LEASINGUL – FORMĂ DE SUSȚINERE A MEDIULUI DE AFACERI

DOGA-MÎRZAC MARIANA
doctor habilitat, conferențiar univeristar, Universitatea de Stat din Moldova
CAPRIAN IULIA
doctor în ştiinţe economice, conferenţiar unibersitar, Universitatea de Stat din Moldova

ABSTRACT: Atragerea surselor de credit cu o dobândă acceptabilă este actuală pentru investiţiile destinate extinderii şi modernizării procesului de producere. În comparaţie cu întreprinderile mari, cele mici şi mijlocii obţin cu greu credite de lungă durată din cauza lipsei unei asigurări suficiente. O altă problemă ar fi dobânzile foarte ridicate la credite, care le face mai puţin accesibile, acesta fiind un dezavantaj destul de însemnat al întreprinderilor mici şi mijlocii faţă de cele mari. În aceste condiţii, cea mai eficientă modalitate de finanţare pentru mediul de afaceri poate fi numit leasingul. În comparaţie cu variantele alternative de finanţare, procedurile de finanţare prin leasing sunt mult mai simple şi solicită, din partea agentului economic, un aport iniţial de lichidităţi mult mai redus. Întreprinderea poate direcţiona astfel resursele financiare proprii în alte scopuri.

CUVINTE CHEIE: leasing, leasingul financiar, serviciile de leasing, mediul de afaceri.
ABSTRACT: Leases are an important source of funding and allows for easy usage rights on some machines, technological equipment, which leads to increased productivity efficient enterprises. Investment activity is the most important "consumer" external resources. Since the company has more opportunities to finance its activities, the question is to choose those that best fit their needs. This selection is done considering the specific conditions that limit the opportunities for acquiring resources. Bridging the long-term resources can be achieved by resorting to banking, capital markets, specialized companies or state. Since these resources are part of the permanent capital, being found in the financial mechanism of the company for a long period of time, it requires a background relevant financing decision. Compared with alternative financing options, leasing financing procedures are much simpler and calls the operator, an initial cash contribution much lower. The organization may thus direct their financial resources for other purposes.

KEY WORDS: leasing, financial leasing, leasing services, business environment,

Introducere

Leasingul financiar, din experienţa ţărilor member a UE, reprezintă o oportunitate de finanţare şi una dintre cele mai bune opţiuni pentru întreprinderile agricole, care vor să-şi dezvolte activitatea şi prin reducerea costurilor să-şi eficientizeze afacerea. Totodată, el reprezintă o tehnică de finanţare pe termen lung pentru entităţile economice din sectorul agricol, care au necesitatea de a achiziţiona utilaje şi echipamente, dar nu dispun de surse suficiente de finanţare. În acelaşi timp, ar fi şi avantajele fiscale, ca achitarea a TVA-ului pe parcursul perioadei de leasing, amortizarea bunului de către utilizator şi protecţie împotriva efectelor inflaţioniste, atunci când sunt negociate contractele pe termen lung [1].

Autorul manualului "Economia întreprinderii" *Petru Roşca* tratează noțiunea de leasing ca tip special de arendă a diverselor mașini de transport, construcții, calculatoare, instalații de producție ș.a. de regulă, cu transmiterea lor ulterioară în proprietatea beneficiarilor de leasing. Grație leasingului întreprinderea are posibilitatea să-și ia mijloacele necesare de producție în folosință provizorie fără prea mari investiții de capital [2].

Dna *Nadejda Botnari* în lucrarea "Finanțele întreprinderii" menționează precum că leasing este o sursă externă de finanțare în cadrul entităților economice și presupune o operaţiunea prin care o instituţie financiară specializată cumpără, la cererea unei întreprinderi, bunuri pentru a le închiria acesteia, în schimbul unor plăţi periodice [3].

Conform dicționarului „Bănci, finanțe, comerț internațional" de *Ghr. Rusu,* noțiunea de leasing este descrisă ca tehnică de creditare profesională care comportă un contract de închiriere a echipamentelor mobiliare și imobiliare, însoțit de o promisiune de vânzare în favoarea arendașului.

Dicționarul economic, la rândul său, descrie această noțiune ca, operațiune de finanțare indirectă a investițiilor, care constă din închirierea de agenți economici, conform contractului a echipamentelor de producție ce se află în proprietatea unor societăți specializate, în schimbul unei chirii.

Piaţa autohtonă a serviciilor de leasing este în continuă dezvoltare, fiind marcată, pe parcursul evoluţiei sale, de câteva etape importante. Lansarea activităţii în sectorul prestării serviciilor de leasing în Republica Moldova a apărut în anul 1996, atunci când a fost aprobată prima lege a leasingului.

Următoarea etapă, ce a marcat evoluţia pieţei serviciilor de leasing, a fost în anul 2002, când au apărut primele companii cu servicii exclusiv de leasing – companiile MAIB Leasing şi Euroleasing și BS-Leasing Grup, iar în anul 2004, servicii de leasing a început să presteze așa companii ca: Excelent-Leasing, Galas-Leasing şi Compania Consulting Grup sub brândul IMC Leasing [4].

Conform Legii cu privire la leasing nr. 59-XVI din 28.04.2005, se menționează că: ,,leasingul reprezintă totalitatea raporturilor care iau naştere în scopul şi în cadrul realizării unui contract de leasing, în baza căruia o parte (locator) se obligă, la cererea unei alte părţi (locatar), să îi asigure posesiunea şi folosinţa temporară a unui bun, contra unei plăţi periodice (rata leasingului), achiziţionat sau produs de locator, iar la expirarea contractului, să respecte dreptul de opţiune al locatarului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing, ori de a face să înceteze raporturile contractuale" [5].

Leasingul, ca formă de finanţare pe termen mediu şi lung a mediului de afaceri, presupune un risc moderat, dar în aceeaşi măsură, contribuie la creşterea performanţelor tehnice şi economice ale întreprinderilor care nu pot să obţină credite de la bănci sau nu vor să-şi greveze patrimoniul prin instruirea de ipoteci sau gajuri [6].

Principalele *avantaje* de care beneficiază subiecţii raportului de leasing: acordarea finanţării în totalitate cu termen îndelungat de rambursare; asigurarea finanţării în dependenţă de necesităţile individuale (este avantajoasă pentru întreprinderile mici şi mijlocii, care nu au acces la finanţarea flexibilă sau la creditele bancare, de care beneficiază întreprinderile mari); majoritatea întreprinderilor au planuri investiţionale de lungă durată, pe parcursul realizării cărora posibilităţile financiare sunt restrânse; periodicitatea plăţilor de leasing, conform graficului stabilit, acordă locatarului posibilităţi de a corela cheltuielile pentru finanţarea investiţiilor cu încasările de la comercializarea producţiei fabricate, asigurând o stabilitate a previziunilor financiare, în comparaţie cu cumpărarea utilajului; beneficierea de înlesniri fiscale la plata impozitului pe venit în cazul profitabilităţii scăzute a procesului de producţie şi a leasingului returnabil; procurarea la o valoare avantajoasă a obiectului de leasing la finele perioadei contractuale, ceea ce este un avantaj la alegerea în favoarea leasingului [7].

Leasingul prezintă şi următoarele *dezavantaje*: în cadrul tranzacţiei de leasing financiar, plăţile de leasing nu se întrerup până la expirarea termenului de referinţă, chiar dacă realizările progresului tehnico-ştiinţific amortizează moral obiectul de leasing; locatarul nu câştigă de la majorarea costului rezidual al obiectului; tranzacţiile de leasing internaţional nu exclud riscurile valutare; costuri mai ridicate decât în cazul creditului bancar; afectează inevitabil autofinanţarea viitoare ca urmare a obligaţiilor periodice de plată; pierderea valorii reziduale a activului; facilitarea obţinerii poate antrena întreprinderea în operaţiuni mai puţin rentabile; echipamentul nu este proprietatea întreprinderii şi nu poate servi drept garanţie bancară [8].

Elementul de importanţă majoră în efectuarea tranzacţiilor de leasing îl constituie argumentarea economică a plăţilor de leasing. Plăţile de leasing sunt achitate de locatar sub formă de rate separate pentru utilizarea obiectelor livrate prin contractul de leasing. În contractul de leasing părţile coordonează: suma totală a plăţilor de leasing, forma lor, modalitatea de calculare, periodicitatea şi modalităţile de achitare. Formele plăţilor de leasing sunt prezentate în Figura 1.

În general, forma plăţilor de leasing stabilită în contractul de leasing depinde, în mare măsură, de starea financiară şi solvabilitatea locatarului.

Piaţa serviciilor de leasing depinde de starea economiei în ansamblu şi de evoluţia acesteia. În prezent, pe piaţa de leasing din Moldova lideri la capitolul produse oferite în leasing sunt următoarele companii: SRL "BT Leasing MD", SA "Total Leasing", SRL „Capital Leasing", SRL "Finance Leasing Company" şi SRL "Raiffeisen Leasing", care au acordat 78,1% din valoarea totală a mijloacelor fixe în anul 2016 şi respectiv 83,2% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing de SRL "BT Leasing MD", SRL „Capital Leasing", SA "Total Leasing", SRL "Victoria Leasing" şi SRL "Finance Leasing Company" pentru anul următor.

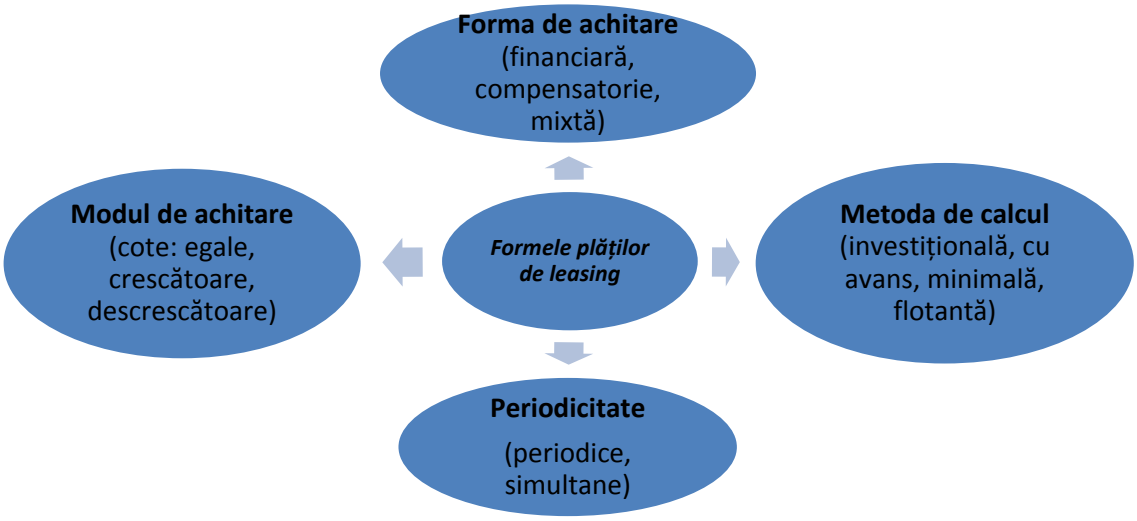


Figura 1. Formele plăţilor de leasing
Sursa: [9, p.22]

Conform Raportului Biroului Naţional de Statistică, din perioada anilor 2005-2008, putem menționa că mijloacele fixe acordate de companiile de leasing erau în creştere atingând cifra de 1246,5 mil. lei. În 2009 totalul mijloacelor fixe s-a micşorat considerabil cu 834 mil. lei faţă de anul precedent.

Cauza principală o constituie criza financiară, care a generat o scădere a cererii pentru utilizarea serviciilor de leasing. Conform datelor furnizate de companiile de leasing, s-a micşorat cererea pentru automobilele noi, fiind înregistrate imposibilităţi de plată ale locatarilor. Majoritatea companiilor de leasing nu au dus lipsă de resurse financiare, însă volumul mijloacelor fixe acordate în leasing a scăzut din motivul lipsei cererii din partea locatarilor [10].

Datele ne arată că în anul 2012 companiile de pe piaţa locală de leasing au acordat mijloace fixe în valoare de 816 mil. lei, sau cu 21 mil. lei (cu 2,5%) mai puţin decât în anul 2011 şi cu 280 mil. lei (cu 52%) mai mult faţă de anul 2010. Din 2013 totalul mijloacelor fixe s-a micşorat ajungând până la suma de 1071,1 mil. lei în anul 2014, micşorânduse cu 65,7,6 mil. lei faţă de anul precedent. Pe parcursul a trei ani consecutiv suma la acest compartiment creşte ajungând în 2017 până la 1426,6

Tabelul 1. Valoarea şi structura mijloacelor fixe acordate în leasing în anii 2005-2017

Anii	**Unitatea de măsură**	**Mijloace fixe acordate în leasing - total,**	mijloace de transport	maşini şi utilaje	clădiri şi construcţii speciale	alte mijloace fixe
2005	mil. .lei	**53,2**	51,5	1,6	-	0,1
	în %	**100**	96,8	3,0	-	0,2
2006	mil .lei	**725,6**	640,7	44,2	35,0	1,3

	în %	**100**	88,3	6,1	4,8	0,2
2007	mil .lei	**982,2**	891,7	31,4	55,4	2,3
	în %	**100**	90,8	3,2	5,7	0,2
2008	mil .lei	**1246,5**	1105,3	103,1	28,8	9,4
	în %	**100**	88,7	8,3	2,3	0,8
2009	mil .lei	**412,5**	370,8	30,7	9,5	1,5
	în %	**100**	89,9	7,4	2,3	0,4
2010	mil .lei	**535,4**	449,1	46,3	39,5	0,5
	în %	**100**	83,9	8,6	7,4	0,09
2011	mil .lei	**837,1**	661,5	94,3	57,7	23,7
	în %	**100**	79,0	11,3	6,9	2,8
2012	mil .lei	**816,1**	712,3	64,9	20,6	18,3
	în %	**100**	87,3	7,9	2,5	2,2
2013	mil .lei	**1136,8**	961,5	99,7	74,4	1,2
	în %	**100**	84,6	8,8	6,5	0,1
2014	mil .lei	**1071,1**	997,7	27,3	32,4	13,7
	în %	**100**	93,1	2,5	3,1	1,3
2015	mil .lei	**1089,2**	981,8	60,5	28,1	18,8
	în %	**100**	90,1	5,6	2,6	1,7
2016	mil .lei	**1231,5**	1085,2	88,5	55,4	0,5
	în %	**100**	88,1	7,2	4,5	0,04
2017	mil .lei	**1426,6**	1335,6	54,8	36,2	0,0
	în %	**100**	93,6	3,8	2,6	0,0

Sursa: Calculat conform BNS

Din structura mijloacelor fixe acordate în leasing pe perioada menționată în Tabelul 1 partea preponderentă o constituie mijloacele de transport. În anul 2017 ele au atins o valoare de 712 mil. lei (sau 87,3% din totalul mijloacelor fixe acordate în leasing).

Operatorii de pe piaţa financiară susţin că calitatea şi flexibilitatea acestui serviciu financiar îi deosebeşte de băncile comerciale. Sunt însă şi asemănări. Atât la un credit, cât şi la un leasing, contractantul trebuie să aibă un aport propriu, care denotă şi intenţia serioasă a întreprinderii. Şi companiile de leasing, şi băncile vor oferi finanţare pe anumite maturităţi în funcţie de obiectul finanţat, activitatea clientului şi situaţia financiară a acestuia [1].

De asemenea, pentru entitatea economică este importantă și perioada acordării mijloacelor fixe în leasing necesare activității operaționale. După termenul de achitare, obiectele ce sunt acordate în leasing pot fi repartizate în felul următor: cu termen de achitare și recuperarea mijlocului până la 3 ani, de la 3 până la 5 ani şi mai mult de 5 ani.

Experienţa mondială demonstrează că premise instituţionale de formare şi promovare a afacerilor de leasing ca o componentă a activităţii investiţionale este fondarea unei asociaţii naţionale de profil. În majoritatea ţărilor, membrii unor astfel de asociaţii cum sunt companiile de leasing deţin o pondere mai mare de 95 la sută din piaţa serviciilor de leasing.

Federația ,,Leaseurope” reunește 46 de asociații din întreaga Europă cu un număr de 1400 companii de leasing. Domeniul de aplicare a produselor reglementate de membrii ,,Leaseurope” variază de la cumpărarea în rate utilizând leasingul financiar și leasingul operațional pentru toate tipurile de active (auto, echipamente și imobil) și, de asemenea, include închirierea autoturismelor, utilajului și camioanelor. Se estimează că Leaseurope reprezintă aproximativ 94% din piața europeană de leasing în anul 2016.

În Tabelul 2, sunt incluse țările membre ale UE pe teritoriul cărora au fost fondate și activează Asociații membre ale Federației “Leaseurope”.

Tabelul 2. Denumirea Asociațiilor membre ale Federației “Leaseurope”

Țara	**Denumirea Asociației**
Austria	Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (AT)
Bulgaria	Bulgarian Association for Leasing (BG)
Belgia	*Belgische Leasing Vereniging*

	Renta
Niderland	Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NL) Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (NL)
Cipru	Schweizerischer Leasingverband (CH)
Cehia	Czech Leasing and Finance Association (CZ)
Danemarca	Finans Og Leasing (DK)
Estonia	Estonian Leasing Association (EE)
Finland	Federation of Finnish Financial Services
Franța	Association française des Sociétés Financières (FR) Fédération Nationale des Loueurs de Véhicules (FR)
Germania	Bundesverband Deutscher Leasing (DE) Bundesverband der Autovermieter Deutschlands
Grecia	Association of Greek Leasing Companies (GR) Greek car Rental Companies Association
Ungaria	Hungarian Leasing Association (HU)
Italia	Associazione Italiana Leasing (IT) Associazione Nazionale Industria dell Automobilistici
Luxemburg	Fédération Luxembourgoise des Loueurs de Véhicules (LU)
Lituania	Association of Lithuanian Banks (LT)
Letonia	Association of Latvian Commercial Banks (LV)
Norvegia	Finansieringsselskapenes Forening (NO)
Polonia	Polish Leasing Association (PL)
Portugalia	Associacao Portuguesa de Leasing e Factoring (PT) ARAC
România	Romanian Leasing and Non- Banking Financial Services Association (RO)
Slovacia	Association of Leasing Companies of the Slovak Republic (SK)
Slovenia	Banking Association of Slovenia (SI),
Spania	Asociación Española de Leasing y Renting (ES), Association Espanola de Renting de Vehículos (ES), FENEVAL
Suedia	Associations of Swedish Finance Houses (SE),
Turcia	AFI/FKB Tokkder
Marea Britanie	Finance and Leasing Association (UK). British Vehicle Rental and Leasing Association
Rusia	United Leasing Association of Russia (RU),
Ukraina	Ukrainian Union of Lessors (UA),

Sursa: conform datelor Leaseurop [11]

În anul 2016 activitatea companiilor membre a "Leaseurope" în volumul total al serviciilor acordate a costituit 333,7 mld. €. Aceasta reprezintă o creştere de 10,3 % faţă de anul precedent. Portofoliul de active închiriate (outstandings) în Europa a crescut cu 6,4 %, atingând 779,1 mld. € la finele anului 2016. Marea Britanie a format cea mai mare piaţă europeană orientată spre serviciile de leasing în 2016, cu o valoare de 73,8 mld. €, urmată de Germania (55 mld. €) şi Franţa (47,8 mld. €).

Activitatea companiilor de leasing în ultimii trei ani este larg răspândită în toate ţările membre şi totodată prezintă rezultate positive în dezvoltarea acestor servicii. [12]

În anul 2012, în Moldova a fost creată Asociaţia companiilor de leasing (ACL). În calitate de fondatori sunt companiile Express Leasing, MAIB-Leasing, Raiffeisen Leasing şi Total Leasing care, acordă aproximativ 70 la sută din servicii de pe piaţa de leasing din Moldova.

Asociaţia naţională a companiilor de leasing, cu statut de organizaţie nonguvernamentală şi necomercială, are următoarele direcţii principale de activitate: promovarea şi încurajarea dezvoltării afacerilor de leasing în Moldova; reprezentarea şi apărarea intereselor şi drepturilor membrilor Asociaţiei în instituţiile de stat şi organizaţiile

obşteşti din Moldova, precum şi de peste hotare; contribuirea la elaborarea programului strategic de extindere a leasingului şi la îmbunătăţirea cadrului legal existent; contribuirea la elaborarea proiectelor de legi, de acte juridice şi lejislative care reglementează tranzacţiile de leasing intern şi internaţional în conformitate cu prevederile Convenţiei de la Ottava cu privire la leasingul financiar de afaceri; coordonarea activităţii companiilor, firmelor membre ale Asociaţiei, organizarea tranzacţiilor de leasing comune, relaţiilor de afaceri; transmiterea companiilor de leasing a tehnicilor moderne de derulare a tranzacţiilor de leasing, acordarea managerilor companiilor de leasing a suportului şi a consultaţiilor profesionale în diferite probleme de interes reciproc; asigurarea membrilor asociaţiei cu acte legislative, normative şi de alt gen; organizarea seminarelor, conferinţelor, reunirilor de afaceri pentru popularizarea leasingului, schimbului de experienţă, inclusiv instruirea şi reciclarea angajaţilor în domeniul leasingului; stabilirea şi menţinerea relaţiilor de colaborare cu Asociaţia europeană de leasing, cu asociaţiile naţionale de profil din statele Europei Centrale şi de Est, din SUA, Federaţia Rusă, Ucraina şi din alte ţări [13].

Membrii ACL de pe piaţa financiară vin cu o ofertă nouă pentru clienţi, *lease back-ul* sau *finanţarea în doi paşi*. Lease back nu este altceva decât o formă a contractului de leasing şi presupune vânzarea de către o întreprindere (aceasta devine apoi utilizator) a unor bunuri către o societate de finanţare, fiind urmată de preluarea lor imediată în regim de leasing. Acest tip de operaţiuni este foarte atractiv pentru întreprinderi, din motivul că printr-un astfel de contract pot beneficia de un aport important de lichidităţi ce pot fi utilizate ca investiţii pe termen lung sau drept capital de lucru. Întreprinderea păstrează drepturile de utilizare a acestor bunuri pe toată perioada de leasing.

Liberalizarea economiilor statelor Europei Centrale şi de Est, amplificată de dorinţa lor de a se integra în circuitul economic mondial, a asigurat o dinamică ascendentă a pieţei de leasing atrăgând investiţii străine semnificative în acest sector. La acest capitol Republica Moldova nu este o excepţie, dar nivelul actual de dezvoltare al pieţei de leasing nu corespunde potenţialului său. Ritmul de creştere comparativ modest de dezvoltare a pieţei serviciilor de leasing în Moldova este condiţionat, în bună parte, nu numai de declinul investiţional din economie, dar şi de **absenţa unui interes permanent** din partea instituţiilor statale în promovarea acestui sector al economiei.

Un pas efectiv al Guvernului Republicii Moldova în oferirea mediului de afaceri surse de finanţare accesibile şi pe termen lung pentru dezvoltarea antreprenoriatului prin accesul **serviciilor de leasing preferențial** pentru antreprenori din sectorul agricol sunt programele:

- ✓ *2KR: Programul dezvoltării sistemelor de irigare la scară mică*

Rata dobânzii: 0%; Termenul:2 ani; Facilităţi: procurarea tehnicii agricole scutită de TVA conform Achitarea tehnicii în rate după schema: (a) 40% avans – 30% - 30%; Bugetul Total: 24,9 mln. lei

- ✓ *Livada Moldovei*

Rata dobânzii: 5-7%; Perioada de grație: maximum 4 ani; Termenul: 10 ani; Bugetul Total: 120,0 mln. Euro.

- ✓ *2KR:Proiectul securității alimentare pentru fermierii neprevilegiați*

Rata dobânzii: fără dobândă; Termenul: 2 ani; Facilităţi: procurarea tehnicii agricole scutită de TVA Achitarea tehnicii în rate după schema: (a) 50% avans inițial – 25% - 25%. (anual in următorii 2 ani)

Bugetul Total: 157,9 mln. lei.

- ✓ *Filiera vinului*

Rata dobânzii: 5-7%; Perioada de grație: maxim 4 ani; Termenul: maxim 10 ani; Bugetul Total: 75,0 mln. Euro.

ce sunt finanțate de Guvernul Japoniei, Uniunea Europeană, Banca Europeană de Investiții.

Concluzii

Lipsa transparenţei şi a informaţiei veridice pe piaţa de leasing creează probleme de coordonare între companiile din această industrie, iar în unele cazuri, favorizează publicitatea falsă ce induce în eroare consumatorii de aceste servicii. Şi, în sfârşit, problema „universală" pentru majoritatea companiilor constă în dificultăţile de atragere a resurselor ieftine pentru a oferi condiţii de finanţare competitive.

În contextul celor relatate, menţionăm că facilitarea de către Guvern în continuare a condiţiilor de finanţare vor face leasingul un instrument tot mai accesibil. Anume această sursă financiară poate şi trebuie să devină factorul principal în crearea şi renovarea capitalului în activitatea mediului de afaceri, în special celui din sectorul rural.

BIBLIOGRAFIE

1. Platon L. Antreprenorii moldoveni sunt "constrânşi" în activitate. In: Capital market, 2014, nr.05 (525). http://capital.market.md/ro/content/antreprenorii-moldoveni-sunt-constransi-activitate
2. Roşca P., Economia întreprinderii, ULIM, Chişinău,2004, p.278
3. Botnari N., Finanţele întreprinderii, ASEM, Chişinău, 2006, p.239.
4. Bugaian L., Malcoci G. Leasingul o oportunitate investiţională în Republica Moldova, În: Meridian Ingineresc, 2009, nr.3, p.55-58.
5. Legea Republicii Moldova cu privire la leasing. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 08.07.2005, nr. 92-94.
6. Erhan L. Strategii financiare de dezvoltare a întreprinderilor mici şi mijlocii prin prisma asigurării unei economii de piaţă funcţionale. Teză de dr. în economie. Chişinău, 2013. 214 p.
7. Малафеева М.В. Методология оценки эффективности лизинговых операций. In: Финансы и кредит, 2003, nr.3, с.48-61.
8. Кушева Е. Основные способы финансирования организаций: достоинство и недостатки. In: Предпринимательство, 2007, nr. 6., с.72-78.
9. Bizpro Moldova. Leasingul în Moldova: situaţia actuală şi oportunităţi, Chişinău, 2002. 77 p.
10. Malcoci G. Leasingul ca oportunitate investiţională în industria Republicii Moldova. Autoref. tezei de dr.în şt. economice, Chişinău, 2010. 26 p.
11. http://www.leaseurope.org/index.php?page=member-list
12. http://www.leaseurope.org/uploads/documents/LeaseuropeFF_16.pdf
13. Clocotici D. Operaţiuni de leasing. Bucureşti, 2000. 172 p.