

CURSUL Nr.4

FINANȚAREA PE TERMEN MEDIU + I LUNG A EXPORTURILOR

(Alte forme de creditare)

1. Creditul furnizor

Creditul furnizor reprezintă un mijloc de promovare a exporturilor prin facilitatea (plata pe credit) pe care furnizorul/exportatorul o acordă cumpărătorului. De fapt, creditul furnizor este un credit bancar acordat exportatorului atunci când acesta consimte o amânare la plată pentru partenerul său. Operațiunea presupune două relații distincte de creditare =i anume:

- Un credit în marfă acordat de exportator importatorului prin acceptarea efectuării plății la un anumit termen de livrare;
- Un credit în bani acordat de banca exportatorului pentru finanțarea operațiunii de export.

Ca urmare, creditul furnizor are la bază considerentul că, deși valoarea mărfii livrate este mare, resursele financiare ale exportatorului permit vânzarea ei pe credit. Creditul furnizor nu depășește, de obicei, 80-90% din valoarea mărfii, diferența fiind achitată de importator sub forma avansului sau plății la livrare.

Creditul furnizor este acordat direct de exportator importatorului, iar detalierea condițiilor =i schema de plată sunt trecute în contract.

Pentru furnizor, acest tip de credit incumbă neajunsul imobilizării fondurilor investite în marfă. În practică, exportatorii iau, în paralel, credite de la bănci din țara lor, pe baza unei convenții încheiate în acest scop.

Băncile comerciale, la rândul lor, pot să se refinanțeze, să =i întrească fondurile acordate sub formă de credit exportatorilor, de la banca centrală sau o instituție specializată în finanțarea exporturilor din țara lor (la noi Eximbank).

În același timp, băncile comerciale condiționează acordarea creditelor exportatorilor de asigurarea acestora la o instituție de asigurare. Polița de asigurare emisă în favoarea furnizorului este cedată de acesta băncii care a finanțat exportul. Polița de asigurare servește drept garanție băncii pentru creditul acordat exportatorului pe toată durata valabilității sale. Costul asigurării, sub forma primei de asigurare plătite de exportator, este întotdeauna suportat de importator.

Derularea creditului furnizor presupune existența a trei documente:

- Contractul comercial internațional (exportator-importator);
- Convenția de creditare (exportator-bancă);
- Polița de asigurare (exportator-instituția de asigurare).

2. Forfaiting-ul

Serviciul de forfaiting a luat naștere în Europa și constă în acordarea furnizorului și cumpărătorului de facilități de credit de către bănci.

Forfaiting-ul poartă toate riscurile politice și valutare, iar exportatorul nu va trebui să încheie un contract valutar la termen.

Exportatorul poate să primească numai 80-90 % din valoarea datoriei. Forfaiting-ul poate solicita ca diferența să se plătească imediat în numerar.

A. Cum funcționează¹ forfaiting-ul?

1. Importatorul își caută o bancă sau o altă instituție de prim rang care dorește să-i garanteze obligațiile/pasivele.
2. Metoda de garantare poate să îmbrace următoarele forme:
3. Forma garanției nu este importantă, ea arată că garanția este obligatorie.

B. Avantajele forfaiting-ului pentru exportator:

1. Facilitatea este flexibilă. Documentația se poate întocmi într-un timp foarte scurt, chiar în câteva ore.

¹ Davies A & Kearns M – Banking operations UK lending and international business, Pitman, London 1992.

2. Procentul de discount aplicat de forfaitist este fix, iar schimbările ulterioare în nivelul ratelor de dobândă nu vor afecta discount-ul.
3. Finanțarea este fără recurs.
4. Toate riscurile valutare și de țară sunt transferate.
5. Fluxul de numerar este îmbunătățit
6. Finanțarea costurilor poate fi trecută în sarcina cumpărătorului
7. Problemele privind administrarea și colectarea sunt eliminate.

C. Avantajele forfeiting-ului pentru importator sunt:

1. Importatorii pot să efectueze schema de rambursare în funcție de veniturile prevăzute, permițând perioade de grație.
2. Importatorul poate să obțină finanțare de 100% și să evite efectuarea plății în avans.
3. Importatorul poate avea acces la o finanțare pe termen mediu și lung, finanțare care fiind scumpă nu este la îndemână oricui.

A. Dezavantajele forfeiting-ului sunt:

- a) Costurile sunt ridicate:
- b) Este greu de găsit o instituție care să fie în măsură să garanteze liabilities importatorului

Forfaiting-ul poate fi aplicat ca un pachet de servicii de finanțare de sine stătător sau poate fi utilizat în conexiune cu credite de sprijin garantate de Agenții de Credit Export/ Export Credit Agencies (ECA's) cum sunt: ECGS Regatul Unit al Marii Britanii, Hermes în Germania, SACE în Italia. COFACE în Franța, și Ex-Im Bank în Statele Unite ale Americii.

3. Leasing-ul

Leasing-ul este o tehnică financiară modernă care a apărut în Statele Unite ale Americii după criză în vederea înlăturării dificultăților financiare. Prima companie de leasing s-a înființat în 1952 în aceeași țară. În anii 60 leasing-ul a început să fie utilizat și în Europe and Japonia.

În epoca modernă, leasing-ul a apărut în Europa, mai întâi în Regatul Unit al Marii Britanii în secolul al 19-lea (contractul semnat de British railway Wagons)² – s-a dezvoltat în forma actuală în ultimii 30 de ani.

Leasing: definiții, tipuri

Analiștii comerțului internațional au scos în evidență faptul că **leasing-ul** constituie o expresie a tehnicilor moderne de contractare în acest domeniu. Insistența asupra acestui tip de contract este explicată de mai mulți autori prin pragmatismul și eficacitatea lor.

În S.U.A., leasing-ul a fost reglementat prin *United States Uniform Consumer Credit Code* și prin *Uniform Commercial Code*³. În Marea Britanie⁴, Franța⁵ și Belgia⁶ s-au elaborat reglementări, care definesc relațiile contractuale pe bază de leasing și precizează operațiunile pe care le include.

Leasing-ul a fost determinat, în apariția sa de cauze obiective. Astfel, în S.U.A., în Marea Britanie și în alte țări erau întâmpinate greutăți în finanțarea afacerilor, ca urmare a rigidității formelor și procedurilor existente. Oamenii de afaceri simțeau nevoia dotării societăților lor comerciale cu echipamente moderne, în condițiile în care utilajele din dotare se învecheau, mai ales ca efect al uzurii lor morale. Formula cumpărării unor bunuri de la vânzător în scopul închirierii lor acelor clienți care aveau nevoie de ele a apărut ca o formulă salvatoare și eficientă.

Dacă, dintr-un anumit motiv, o persoană nu dorește să cumpere un bun în rate, acea persoană poate să-l închirieze. Prin efectuarea plății costurilor de închiriere pe o perioadă de timp convenită, o persoană poate să obțină dreptul exclusiv de folosință pentru, să zicem, o mașină în calitate de locatar, dar mașina va aparține tot timpul locatorului, adică societății de leasing.

În esență, leasing-ul este o formă de închiriere realizată de societăți financiare specializate (societăți de leasing, IFN-uri) a unor bunuri de echipament de către firme (beneficiari) care nu dispun de fonduri proprii ori nu pot sau nu doresc să recurgă la credite bancare pentru cumpărarea acestora de la producători.

² British Leasing Company

³ Cartea a IX-a.

⁴ Sub forma "United Kingdom Consumer Credit Act 1974".

⁵ Legea din 2 iulie 1966; Ordonanța de Guvern din 28 septembrie 1967.

⁶ Decretul nr. 55 din 10 ianuarie 1967; Decizia ministerială din 23 februarie 1968.

Leasing-ul presupune, în principiu, două contracte: unul de vânzare-cumpărare, încheiat între producător, ca vânzător, și societatea de leasing, care creditează operațiunea de leasing în calitate de cumpărător și un contract de locațiune încheiat între societatea de leasing și un terț beneficiar.

Operațiunea este inițiată de firma care dorește încheierea produsului și care se adresează în acest sens societății de leasing cu o cerere de ofertă. Societatea de leasing, în urma acceptării cererii, procedează la stabilirea contractului cu producătorul bunului solicitat, în vederea achiziționării acestuia, în acest proces este implicat direct și viitorul beneficiar. Urmează încheierea contractului de leasing și cumpărarea bunului de către societatea de leasing în vederea punerii lui la dispoziția beneficiarului.

Pentru utilizarea bunului, beneficiarul va plăti societății de leasing costul, sub formă de rate egalate pe perioada de valabilitate a contractului. De regulă, la sfârșitul perioadei de închiriere, beneficiarul are o triplă opțiune: să prelungească contractul; să-l abandoneze, să cumpere bunul la o valoare residuală.

Ca urmare, tranzacția de leasing presupune trei faze: contractarea, cumpărarea și închirierea.

Ce mărfuri pot fi oferite prin leasing?

Toate tipurile de mărfuri mobile și imobile, precum și echipamente pot fi oferite prin leasing. Drepturile de proprietate intelectuală nu pot fi incluse în leasing. Exemplificăm câteva tipuri mari de echipamente care pot fi oferite prin leasing:

- autovehicule și alte mijloace de transport;
- echipamente și mașini utilizate în construcții;
- prese pentru tipografii;
- computere și echipamente cu grad înalt de prelucrare a datelor;
- echipamente medicale;
- echipamente pentru comunicații;
- uzine complete;
- spitale și hoteluri echipate;
- avioane;

- vase, tancuri =I alte vase maritime;
- etc.

În tranzacțiile internaționale se cunosc mai multe forme de leasing, =I anume:

- Leasing direct* – realizat prin încheierea contractului între producătorul exporator =I utilizatorul bunului care face obiectul operațiunii, finanțarea fiind făcută de către furnizor.
- Leasing indirect* – ce presupune existența societăților specializate de leasing care preiau funcția de creditare, pe cea de prestare de servicii, precum =I asumarea riscurilor ce decurg din aceste operațiuni.
- Leasing operațional/Operating lease* presupune ca, în perioada de bază, să se realizeze doar o parte din prețul de vânzare al obiectului contractului. În cazul acestui tip de leasing, accentul cade pe serviciile furnizate de societatea de leasing neexistând o relație directă între prețul la care a fost achiziționat echipamentul de către societatea de leasing =I chiria percepută.
- Leasing financiar/Financial lease* – presupune ca în perioada de închiriere de bază să se realizeze întregul preț de vânzare al obiectului contractat, inclusive costurile auxiliare, precum =I un beneficiu.

Leasing-ul în România: cadrul legal

În legislația românească⁷, operațiunea de leasing este definită ca fiind « o operațiune prin care o parte, denumită locator/finanțator, transmite pentru o perioadă determinată dreptul de folosință asupra unui bun al cărui proprietar este celălaltă parte, denumită utilizator, la solicitarea acesteia, contra unei plăți periodice, denumită rată de leasing, iar la sfârșitul perioadei de leasing locatorul/finanțatorul se obligă să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing ori de a înceta raporturile contractuale”.

Utilizatorul poate opta pentru cumpărarea bunului înainte de sfârșitul perioadei de leasing, dacă părțile convin astfel =i dacă utilizatorul achită toate obligațiile asumate prin contract.

⁷ Ordonanța nr. 51 (r1) din 28/08/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing
Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 9 din 12/01/2000

Cadrul legal pentru leasing, în România, constă din prevederile Ordonanței Guvernului No. 51/1997 privind leasingul, cu amendamentele ulterioare și OG nr.28/2006.

Leasing-ul este destul de nou în România, dar piața românească a leasing-ului s-a dezvoltat rapid în ultima perioadă. Numărul companiilor de leasing a crescut mult în perioada 1994-2000 (de la 2 la mai mult de 25).

În baza legislației românești, operațiunile de leasing pot avea ca obiect bunuri imobile, precum și bunuri mobile de folosință îndelungată, aflate în circuitul civil, cu excepția înregistrărilor pe bandă audio și video, a pieselor de teatru, manuscriselor, brevetelor și a drepturilor de autor.

Leasing-ul financiar este operațiunea de leasing care îndeplinește una sau mai multe dintre următoarele condiții:

1. riscurile și beneficiile aferente dreptului de proprietate trec asupra utilizatorului din momentul încheierii contractului de leasing;
2. părțile au prevăzut expres că la expirarea contractului de leasing se transferă utilizatorului dreptul de proprietate asupra bunului;
3. utilizatorul poate opta pentru cumpărarea bunului, iar prețul de cumpărare va reprezenta cel mult 50% din valoarea de intrare (piața) pe care acesta o are la data la care opțiunea poate fi exprimată;
4. perioada de folosire a bunului în sistem de leasing acoperă cel puțin 75% din durata normată de utilizare a bunului, chiar dacă în final dreptul de proprietate nu este transferat;

În cadrul unei operațiuni de leasing poate avea calitatea de finanțator o societate de leasing, persoană juridică română sau străină, iar calitatea de utilizator o poate avea orice persoană fizică sau juridică,

Pentru efectuarea unei operațiuni de leasing orice persoană fizică sau juridică va formula unei societăți de leasing o ofertă fermă, însoțită de lista cuprinzând bunurile care vor constitui obiectul contractului de leasing, precum și de acte din care să rezulte situația sa financiară.

În cadrul operațiunilor de leasing utilizatorul are dreptul de a-și alege, cu acordul societății de leasing, furnizorul, precum și societatea care va asigura bunul.

Contractul de leasing

Contractul de leasing trebuie să cuprindă minimum următoarele elemente:

a) părțile în contractul de leasing:

- locatorul/finanțatorul;
- utilizatorul;

b) descrierea exactă a bunului care face obiectul contractului de leasing;

c) valoarea totală a contractului de leasing;

d) valoarea ratelor de leasing și termenul de plată a acestora;

e) perioada de utilizare în sistem de leasing a bunului;

f) clauza privind obligația asigurării bunului.

Contractul de leasing financiar trebuie să mai cuprindă, următoarele:

a) valoarea inițială a bunului;

b) clauza privind dreptul de opțiune al utilizatorului cu privire la cumpărarea bunului și la condițiile în care acesta poate fi exercitat.

Contractul de leasing nu se poate încheia pe un termen mai mic de un an.

Obligațiile părților în cadrul unei operațiuni de leasing:

Locatorul/finanțatorul se obligă:

a) să respecte dreptul utilizatorului de a alege furnizorul potrivit necesităților;

b) să încheie contract de vânzare-cumpărare cu furnizorul desemnat de utilizator, în condițiile expres formulate de către acesta;

c) să încheie contract de leasing cu utilizatorul și să transmită acestuia, în temeiul contractului de leasing, toate drepturile derivând din contractul de vânzare-cumpărare, cu excepția dreptului de dispoziție;

d) să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului, care constă în posibilitatea de a opta pentru prelungirea contractului sau pentru achiziționarea ori restituirea bunului;

e) să îi garanteze utilizatorului folosința liniștită a bunului, în condițiile în care acesta a respectat toate clauzele contractuale;

f) să asigure, printr-o societate de asigurare, bunurile oferite în leasing.

Utilizatorul se obligă:

a) să efectueze recepția și să primească bunul la termenul stipulat în contractul de leasing;

b) să exploateze bunul conform instrucțiunilor elaborate de către furnizor și să asigure instruirea personalului desemnat să îl exploateze;

c) să nu greveze de sarcini bunul care face obiectul contractului de leasing fără acordul finanțatorului;

d) să efectueze plățile cu titlu de rată de leasing în cuantumul valoric stabilit și la termenele prevăzute în contractul de leasing;

e) să suporte cheltuielile de întreținere și alte cheltuieli care decurg din contractul de leasing;

f) să își asume pentru întreaga perioadă a contractului, în lipsa unei stipulații contrare, totalitatea obligațiilor care decurg din folosirea bunului direct sau prin prepușii săi, inclusiv riscul pierderii, distrugerii sau avarierii bunului utilizat, din cauze fortuite, și continuitatea plăților cu titlu de rată de leasing până la achitarea integrală a valorii contractului de leasing;

g) să permită finanțatorului verificarea periodică a stării și a modului de exploatare a bunului care face obiectul contractului de leasing;

h) să îl informeze pe finanțator, în timp util, despre orice tulburare a dreptului de proprietate, venită din partea unui terț;

i) să nu aducă modificări bunului fără acordul finanțatorului;

j) să restituie bunul în conformitate cu prevederile contractului de leasing.

În temeiul contractului de leasing utilizatorul are următoarele drepturi:

a) de acțiune directă asupra furnizorului, în cazul reclamațiilor privind livrarea, calitatea, asistența tehnică, service-ul necesar în perioada de garanție și postgaranție;

b) de a exercita acțiunile posesorii față de terți.

Leasing-ul a fost definit ca fiind *o operațiune juridică prin care o persoană cumpără un bun spre a-l închiria unei alte persoane.*

Obiectul contractului de leasing îl constituie închirierea temporară a bunurilor de investiții, a bunurilor imobiliare, a serviciilor. Cel mai frecvent se închiriază mașini și utilaje.

Elementele definiției ale contractului de leasing sunt cumpărarea unor bunuri în scopul închirierii lor; închirierea acestor bunuri în scopul unei redevențe locative; folosirea acestor bunuri de către client în scopuri profesionale; latitudinea clientului să achiziționeze bunul respectiv la sfârșitul locațiunii.

În contractul de leasing sunt implicate mai multe părți, și anume:

✧ *cumpărătorul* – persoana care cumpără bunul pentru a-l închiria;

- ✧ *vânzătorul* – persoana care vinde bunul și care poate fi chiar producătorul acestui bun;
- ✧ *clientul* – persoana care are nevoie și, deci, solicită mașina sau utilajul respectiv în locație.

Prin intermediul acestui contract, cumpărătorul obține beneficii importante⁸, vânzătorul are o piață asigurată pentru produsele sale⁹, iar clientul are posibilitatea să-și procure mașinile și utilajele fără investiții prea mari. Mai mult, el realizează reducerea cheltuielilor de producție și de credite pentru plăți.

Din cele prezentate mai sus reiese că putem defini leasing-ul¹⁰ ca fiind acea operațiune juridică prin care o persoană fizică sau juridică (o societate specializată) cumpără un anumit bun (de regulă mașini și utilaje) în vederea închirierii unei alte persoane (o societate care utilizează bunul respectiv).

Profesorul Tudor R. Popescu observa, în cadrul acestei operațiuni, că *“locatarul are inițiativa afacerii, vânzătorul o permite, creditorul o facilitează și toți împreună, acționând în interes propriu, acționează în același timp și în folosul celorlalți”*. La rândul său, profesorul Ioan Macovei detaliază modul în care operațiunile de leasing *“prezintă avantaje pentru toate părțile interesate”*.

După cum am văzut, leasing-ul este o formă de finanțare cu termen, o operațiune *de credit-bail*, care se caracterizează prin faptul că obiectul contractului se referă la un echipament care urmează să fie folosit numai în scopuri profesionale¹¹. Bunurile sunt cumpărate de către locator numai pentru a fi date în locație. Durata locației trebuie să corespundă duratei economice de utilizare a mașinilor sau echipamentelor respective¹². Ratele chiriei sunt fixate astfel încât să permită amortizarea valorii bunurilor¹³. Utilizatorul are latitudinea să opteze pentru achiziționarea bunului la un preț care să corespundă valorii sale reziduale.

Leasing-ul este o operațiune care cuprinde:

⁸ Ca urmare a faptului că operațiunile pe care le efectuează nu sunt costisitoare.

⁹ El are o poziție tot mai sigură, făcând față concurenței. Veniturile sunt stabile, totodată are șansa să obțină câștiguri suplimentare.

¹⁰ Denumirea vine de la verbul to lease – a închiria.

¹¹ Obiectul contractului se poate referi la bunuri foarte diferite: mașini, utilaje, mașini de scris, automobile, vase petroliere, aeronave etc. Sunt preferate bunuri standard, de serie și nu prototipuri. Bunurile standard au avantajul că pot fi revândute, dacă locatarul nu respectă clauzele contractului.

¹² Această durată este negociată și stipulată în contract.

¹³ Înăluntru termenului convenit în contract.

- ✦ un contract de vânzare-cumpărare;
- ✦ un contract de locațiune;
- ✦ un contract de mandat;
- ✦ un contract prealabil privind promisiunea de vânzare pe care o face cumpărătorul, care valorează drept vânzare din momentul în care sunt concretizate toate elementele esențiale ale vânzării.

Leasing-ul mai cuprinde, de asemenea, promisiunea bilaterală de locație din partea finanțatorului și a utilizatorului, preexistența contractului de locațiune, care va avea valoare de contract numai atunci când se vor concretiza toate elementele contractului de locație. În același timp, este inclusă o stipulație pentru altul, în baza căreia utilizatorul poate acționa în garanție pe vânzătorul bunului.

Așadar, contractul de locațiune din cadrul operațiunii de leasing este sinalagmatic perfect, consensual și intuitu personae. Locatorul nu se obligă decât în considerația calităților persoanei sau a garanțiilor pe care le oferă întreprinderea utilizatoare.

Rolul finanțatorului este de a finanța afacerea, neavând vreo influență asupra mersului acesteia, ceea ce îngăduie acestuia să cedeze contractul său, dacă circumstanțele o cer¹⁴.

În același timp, leasing-ul are trăsăturile caracteristice ale unui contract de adeziune, deoarece la încheierea sa utilizatorul nu are posibilitatea să aducă modificări clauzelor stipulate.

În concluzie, leasing-ul este – prin natura sa juridică și prin trăsăturile enunțate – *un contract complex, reprezentând o îmbinare a mai multor tehnici juridice, într-un cadru unitar*.

Principalele forme ale leasing-ului

Formele leasing-ului sunt diferite, fiind determinate și folosite în funcție de posibilitățile de finanțare ale furnizorului, de limitele pieței, gradul de organizare și desfacere a produselor la export.

- după obiectul său, leasing-ul poate fi *mobiliar* sau *imobiliar*. În relațiile comerciale internaționale, un loc important revine leasing-ului mobilier, pentru că se referă la echipamente industriale, oferind garanția folosirii lor pe o perioadă mai mare de un an, dând posibilitatea utilizatorului să achiziționeze echipamentul la expirarea termenului de locație. Leasing-ul mobilier reprezintă opțiunea cea mai frecventă în relațiile comerciale internaționale și din motive financiare.

¹⁴ Pentru finanțator contractul nu are caracter intuitu personae.

- în raport de implicarea părților, leasing-ul este *direct* sau *indirect*. Leasing-ul este definit ca fiind direct când perfectarea contractului are loc între furnizor și client, iar indirect este atunci când este realizat prin intermediul unei societăți specializate.
- după conținutul ratelor leasing-ul este *financiar* sau *operațional*. Leasing-ul financiar se caracterizează prin aceea că în perioada de bază a închirierii este recuperat prețul de export, costurile auxiliare și se obține un anumit beneficiu. Leasing-ul operațional este caracterizat prin aceea că în perioada de bază se obține numai o parte din prețul de export.
- după procedurile de calcul al ratelor, leasing-ul este *net* sau *brut*. Leasing-ul net este acela în care ratele cuprind prețul net de vânzare al echipamentului și beneficiul realizat din utilizarea bunului respectiv. Leasing-ul brut, care mai este cunoscut și sub denumirea de *full-service leasing*, este acela în care ratele includ: prețul net de vânzare al bunurilor închiriate; cheltuielile efectuate pentru întreținerea și reparațiile echipamentelor, mașinilor sau utilajelor închiriate; beneficiile realizate pe parcursul utilizării lor.
- după durata închirierii, leasing-ul poate fi *pe termen scurt* sau *pe termen lung*. Leasing-ul pe termen scurt implică închirierea echipamentelor pe baza mai multor contracte de o durată mai redusă. Leasing-ul pe termen lung este acela în care se încheie un singur contract pentru întreaga perioadă.
- mai sunt întâlnite: leasing-ul *experimental*, leasing-ul *ordinatoarelor*, *renting-ul* și *lease-back-ul*. Leasing-ul experimental se caracterizează prin închirierea bunurilor pe o perioadă scurtă de două sau de trei luni, în mod experimental. Leasing-ul ordinar se caracterizează prin finanțarea și comercializarea calculatoarelor și a altor echipamente. Această formă de leasing mai este cunoscută și sub denumirea de *time sharing*. Renting-ul sau hire își dovedesc utilitatea, mai ales, în cazul mijloacelor de transport. Fiind un mijloc de finanțare deosebit de ingenios, lease-back-ul este utilizat într-o măsură tot mai mare. Prin lease-back, proprietarul, fără să piardă echipamentul care îi servește onorarii comenzilor, obține capital în scopul dezvoltării activităților sale economice.

În contractul de leasing, *obligațiile vânzătorului* sunt:

- să livreze un echipament de calitate, adică în stare de funcționare;
- să asigure asistența tehnică a personalului care îl va exploata;
- să asigure piesele de schimb necesare reparațiilor¹⁵;

¹⁵ Sau să achite contravaloarea lor.

- să efectueze reparațiile echipamentului închiriat, în măsura în care defecțiunile nu sunt din culpa utilizatorului¹⁶.

Utilizatorul (beneficiarul) are obligația:

- să plătească ratele chiriei, la termenele și condițiile stipulate în contract;
- să exploateze bunul închiriat prin respectarea instrucțiunilor tehnice;
- să nu efectueze modificări în construcția echipamentului închiriat; în cazul în care asemenea modificări sunt necesare, utilizatorul are obligația să solicite acordul societății de leasing;
- să conserve bunul în stare de funcționare¹⁷;
- să asigure echipamentul închiriat în folosul societății de leasing.

Societatea de leasing are, la rândul ei, câteva obligații a căror aducere la îndeplinire se întemeiază pe clauzele stipulate în contract. Astfel, societatea de leasing are obligația să înlocuiască bunul avariât. De asemenea, societatea de leasing poate înlocui echipamentul învechit, uzat sau depășit. Această înlocuire implică perceperea unei chirii majorate.

Societatea de leasing are dreptul să controleze modul în care este exploatat echipamentul de către beneficiar. În același timp, este îndrituită să vândă echipamentul locatarului în condițiile examinate în subcapitolele anterioare.

Dacă beneficiarul nu plătește ratele la termenele și în condițiile stipulate în contract societatea de leasing are dreptul să rezilieze de plin drept contractul, iar clientul are obligația: să restituie echipamentul; să suporte cheltuielile aferente; să plătească ratele restante ale chiriilor. Mai mult, beneficiarul este obligat să plătească o indemnizație forfetară de reziliere, care reprezintă ratele restante viitoare. Toate acestea pun în evidență existența unor *condiții severe impuse de instituția finanțatoare beneficiarului*. Toate aceste măsuri au caracter sancționator, de pedepsire a utilizatorului.

Finanțatorul primește bunul înapoi, având posibilitatea să-l reînchirieze unei alte persoane sau să-l vândă, în timp ce primește și plata integrală a tuturor ratelor, calculate în raport cu viața economică a echipamentului respectiv.

¹⁶ Aceste obligații sunt stipulate în contractul de leasing, încă din momentul perfectării acestuia.

¹⁷ O asemenea obligație se referă la toate formele de leasing.

Cu toată severitatea acestor măsuri în privința beneficiarului, instanțele arbitrale s-au pronunțat constant în favoarea creditorului, argumentul evocat fiind că, în felul acesta utilizatorul, primul interesat în încheierea unui contract de leasing, trebuie să respecte cu scrupulozitate toate clauzele contractului, deoarece numai în cazul unui asemenea comportament, au de câștigat toate părțile implicate, iar afacerea se derulează cu succes.