

Capitolul I

Noțiuni introductive

Secțiunea 1.1.

Apariția și evoluția operațiunilor de leasing

Apodictic, doctrina recunoaște rolul incontestabil pe care circuitul valorilor materiale și spirituale, între statele lumii, îl joacă asupra progresului și dezvoltării economice a societății moderne.

Din această perspectivă, este evident rolul deosebit de important pe care îl au strategiile investiționale, deoarece evoluția tuturor celorlalte activități va fi influențată de investițiile făcute, dar și de politicile decizionale adoptate, asupra investițiilor.

Așadar, una dintre principalele probleme care se pun este alegerea modalității optime de investire a capitalurilor proprii sau atrase, care să corespundă astfel, cel mai bine, obiectivelor și așteptărilor celui ce investește, deoarece scopul urmărit este acela de a se accesa acel tip de investiție prin care să se poată obține cel mai bun raport între rentabilitate și risc.

Totalitatea cheltuielilor făcute de un profesionist, cu scopul de a-și dezvoltarea sau moderniza obiectivele existente ori pentru construirea sau achiziționarea de noi obiective, în principiu, sunt considerate a fi investițiile pentru dezvoltare, însă putem afirma că aceste plasamente de capital reprezintă o investiție certă pentru un viitor incert (investitorii asumându-și riscurile specifice activităților desfășurate, precum scăderea cererii de piață pentru produsul finit, creșterea prețurilor la materia primă, lansarea de către concurenți a unor produse mai performante etc.).

Nefiind o creație a lumii moderne, instrumentul principal al dezvoltării economice a fost și rămâne recunoscut unanim ca fiind investiția de capital, care prin elaborarea de noi structuri, mai performante, în concordanță cu opțiunile strategice impuse de o economie de piață în continuă dezvoltare, au condus la apariția de noi forme ale contractelor clasice.

Sub aceste considerente, se justifică apariția și dezvoltarea pe plan mondial a unei noi tehnici privind investițiile de capital, respectiv a operațiunilor de leasing.

Analiza tendințelor de evoluție ale leasingului este asociată cu progresul tehnologiilor industriale, prefacerile politicilor fiscale și monetare, dar și cu transformarea per ansamblu a economiei mondiale. Toți acești factori au avut o influență specifică pe palierul fiecărui stat, ca dovadă că piața leasingului reflectă certe trăsături particulare în funcție de continente, regiuni sau țări.

Izvoarele leasingului sunt considerate a fi „*extrem de adânci, urme rudimentare ale acestor operațiuni fiind remarcate încă din Antichitate, în țări orientale precum Mesopotamia, Egipt sau Fenicia*”¹ unde au fost intuite forme apropiate cu ale acestor operațiuni.

Obiectul prestațiilor acestor operațiuni, fiind corespunzător activităților preponderente din perioada respectivă, acesta era constituit din unelte necesare practicilor specifice agriculturii, iar participanții la aceste operațiuni erau „*pe de-o parte clasele bogate (clerul) iar pe de altă parte, agricultorii cărora li se „închiriau” uneltele, pământul etc.*”².

Putem menționa, așadar, că încă din Antichitate au fost sesizate și apreciate beneficiile care pot fi obținute prin folosința unui bun, mai puțină importanță având cine este titularul dreptului de proprietate. Aristotel susținea într-una dintre lucrările sale că „*bogăția nu se măsoară prin titlurile de proprietate, ci prin efectivă utilizare a unor bunuri, chiar dacă sunt proprietatea altora*”³.

Reglementări ale unor operațiuni similare au fost sesizate și în Codul de legi al regelui babilonian Hammurabi, în anul 1750 î.H., atunci când proprietatea personală era arendată. Această operațiune de arendare cunoscând o largă răspândire la greci și romani. Spre exemplu, sclavii provenind din Africa, nu erau vânduți, ci erau „închiriați” pentru muncă,

¹ C.O. Livlin, *The History of Leasing*, p. 41; A. Moret, *El Nilo y la Civilizacion Egipcia*; G. Gloty, *The Greek City*, 1957.

² Frank J. Fabozzi (Yale University), P. Newitt (consultant), *Equipment leasing*, ed. a IV-a, publ. Frank J. Fabozzi Associates, New Hope, Pennsylvania, U.S. 2000, p. 21.

³ Aristotel, *Retorica*, Cartea I/Cap. V, citat după D. Clocotici, Gh. Gheorghiu, *Operațiunile de leasing*, Ed. Lumina Lex, București, 2000, p. 18.

aceasta fiind considerată o formă incipientă a leasingului operațional. Mai târziu, în anul 201 î.H., se menționează că în orașul samaritean Ur unelte agricole erau închiriate fermierilor, proprietarii acestora consemnând aceste operații pe plăci de argilă.

Literatura română de specialitate consemnează ca forme incipiente ale ceea ce numim azi operațiune de leasing că ar fi apărute încă din dreptul roman, fiind în strânsă legătură cu formele actuale ale sistemului clasic de creditare, respectiv cu fiducia: unde pentru garantarea creanței sale împrumutătorul își rezerva proprietatea unui lucru.

Totodată, Iustinian, în *Cartea a II-a a Institutelor*, a redactat norme detaliate, care individualizau operațiuni juridice similare leasingul operațional modern.

Conform altor opinii, se mai afirmă că preocupări similare operațiilor de leasing modern au fost observate și în activitățile obștilor sătești din Rusia precum și din alte țări ale Europei Răsăritene.

Primele operațiuni care prefigurau leasingul modern au apărut în SUA către finalul secolului al XIX-lea, respectiv în anul 1877, când aparatele de telefon au fost date spre închiriere abonaților, iar acest contract avea să fie denumit „lease”.

Însă fondatorul primei companii de leasing modern este considerat, fără îndoială, omul de afaceri Henry Schoenfeld, care a pus bazele US Leasing Corporation (actualmente US Leasing International Inc.) în anul 1952.

Operațiunile de leasing au înregistrat o evoluție ascendentă, dezvoltându-se cu rapiditate, datorită, categoric, beneficiilor pe care acestea le aduceau părților implicate, dar și datorită unor relaxări fiscale acordate acestor tipuri de investiții, astfel că la sfârșitul anilor 50, „leasingul era suficient de dezvoltat încât să atragă atenția oamenilor de afaceri din statele europene și nu numai”⁴.

„Leasingul financiar” este însă o noțiune strâns legată de numele omului de afaceri D. P. Boothe care, împreună cu câțiva prieteni, a fondat în anul 1956, în statul California, o companie ce purta numele

⁴ E. Chandraiah, *Evaluation of Lease Financing*, Concept Publishing Company, New Delhi, 2004, p. 42.

„Boothe Leasing Corporation”, și care mai târziu a devenit parte a concernului Greyhound Leasing and Financial Corporation (1962).

Se înregistrează astfel prima societate având ca principal obiect de activitate operațiunile de leasing a echipamentelor mobiliare, societate care funcționează și astăzi, fiind încă considerată lider în domeniu.

Se presupune că totul ar fi pornit de la o experiență personală a omului de afaceri D.P. Boothe care, fiind managerul unei întreprinderi de produse alimentare, a beneficiat de o comandă extrem de profitabilă, însă, nedispunând nici de utilajele necesare și nici de banii necesari investiției, a luat decizia ca pentru a onora totuși comanda, să închirieze printr-un sistem asemănător contractului „lease”, pentru un termen îndelungat, utilajele de care avea nevoie. Atunci Boothe a realizat că eficiența acestei metode de finanțare are foarte multe șanse de reușită în perspectivă și a pus astfel bazele propriei sale afaceri.

Astfel a luat ființă „US Leasing Corporation”, având sediul în San Francisco, inițial cu un capital de 20.000 USD, dar care numai după doi ani reușea să asigure finanțarea prin operațiuni de leasing pentru diverse echipamente, în valoare de 3 mil. USD.

Extinderea rapidă a leasingului în SUA după cel de-al Doilea Război Mondial a fost justificată prin cerințele enorme de capital necesare pentru restructurarea industriei bazate pe producerea de armament. Această restructurare impunea mari investiții, care în mare parte erau finanțate prin credite. Numai că acordarea de credite prezenta un mare risc pentru bănci, deoarece investitorii nu se găseau în posibilitatea să prezinte garanțiile corespunzătoare, cerute de către acestea. În aceste condiții, garanția cea mai sigură s-a dovedit a fi, ca întotdeauna, asupra dreptului de proprietate.

Astfel că instituțiile bancare propriu-zise sau eventualele societăți de leasing (societăți finanțate tot de către bănci), în scopul de a minimaliza riscul nerambursării creditelor de către debitori, au preferat să nu mai acorde credite în sistem clasic, ci au considerat oportun să cumpere în nume propriu bunurile de investiții, pentru ca mai apoi să cedeze dreptul de folosință beneficiarilor, contraprestația acestora constând în plata unei

chirii achitate la anumite termene stabilite cu maximă strictețe. Titlul de proprietate rămânea astfel al băncii, iar în cazul în care chiriașul nu achita sumele ce îi reveneau prin contract, la termenul scadent, atunci proprietarul avea dreptul de a-și lua înapoi bunurile ce-i aparțineau, urmând să găsească un nou beneficiar. Sistemul prezenta așadar avantaje pentru ambele părți, deoarece băncile (sau marii investitori) își reduceau riscul plasării fondurilor în afaceri nesigure, iar clienții au apreciat încă de la început că pentru ei prioritar nu era dreptul de proprietate asupra bunurilor, ci prioritar era dreptul de folosință. Leasingul a cunoscut o atât de mare amploare în SUA și grație facilităților fiscale mari oferite în acest sens de statul american.

Leasingului pentru echipamente industriale s-a bucurat încă de la început datorită avantajelor pe care le prezenta, de susținere din partea instituțiilor bancare, care au desfășurat astfel de operațiuni fie direct, după ce au fost autorizate pentru aceasta, fie indirect prin intermediul unor societăți interpuse, specializate în leasing.

În anul 1963, National Banks, una dintre cele mai importante rețele bancare, primește această autorizație, urmându-i Bank Holding Companies în anul 1970. Astfel că „*până în 1975, deci în mai puțin de 15 ani, băncile fuseseră autorizate să desfășoare operațiuni de leasing în mod direct în 41 de state americane*”⁵. Cu toate acestea, leasingul nord-american nu este supravegheat de o asociație multinațională, aici existând mai multe asociații naționale foarte bine dezvoltate. În SUA funcționează azi mai mult de zece asociații de leasing.

În 1983, ca o consecință a evoluției ascendente pe care aceste operațiuni le-au înregistrat la nivel global, a fost organizat la Hong Kong primul congres al lumii având ca temă operațiunile de leasing.

La sfârșitul anului 2002, pe glob erau înregistrate șapte asociații multinaționale de leasing⁶. Principalul obiectiv al acestor organizații internaționale, cât și scopul declarant al reuniunilor internaționale privind

⁵ D. Clocotici, Gh. Gheorghiu, *Operațiunile de leasing*, Ed. Lumina Lex, București, 2000, p. 21.

⁶ www.leaseurope.org/pages/statistics.

leasingul îl reprezintă unificarea politicilor cu privire la operațiunile de leasing. Pentru realizarea acestui obiectiv, au fost puse bazele elaborării proiectului UNIDROIT asupra leasingului financiar internațional⁷.

În Europa, leasingul s-a răspândit ceva mai târziu, la început în Anglia, dispersându-se mai apoi în țările occidentale, care beneficiau de o economie de piață în plină ascensiune (Germania, Franța, Olanda, Belgia). În Franța, de exemplu, leasingul în forma sa inițială a fost cunoscut sub denumirea de *credit-bail*. Nici țările Europei de Est nu au rămas foarte mult în urmă la acest capitol, acestea, chiar dacă cu o oarecare întârziere față de țările puternic dezvoltate, și-au integrat în sistemul lor judiciar, operațiunile de leasing.

În Marea Britanie, țară în care industria leasingului este considerată ca fiind cea mai evoluată din Europa, au fost înființate patru asociații de leasing, urmată fiind de Germania, unde funcționează trei astfel de asociații, iar în Austria de asemenea tot trei. Însă în marea majoritate a țărilor funcționează doar o unică asociație națională de leasing.

În anul 1972 a luat ființă Federația Europeană a Societăților de Leasing, LEASEUROPE, prin care aproape 80% din industria leasingului de pe continentul european este astfel supravegheată. Federația a reușit ca până la finalul anului 1993 să înglobeze 25 de țări afiliate și 1.054 de instituții membre. În anul de referință, Franța deținea cel mai mare număr de societăți axate pe leasing, respectiv un număr de 103 societăți specializate în leasing mobilier și 124 de specializate în leasing imobiliar, însă pe de altă parte aceasta nu avea înregistrată nicio societate mixtă, specializată pe ambele tipuri de leasing.

În fostele țări socialiste, leasingul a fost utilizat și reglementat prima dată prin anii '80, în Cehoslovacia și Ungaria, pentru ca ulterior să fie utilizat și în țări ca Polonia sau Bulgaria.

Înainte de anul 1989, leasingul era aplicat în România la un nivel foarte scăzut, tocmai de aceea crearea unui sistem legislativ specific pentru aceste operațiuni nu a fost justificat. Însă după evenimentele din

⁷ Proiectul a fost elaborat încă din 1981 sub denumirea „Preliminary draft uniform rules on the sui generis form of leasing transaction as adopted by the UNIDROIT Study Group on the leasing contract”.

1989 asistăm și la noi în țară la formarea unui nou cadru legislativ, prin care se încearcă o reglementare a funcționării activităților economice, în concordanță cu mecanismul economiei de piață europene.

Prima societate de leasing din România a fost înregistrată în anul 1994, iar primele reglementări legislative au fost redactate în anul 1995.

În anul 1997, ca o consecință a evoluției ascendente pe care au înregistrat-o activitățile de leasing, s-a impus elaborarea unei reglementări specifice referitoare la operațiunile de leasing – astfel a apărut primul act normativ al acestor operațiuni, respectiv O.G. nr. 51/1997⁸, această ordonanță fiind adoptată ca atare, ulterior, în anul 1998.

Având drept obiectiv promovarea operațiunilor de leasing și a avantajelor pe care acestea le-ar prezenta pentru economia românească, în februarie 1996 a fost înființată de către cele trei societăți de leasing existente pe piață la acel moment, Uniunea Națională a Societăților de Leasing – UNSLR (actualmente aceasta funcționează sub denumirea de Asociația Societăților de Leasing din România).

Azi în România funcționează „Asociația Societăților Financiare – ALB România”, organizație nonprofit, care are ca obiectiv declarat stabilirea unui mediu de afaceri mai bun și a unui cadru profesionist pentru piața de servicii financiare din România. Asociația a fost înființată în luna martie 2004, fiind deschisă tuturor companiilor de leasing financiar și operațional, precum și celorlalte servicii financiare nebancale, așa cum sunt ele definite de legislația în vigoare. Scopul acestei organizații urmărește în principal armonizarea normelor și a legislației naționale cu standardele din Uniunea Europeană.

Secțiunea 1.2. *Terminologie și etimologie*

Principala caracteristică a contractului de leasing rezidă din caracterul său atipic, deoarece acesta se situează undeva între un contract de

⁸ Ordonanța nr. 51 din 28 august 1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing, publicată în M. Of. nr. 224/30 august 1997; aprobată și modificată prin Legea nr. 90/1998 pentru aprobarea O.G. nr. 51/1997 privind operațiunile de leasing și societățile de leasing publicată în M. Of. nr. 170 din 30 aprilie 1998.

închiriere, de cumpărare și de creditare, însă „în niciun caz nu trebuie asimilat acestora, ci mai mult ca o combinație a acestora”⁹.

Privind originea etimologică a cuvântului „leasing”, acesta provine din conjugarea verbului „to lease” – a da spre folosință, ce definește o operațiune specifică, care beneficiază de un caracter juridic determinat, respective acela prin care o parte denumită *lessee (utilizatorul)* va beneficia de dreptul de folosință asupra unui bun special achiziționat de către *lessor (finanțatorul)*, pentru o perioadă determinată, contra unei plăți periodice, iar la finele acesteia existând posibilitatea opțiunii de a se returna bunul proprietarului de drept, de a se continua contractul de leasing în condiții similare sau de se proceda la transferul dreptului de proprietate.

Facem această precizare în scopul de a nu se face confuzie cu verbul „to rent”¹⁰ – a închiria, care presupune transferul dreptului de uz pentru o perioadă strict determinată al unui bun aflat deja în posesia titularului dreptului de proprietate, iar la încetarea locațiunii, proprietarul va reintra în mod cert în posesia bunului¹¹.

De asemenea, s-a atras atenția precum „*termenul lease este „înșelător”, deoarece, ca și traducerea cuvântului „rent”, el desemnează o închiriere; or, contractul de leasing și contractul de renting nu sunt similare*”¹².

Cu toate că operațiunea juridică urmărită în ambele contracte este transferul dreptului de folosință asupra unor bunuri, cele două contracte prezintă elemente esențiale, care le individualizează.

În primul rând, trebuie subliniat că în cazul contractului de leasing bunul este achiziționat de către finanțatorul/locator la inițiativa utilizatorului/locatar, pe când în contractul de renting (de locațiune)

⁹ M.V. Achim, *Leasing – o afacere de succes*, Ed. Economică, București, 2005, p. 70.

¹⁰ Definiție conform Cambridge Business English Dictionary, Cambridge University Press.

¹¹ R.A. Tomescu, *Aspecte teoretice și considerente practice privind executarea contractului de leasing în România*, articol publicat în vol. conferinței „Joint International Conferences European Integration – Realities and perspectives” (ISSN 2067-9211), p. 438, Univ. Danubius Galați, 2015.

¹² J. Glen, *Business Dictionary*, 2013, <http://www.businessdictionary.com/> (22.01.2018).

bunul oferit spre folosință se află deja în proprietatea locatorului. În al doilea rând, modul în care cele două contracte încetează prin ajungere la scadență este diferit deoarece în cazul contractului de renting bunul se întoarce de drept în posesia proprietarului, pe când în cazul contractului de leasing se oferă utilizatorului/locatar opțiunea de a alege între a cumpăra bunul, de a continua contractul de leasing sau de a returna bunul finanțatorului/locatar.

Inițial, în Franța, leasingul (*credit-bail*) a fost definit ca un contract complex, prin care o instituție financiară specializată oferă spre închiriere un bun unui utilizator, iar acesta din urmă dispune de dreptul de a-și exprima opțiunea privind cumpărarea bunului, la expirarea duratei irevocabile a închirierii. Se arată totodată că „*operațiunea de leasing se bazează pe un grup de contracte, aflate într-o interdependență unilaterală și cu o structură complexă, contractul principal fiind contractul de leasing, în cursul căruia se formează contractele accesorii*”¹³.

În literatura juridică franceză, contractul de *credit bail* se definește ca fiind operațiunea prin care „un stabiliment financiar (*credit bailleur*) dobândește proprietatea unui bun, pe care îl închiriază apoi clientului său utilizator (*credit preneur*), pentru o perioadă irevocabilă, ce coincide, de regulă, cu perioada de amortizare”¹⁴, iar la finele acestei perioade utilizatorul are posibilitatea „*de a opta pentru achiziționarea bunului achitând valoarea reziduală, de a reînnoi contractul pentru o nouă perioadă sau de a restitui bunul*”¹⁵.

Secțiunea 1.3. ***Leasingul în dreptul SUA al altor țări din Uniunea Europeană și în Japonia***

Caracterul modern al leasingului, așa cum am precizat anterior, datează din perioada celui de-al Doilea Război Mondial, când acesta s-a

¹³ B. Teyssie, *Les groupes de contracts*, Ed. LGDJ, Paris, 1975, p. 33.

¹⁴ *Leasingul, factoringul și forfetarea, metode moderne de finanțare*, <https://dokumen.tips> (21.05.2017).

¹⁵ J.M. Mousseron, J. Raznard, R. Febre, J.L. Pierre, *Droit du commerce international*, Ed. Litec, Paris, 1997, p. 495.

impus ca o importantă metodă de finanțare, astfel că o adevărată industrie a acestor operațiuni a fost dezvoltată, prin crearea unor noi structuri economice, sub numele generic de societăți independente de leasing. Aceste societăți aveau un rol aproximativ similar cu cel al băncilor sau altor instituții financiare independente, numai că scopul acestora era altul, respectiv cumpărarea de echipamente noi pe care apoi le închiriau clienților lor, spre deosebire de bănci care procedau la împrumutarea acestora cu diverse sume în perspectiva unei viitoare achiziții.

Leasingul a devenit în scurt timp o proeminentă componentă a industriei financiare din toate țările capitaliste industrializate, însă originile acestuia rămân incontestabil recunoscute ca aparținând Statelor Unite.

„În SUA leasingul este reglementat de o combinație de drept cutumiar, de legi referitoare la proprietate și de anumite texte din Codul Comercial Uniform (UCC), care tratează vânzarea, locațiunea și tranzacțiile la termen, precum și reglementările fiscal”¹⁶.

Adoptat de majoritatea statelor din cadrul federației, reglementările cuprinse în Codul Comercial Uniform se vor aplica relațiilor comerciale în materie de vânzare-cumpărare, însă atunci când o societate se lansează în afaceri specifice operațiunilor de leasing, pe teritoriul unui stat membru al Statelor Unite, aceasta va beneficia de reglementările normative declarate de legea leasingului din statul Delaware, deoarece aceasta este considerată a prezenta modelul cel mai rezonabil.

Reglementarea operațiunilor de leasing este realizată prin dispozițiile inserate în cuprinsul normelor financiar-contabile (Statements of Financial Accounting Standards), care stabilesc conceptele fundamentale ale normelor de întocmire și de prezentare a conturilor și a înregistrărilor contabile.

Aceste norme reglementează clasificarea în două categorii a operațiunilor de leasing, și anume: leasingul operațional, care este privit ca o locațiune ordinară și respectiv leasingul financiar, asimilat operațiunilor de vânzare-cumpărare cu credit. Pentru ca un contract de leasing să fie

¹⁶ G. Tița-Nicolescu, *Leasing*, Ed. C.H. Beck, București, 2006, p. 17.

încadrat în categoria leasingului financiar, va trebui să îndeplinească cel puțin una din următoarele patru condiții:

„1. proprietatea asupra bunului să se transfere automat către locatar, la expirarea duratei pentru care a fost încheiat contractul de leasing;

2. contractul să includă o opțiune de cumpărare a bunului la o valoare netă inferioară valorii de piață;

3. perioada locațiunii să reprezinte cel puțin 75% din durata vieții economice a bunului;

4. valoarea actualizată a ratelor de leasing să fie superioară sau cel mult egală cu 90% din valoarea de piață a bunului, calculată la încheierea contractului”¹⁷.

Atunci când bunul obiect al prestației unei operațiuni de leasing aparține industriei automobilelor, contractul de leasing încheiat între societățile de leasing și utilizatori poate fi:

- „Contract „închis” (closed-end leasing) denumit și „walk-away”. Acesta fiind specific situațiilor în care calitatea de utilizator/locatar, aparține unei persoane fizice și permite ca la expirarea perioadei de leasing bunul să fie înapoiat fără a exista alte responsabilități legate de el.

- Contractele „deschise” (*open-end leasing*) care caracterizează în principal leasingul comercial și de afaceri. În acest tip de contract de leasing, riscurile financiare îi incumbă utilizatorului și nu companiei de leasing. Pentru a opera transferul dreptului de proprietate, la finalizarea contractelor deschise utilizatorului îi revine obligația de plată a diferenței dintre valoarea reziduală și valoarea de piață a vehiculului la expirarea contractului”¹⁸.

Leasingul în țările Uniunii Europene

În majoritatea țărilor membre ale Uniunii Europene nu funcționează o lege specială prin care să se reglementeze în mod expres regimul juridic aplicabil operațiunilor de leasing.

¹⁷ ****Dossiers Internationaux, Etats Unis – juridique, fiscal, social, comptable*, Ed. Francis Lefebvre, Paris, 1994, pp. 314-315.

¹⁸ S. Gurusamy, *Essentials of financial services*, Ed. T. McGraw-Hill, New Delhi, 2017, p. 153.