobiliare. Această tendință s-a păstrat atât în perioada de creștere economică, cât și în perioada de declin economic. De exemplu, în 1986 cota bunurilor mobile în volumul general de operații leasing constituia 87%, în 1990 – 83,1%, în 2000-2005 – aproximativ 80%.

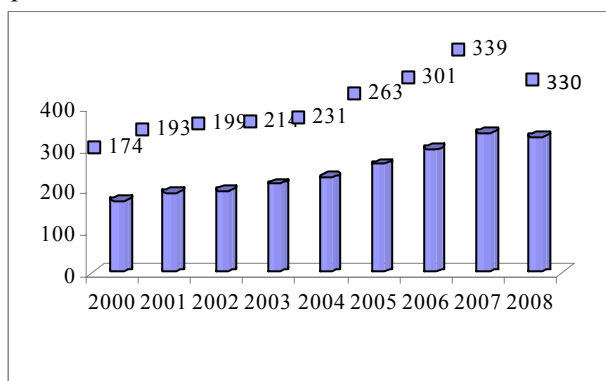


Figura 1. Volumul pieței de leasing în UE în anii 2000-2008, mln. EURO

În Uniunea Europeană industria leasingului a înregistrat în ultimii ani o dinamică ascendentă de dezvoltare, având o structură foarte flexibilă în ceea

ce privește domeniile de aplicare și costurile de finanțare.

În țările Uniunii Europene tranzacțiile de leasing în anul 2008 au acoperit în mediu 14,9% din volumul total al investițiilor în capital fix. Dintre țări cota cea mai mare o dețin: Estonia (28,6%), Polonia (19,9%), Franța (19,3%), Cehia (19,2%), Ungaria (18,6%), Germania (18,2%), Slovacia (17,4%). De menționat faptul că în topul țărilor cu ponderea cea mai mare a tranzacțiilor de leasing în investițiile totale le dețin statele care au cunoscut schemele de leasing și le-au dezvoltat vertiginos. În Irlanda, Franța, Elveția, Germania, Olanda, Marea Britanie, Italia această cotă depășește media europeană, iar în Belgia, Danemarca, Spania, Portugalia, Finlanda cota deviază de la 5 la 11%. Piața europeană a serviciilor de leasing se caracterizează printr-o concentrare teritorială majoră. Astfel 65% din volumul total al industriei de leasing revin următoarelor țări: Marea Britanie, Germania, Italia, Franța și Spania.

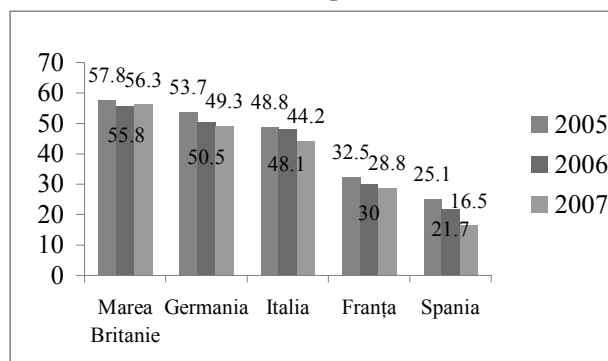


Figura 2. Piețele serviciilor de leasing mai dezvoltate în statele Europei de Vest, mln. EURO

Pentru estimarea activităților de leasing la nivelul Uniunii Europene cât și la nivel național, se determină rata de penetrare a operațiunilor de leasing ca raportul dintre valoarea totală a bunurilor finanțate în leasing și formarea brută de capital fix din care se scad investițiile private în locuințe.

În Franța, Italia, Germania și Marea Britanie leasingul în interesul investițiilor deține cea mai mare pondere cu o rată medie de penetrare de 19,5%, iar ratele de penetrare ale industriei leasingului se situează sub 10% în unele țări precum: Belgia, Danemarca, Olanda și Finlanda.

În structura obiectelor de leasing în statele europene ponderea cea mai mare o dețin autoturismele atât pentru utilizare personală, cât și în scopuri de producție. Conform datelor ediției "Leasing European", pe piața serviciilor leasingului de automobile deține până la 50% din volumul general de achiziții de bunuri. Cealaltă cotă revine utilajelor de producție, navelor maritime, avioanelor, computerelor etc. Prioritatea leasingului de automobile în Europa de Vest se explică prin

faptul, că companiile producătoare de automobile sunt nevoite să caute modalități de vânzare a producției sale acordându-se o mare importanță leasingului la elaborarea și implementarea conceptelor de marketing în strânsă colaborare cu instituțiile financiare specializate.

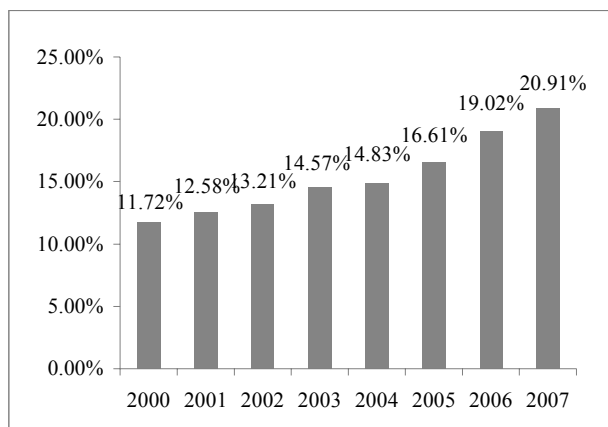


Figura 3. Rata medie de penetrare a leasingului în țările europene.

Extinderea rapidă a pieței de leasing în țările europene se datorează, în primul rând, conjuncturii macroeconomice benefice și implicării masive a capitalului bancar, prin acordarea de credite pe durată lungă la condiții foarte atractive.

În Europa de Vest prin leasing la momentul actual sunt efectuate mai mult de 20% din investițiile în fondurile de producție. În unele din țările Europei de Vest (Marea Britanie, Germania, Danemarca) nu au fost adoptate legi speciale cu privire la leasing, ci s-au încadrat în limitele legislației comerciale existente, pe când Franța, Portugalia, Suedia au legislație specială, unde sunt stipulate în principal drepturile locatorului și ale locatarului, relațiile lor cu producătorul de bunuri date în leasing.

Unele din țările din Europa de Vest, de exemplu Franța, Belgia, Italia, sunt adepte ale concepției proprietarului economic. Alte țări ca Marea Britanie, Irlanda, Olanda stabilesc relațiile reieșind din concepția proprietarului juridic. În afară de aceasta, unele din țările Europei de Vest în aspect juridic ocupă o poziție de mijloc, având în legislația sa elemente caracteristice atât uneia, cât și celeilalte sisteme legislative. În Belgia, Italia, Franța una din condițiile obligatorii pentru contractul de leasing este comercializarea bunurilor după expirarea termenului valabilității contractului contra unui cost prealabil acceptat (opțiune); în același timp, în Marea Britanie opțiunea nu este condiție obligatorie de leasing, unde în contract se prevede arenda-vânzarea. În aceste condiții leasingul are formă de tranzacție financiară, folosită de rând cu creditarea și alte tipuri de împrumuturi.

Leasingul în Irlanda (46%) și Anglia (36%) deține cea mai mare pondere în investițiile naționale. Trebuie de menționat, că suma nominală a operațiilor de leasing în Anglia este aproape aceeași ca și în Germania.

Al treilea grup îl constituie țările Europei de Est, unde operațiile leasing doar au început să se dezvolte. Volumul absolut și ponderea acestor operații sunt destul de neînsemnate, dar există o tendință vizibilă de creștere. Excepție face doar Cehia, care are un nivel mai ridicat al operațiilor leasing decât Norvegia sau Grecia. Iar după indicatorul ponderii acestor operații, Cehia a ieșit pe locul patru între țările-membre a Leaseurope. Evident, această amploare a leasingului în Cehia, comparativ cu celelalte țări ale Europei de Est, este condiționat de faptul că în economia Cehiei predomină sectorul privat în toată economia.

Tranziția la economia de piață a Ungariei, Cehiei, Slovaciei și a altor țări din Europa de Est, inclusiv a țărilor CSI, au deschis noi perspective pentru dezvoltarea leasingului. În general, se poate constata că acele țări care au întreprins măsuri radicale economice și nu s-au limitat cu reforme parțiale s-au dovedit mai pregătite și receptive în dezvoltarea pieței leasingului. Chiar și statele baltice cu moștenirea istorică din cadrul URSS au avansat mult în domeniul tranzacțiilor de leasing. Conform datelor statistice dezvoltarea leasingului în Ungaria, Cehia, Polonia, Estonia, Slovenia în ultimii ani se caracterizează printr-o creștere accentuată, care depășește cu mult parametrii din alte domenii economice naționale.

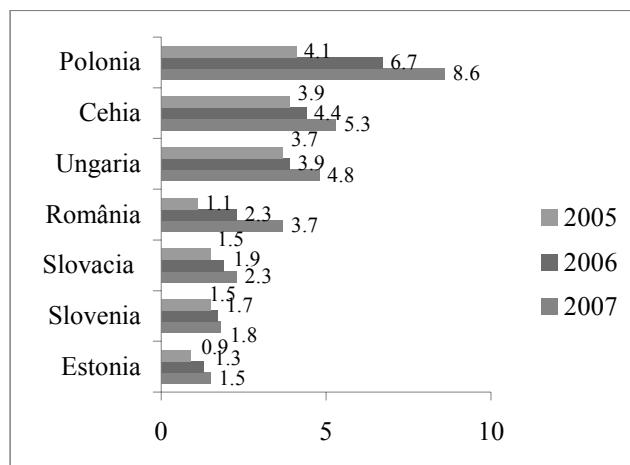


Figura 4. Piața de leasing în țările Europei Centrale și de Est în anii 2005-2007 (mln. EURO).

Piața de leasing pentru țările Europei Centrale și de Est este într-o ușoară creștere. Pentru anul 2007 Polonia deține o pondere de 30,7%, urmată de Cehia 18,9%, Ungaria 17,1% și România 13,2%. Cea mai mare creștere a înregistrat dezvoltarea leasingului în Polonia și România.

Reglementarea tranzacțiilor de leasing în Cehia, România, Slovacia, Estonia, se efectuează prin legi speciale, pe când în Ungaria și Polonia tranzacțiile de leasing sunt reglementate de Codul Civil. În aceste țări, în dezvoltarea pieței de leasing sunt implicate instituțiile financiare. O caracteristică importantă a pieței de leasing din aceste țări constă în participarea masivă a capitalului străin în derularea tranzacțiilor de leasing internațional și prezența filialelor celor mai importante companii europene în calitate de operatori.

În ultimul timp la nivelul Uniunii Europene se invocă necesitatea introducerii unei legislații comunitare și a unor standarde în practica europeană referitoare la companiile de leasing. La nivel european, se pune problema din ce în ce mai acut a implementării prevederilor Tratatului Basel II care face trimitere și la operațiunile de leasing, astfel încât noțiunea de adecvare a capitalului devine de actualitate și pentru acest segment de piață. În prezent în UE este vehiculată suma de minimum 1 mln. de EURO pentru o companie de leasing.

Acest moment este foarte important pentru țările care au devenit membre ale UE sau aspiră să devină în termeni apropriați (inclusiv Moldova), fiindcă în timp restrâns vor fi nevoite să armonizeze legislația națională referitoare la leasing și să stabilească dimensiunea minimă a capitalului social pentru o companie de leasing într-o directă concordanță cu reglementările europene.

În SUA leasingul este mai bine dezvoltat decât în Europa de Vest, care, la rândul ei, întrece țările Europei de Est și ale CSI în ceea ce privește leasingul atât ca proporții, cât și ca nivel de dezvoltare. O largă utilizare a leasingului în SUA se explică prin existența unor condiții economice favorabile, deoarece se acordă un suport considerabil antreprenoriatului care se dezvoltă în principal din contul investițiilor leasing.

Actualmente, SUA le revine aproape jumătate din circuitul mondial al mărfurilor livrate prin leasing. Corporațiile industriale și băncile din America de Nord au practicat leasingul încă la începutul secolului XX.

Modificări semnificative au avut loc în anii 50, când guvernul american a adoptat o serie de legi care au sporit atractivitatea tranzacțiilor leasing. Astfel, în 1955 a fost adoptată Legea cu privire la modificarea normelor de amortizare a fondurilor fixe, care a crescut substanțial fluxul pe piață a tehnicii încă utilizabile, dar uzate moral pentru întreprinderile moderne. Concomitent, Departamentul Fiscal al SUA a adoptat o serie de reguli care au constituit baza fiscală a leasingului.

Una din stimulentele dezvoltării rapide a leasingului în SUA au fost: amortizarea accelerată

și facilitatea fiscală pentru investiții (până la 10% din costul noilor investiții se scădea din suma impozitului). Însă dreptul la facilități fiscale a apărut doar atunci, când contractul corespundea regulilor, stabilite pentru arendă de către Direcția de Venituri Interne ale Ministerului din SUA, și anume:

- Durata leasingului să fie nu mai puțin de 30 de ani;
- Leasingul nu trebuie să prevadă posibilitatea achiziționării bunurilor contra unui cost mai mic de un preț de piață nominal;
- Leasingul nu trebuie să prevadă un asemenea grafic de achitări, când plățile de la început vor fi mai mari ca mai apoi să fie tot mai mici. Acest fapt ar demonstra că leasingul este folosit pentru a se eschiva de impozite;
- Leasingul trebuie să-i asigure locatorului un nivel rațional al beneficiului;
- Posibilitatea prelungirii termenului de leasing trebuie să ia în considerație prețul nominal al utilajelor pe piață.

Companiile de leasing posedă un sortiment variat de utilaje pentru contractele de leasing: automobile și alte mijloace de transport, linii de producție și utilaje pentru diverse ramuri (industria alimentară, de prelucrare a lemnului etc.), linii de ambalare, utilaje de construcție, computere, mobilă, utilaje pentru bănci, utilaje tipografice, utilaje de telecomunicații, utilaje pentru comerțul cu amănuntul.

O contribuție semnificativă la dezvoltarea leasingului o aduce SOFT-ul de înaltă calitate care se utilizează pe scară largă în toate companiile de leasing mari și în filialele lor. Un mare preț se pune pe programele de leasing în centrele universitare și de cercetare.

Locatorul, de regulă, își păstrează dreptul de proprietate asupra bunurilor până la cumpărarea lor și se obligă să presteze beneficiarului de leasing servicii de reparații și de asigurare a bunurilor. De exemplu, la închirierea computerelor IBM ia asupra sa cheltuielile pentru deservirea lor în mărime de 5 până la 10 % din costul lor, iar în contractele de leasing se prevede întoarcerea computerului înainte de termenul stabilit sau înlocuirea lor cu alte tipuri de computere.

Până în anul 1977 firmele puteau să ia în arendă utilaje fără a le reflecta în bilanțurile sale, adică avea loc o evidență extrabilanțieră. Din această cauză firmele, cu datorii solide, puteau achiziționa utilaje noi fără a reflecta creșterea sumei datoriilor. Această practică permitea evaziunea datoriilor de investitori și experți. În anul 1976 Comisia Standardelor de Contabilitate Financiară a

emis Hotărârea №13, care impunea evidența unor tranzacții financiare drept achiziții de bunuri și asumare de obligații financiare. Scopul acestei Hotărâri era delimitarea «leasingului real» de achiziții prin leasing. În Hotărâre erau enumerate următoarele:

- Dreptul de proprietate la finalizarea tranzacției îi revine arendașului;
- Tranzacția leasing permite achiziția utilajelor la finalul tranzacției contra unui cost mai mic decât cel de pe piață;
- Termenul de valabilitate al tranzacției trebuie să fie mai mare sau egal cu 75% din durata de funcționare;
- Costul operativ al plăților leasing (fără plățile de asigurare, gestiune, impozite) trebuie să fie mai mare sau egal cu 90% din costul nominal al utilajelor pe piață.

Dacă tranzacția satisface măcar una din aceste condiții, atunci bunurile sunt puse la evidență în bilanțul locatarului în calitate de active cu corespondent în pasive („Obligații privind leasingul financiar”). Dacă tranzacția nu satisface nici una din aceste condiții, atunci bunurile sunt puse la evidență în supliment la bilanțul locatarului.

Din anul 1986 s-au schimbat condițiile pentru leasingul fiscal, deoarece statul l-a calificat drept „subvenții în folosul altui stat” („Export de facilități fiscale”). Facilitățile fiscale, introduse în anii 60-70 în perioada unei inflații înalte, nu mai erau privite ca un instrument eficient de stimulare a investițiilor de capital în situația de stabilitate economică a anilor 80.

Reforma sistemului fiscal în SUA a scăzut accesibilitatea facilităților fiscale prin anularea facilității fiscale a investițiilor și schimbării profilului amortizării. Reforma fiscală a diminuat considerabil profitul de pe urma leasingului, însă dezvoltarea lui a continuat.

Achitarea tranzacțiilor leasing este mult mai flexibilă decât achitarea împrumuturilor simple. În SUA multe din companiile de leasing cunosc mai bine utilajele decât alți creditori. Deoarece capacitatea de creditare a companiei de leasing depinde de posibilitatea de a vinde utilajele după expirarea termenului de valabilitate a tranzacției, companiile sunt foarte interesate în leasingul unor utilaje prețioase și eficiente. În aceste condiții ele își asumă toate riscurile posibile. Unele din facilitățile fiscale totuși s-au păstrat.

În ultimul timp crește numărul de tranzacții de leasing returnabil (vase petroliere, containere de cale ferată, computere, avioane), leasing operativ (mijloace de transport, utilaje tipografice). Deosebit de evident se observă creșterea leasingului

operațional fără existența unor facilități fiscale speciale în aviație.

Leasingul poate fi complementar al sistemului bancar; prin emiterea de acțiuni sau alte titluri de valoare se pot atrage fonduri de la populație și folosi de companiile de leasing. Totuși leasingul ar putea avea efecte negative asupra economiei printr-o dezvoltare necontrolată a sa. În economia de piață, leasingul poate fi prin controlul asupra creditului, un mijloc prin care statul intervine în dezvoltarea economică, încurajând anumite investiții, orientând creșterea economică.

Generalizând experiența de leasing internațional putem spune că:

- În țările dezvoltate ale lumii operațiile leasing sunt efectuate nu de băncile comerciale, ci de companii specializate;
- piața dezvoltată de servicii leasing fortifică sectorul productiv al economiei naționale prin crearea condițiilor de dezvoltare accelerată a ramurilor de importanță strategică, stimulează fluxul capitalului în sfera productivă;
- Pe plan internațional, leasingul este un mijloc de sprijinire al exportului ori de finanțare a societăților cu proiecte de dezvoltare și nu în ultimul rând, leasingul poate fi o cale credibilă de finanțare a investițiilor statelor în curs de dezvoltare.

După cum demonstrează experiența mondială, în condiții de leasing sunt finanțate până la 30% din volumul total de investiții în SUA, Japonia, Marea Britanie, Irlanda și alte țări dezvoltate. Perspectiva activității leasing ca tip de afacere în Moldova poate fi reliefată în baza experienței mondiale. Existența unor anumite facilități fiscale, orientate spre dezvoltarea relațiilor de leasing în țară, este un stimulent puternic pentru dezvoltarea leasingului industriei.

Ca rezultat al accelerării schimbărilor în tehnologie și a reducerii duratei de viață a echipamentelor de calcul, în Moldova 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.

Creșterea capitalului social confirmă o ascensiune pe care o înregistrează activitatea de leasing în Moldova. În fiecare an se observă creșteri a capitalului social, dar sunt neuniforme la diferite companii. În 2008 cea mai mare creștere de capital a fost efectuată de MAIB Leasing. Compania a recurs la emisiune de obligațiuni în scopul atragerii de resurse suplimentare și a încheiat cu succes procedura de rambursare a împrumutului obligator. A doua creștere de capital ca mărime a fost realizată

de către Total-Leasing care a efectuat emisiuni suplimentare de acțiuni.

O creștere a pieței de leasing în Moldova am putea avea în următorii ani în urma utilizării mai pe larg a leasingului returnabil. Aceasta ar permite întreprinderilor să elibereze capitalul blocat temporar din contul vânzării de bunuri și, concomitent, să continue utilizarea lui deja cu drept de beneficiar de leasing. Astfel, întreprinderile vor obține mijloace bănești, pe care le-ar putea folosi pentru completarea mijloacelor circulante. Contractul se perfectează în așa mod, ca după expirarea termenului lui întreprinderea să fie în drept să răscumpere utilajele, restabilindu-și dreptul de proprietate asupra lui.

Acest tip de operațiune poate fi extins și asupra unei companii de leasing care poate fi interesată de vânzarea echipamentului a căru achiziție a finanțat-o anterior către o altă companie de leasing. Compania de leasing inițială recurge la realizarea unei astfel de operațiuni cedând dreptul de proprietate. Motivul principal, de regulă, este dat de necesitatea de a elibera fondurile necesare și de a fi investite în alte tranzacții mai profitabile.

Având în vedere faptul că problema necesarului de capital reprezintă pentru producătorii de bunuri un deziderat nu întotdeauna ușor de atins, apreciem că metoda de vânzare și reintroducere în leasing – sale&lease-back – reprezintă o formulă modernă și viabilă de asigurare a acestei finanțări.

Utilizarea stimulentei financiare în activitatea de leasing, care au demonstrat activizarea utilizării investițiilor în bază de leasing pe piața mondială a capitalului reprezintă direcții noi de implementare în cadrul întreprinderilor de leasing din Moldova. Printre cele mai importante momente specifice pieței de leasing sunt:

- grafice de plăți periodice egale;
- flexibilitatea privind plățile și sistemul de garantare;
- rapiditate și accesibilitate;
- facilități fiscale asociate cu deductibilitatea plăților aferente leasingului;
- reducerea cheltuielilor datorită facilităților privind importurile.

Bibliografie

1. **Ansoff, I. H.** *Strategie du developpement de l'entreprise, Les Editions d' organisation, Paris, 1989.*
2. **Contino R.** *The Complete Equipment-Leasing Handbook, Amacom Books, New York 2002.*
3. **Kenyon, C.; Stathis, T.** *Real Options în Leasing: The Effect of Idle Time, Operations Research, IBM Research Zurich Laboratory, June 2000.*
4. *Leasing Life, 2001-2002.*

5. *World Leasing Yearbook, 2001.*

6. **Vilkova N.** *Mezhdunarodnyj finansovj lizing/ Ekonimika i zhizn',nr. 206, 1996.*

7. *www.leaseurope.org (The European Federation of Leasing Company Associations).*

8. *www.unidroit.org.printre*