



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

GHID LEASING

ACTIVITATEA 4 - IMPLEMENTAREA PLANURILOR DE AFACERI

Activitatea 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

I. Ce este leasingul?

Definitie: Leasing-ul este o operațiune comercială prin care o parte denumită locator/finantator transmite pentru o perioadă determinată dreptul de folosință a unui lucru al cărui proprietar este către alta parte, denumită utilizator, la solicitarea acesteia din urmă, contra unei plăți periodice, denumită rată de leasing, iar la sfârșitul perioadei de leasing locatorul/finantatorul 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.



II. Contractul de leasing

În România, contractul de leasing este reglementat prin Ordonanța Guvernamentală nr. 51/1997, republicată în Monitorul Oficial nr. 9 din 12.01.2000, operațiunile de leasing constituind o nouă categorie de fapte de comerț care se adaugă la cele prevăzute de art. 3 Cod Comercial.

Elementele contractului de leasing sunt:

1. Partile:

– locatorul/finantatorul;



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

– utilizatorul.

2. Descrierea exacta a bunului care face obiectul contractului de leasing;

3. Valoarea totala a contractului de leasing;

4. Valoarea ratelor de leasing si termenul de plata a acestora;

5. Perioada de utilizare in sistem de leasing a bunului;

6. Clauza privind obligatia asigurarii bunului.

Partile intr-un contract de leasing sunt:

1. Utilizatorul (locatarul) – clientul solicitarii sau beneficiarul lucrului;

2. Finantatorul operatiunii – creditorul sau cumparatorul bunului (de regula, este o societate comerciala specializata);

3. Furnizorul (vanzatorul) – constructorul, producatorul sau fabricantul lucrului. Obiect al operatiunilor de leasing il pot constitui bunurile imobile, bunurile mobile de folosinta indelungata aflate in circuitul civil, cu exceptia inregistrarilor pe banda audio si video, a pieselor de teatru, manuscriselor, brevetelor si a drepturilor de autor.

Statistic, obiect al leasingului il formeaza in special echipamentul de calcul, aparatele si instrumentele





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

de masura, mijloacele de transport, masinile unelte, masinile agricole. Utilizatorul poate opta pentru cumpararea bunului inainte de sfarsitul perioadei de leasing, daca partile convin astfel si daca utilizatorul achita toate obligatiile asumate prin contract.

III. Contractul de leasing financiar

Operatiunile de leasing financiar trebuie sa indeplineasca mai multe conditii:

1. Riscurile si beneficiile aferente dreptului de proprietate trec asupra utilizatorului din momentul incheierii contractului de leasing;

2. Utilizatorul poate opta pentru cumpararea bunului, iar pretul de cumparare va reprezenta cel mult 50% din valoarea de intrare (piata) pe care acesta o are la data la care optiunea poate fi exprimata;

3. Perioada de folosire a bunului in sistem de leasing acopera cel putin 75% din durata normala de utilizare a bunului, chiar daca dreptul de proprietate nu este transferat la finalul contractului.

Contractul de leasing financiar cuprinde, pe langa elementele standard ale contractului de leasing, urmatoarele elemente suplimentare:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

1. valoarea initiala a bunului;
2. clauza privind dreptul de optiune al utilizatorului cu privire la cumpararea bunului si la conditiile in care poate fi exercitat acest drept.

Valoarea contractului de leasing este data de suma tuturor redeventelor, iar in cazul achizitiei bunului, se adauga si valoarea reziduala a acestuia.

Principala componenta a redeventelor o reprezinta amortizarile. Conform prevederii art. 5 lit. c) din Ordonanta nr. 70/1994, modificata prin Legea nr. 90/1998, redeventa platita va fi calculata tinand seama de marja de profit si de

amortizarea integrala a bunului sau cel putin a unei parti din valoarea de intrare a acestuia; in acest caz, regimul de amortizare va fi stabilit de parti de comun acord, functie de natura bunului si de valoarea sa de intrare, in conformitate cu Legea nr. 15/1994 privind amortizarea capitalului imobilizat in active corporale si necorporale.

IV. Operatiunile de leasing

Operatiunile triunghiulare de leasing reprezinta o forma des intalnita a leasing-ului. Initiativa apartine, de regula, utilizatorului care are nevoie de un anumit bun sau grupuri de bunuri si procedeaza la





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

prospectarea pietei pentru identificarea unui eventual furnizor și a unui finanțator. După ce furnizorul și utilizatorul s-au pus de acord asupra perfectării unui contract de vânzare-cumpărare cu privire la bunul dorit de utilizator, utilizatorul va adresa finanțatorului o cerere, cuprinzând date referitoare la caracteristicile tehnico-functionale ale bunului dorit, la situația sa materială și financiară, la identificarea furnizorului și detaliile negociate în privința contractului de vânzare-cumpărare.

Dacă finanțatorul acceptă cererea, el va intra în afacere preluând din acel moment, în nume propriu, negocierea cu furnizorul cu care încheie contractul de vânzare-

cumpărare. Vânzarea lucrului, deși se perfectează la momentul în care finanțatorul intervine, intră în vigoare la data încheierii procesului verbal de predare-recepție, intervenit între furnizor și utilizator.

Drepturile beneficiarului și ale finanțatorului față de furnizor:

1. Beneficiarul (utilizatorul bunului), în calitate de mandatar, este împuternicit de Finanțator, în calitate de mandant, să achiziționeze titlul de proprietate asupra bunului ales de el, să rezolve orice diferend privind calitatea bunului și să conserve bunul până la manifestarea opțiunii de cumpărare – va negocia cu furnizorul condițiile de cumpărare, prețul, modalitățile





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

de plata, modalitățile de livrare, momentul transferului proprietății și a riscurilor, asigurarea transportului, data și locul recepției, termenele de formulare a reclamației cantitative și calitative, modul de soluționare a acestora, penalitățile pentru nelivrare sau livrare necorespunzătoare, efectele forței majore și suportarea consecințelor etc.;

2. Finantatorul primește mandat de la Beneficiar să procure bunul ales de acesta din urmă în scop de garanție, astfel încât beneficiarul să răspundă de riscuri.

Utilizatorul, în temeiul mandatului primit, va îndeplini formalitățile administrative de a sta în justiție și de a introduce acțiunile în garanție contra furnizorului.

Rolul furnizorului este secundar, obligațiile sale limitându-se la garantarea calității bunului.

Finantatorul (societatea de leasing) nu răspunde pentru cazul în care bunul ce face obiectul contractului de leasing nu este livrat utilizatorului, cu excepția cazului în care societatea de leasing are calitatea de furnizor; în această situație, utilizatorul se va vedea nevoit să





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

plateasca redeventele convenite, fara ca el sa se poata bucura de folosinta bunului contractat, sfarsind prin a plati intreaga valoare a contractului.

In cazul leasing-ului, contractul de locatiune este precedat de o promisiune bilaterala (reciproca, sinalagmatica) de locatiune, ceea ce inseamna ca finantatorul promite ca va da in locatie lucrul pe care il cumpara, iar utilizatorul promite ca il va lua ca locatar. Practic, contractul de locatiune este un instrument juridic de punere a lucrului la dispozitia utilizatorului.

V. Fazele operatiunii de leasing

Fazele operatiunii de leasing:

1. Achizitionarea bunului de catre societatea finantatoare;
2. Restituirea treptata de catre beneficiar a creditului primit (prin plata redeventelor), folosind resursele financiare obtinute din exploatarea bunului (a investitiei). Redevanta contractului de leasing cuprinde: ratele de amortizare ale bunului, chiria pe capitalul neamortizat, taxele, asigurarile, precum si o marja de profit a societatii finanțatoare;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

3. Dreptul beneficiarului ca la expirarea contractului sa-si exprime optiunea privind bunul care face obiectul contractului de leasing.

La incetarea perioadei de inchiriere, utilizatorul are urmatoarele posibilitati:

1. sa restituie bunul finantatorului, contractul luand astfel sfarsit;
2. sa reinnoiasca locatiunea pentru o noua perioada si cu chirie redusa. Leasing-ul nu poate fi insa asimilat vanzarii pe credit, deoarece pana la expirarea duratei locatiunii si manifestarii optiunii de cumparare, utilizatorul este un simplu locatar, iar translatia proprietatii nu opereaza cu efect retroactiv;

3. sa cumpere bunul la un pret rezidual (diferenta dintre pretul platit de investitor si sumele restituite, periodic, de catre beneficiar). Deoarece pretul de cumparare este inferior valorii reale a bunului, aceasta varianta este cea mai avantajoasa pentru utilizator.

VI. Tipuri de leasing

Cele mai intalnite forme ale leasingului sunt:

1. Leasing-ul direct

Cel care da bunul cu chirie este producatorul, care detine dreptul de proprietate asupra bunului respectiv, utilizatorul detinand numai dreptul de folosire a





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



bunului. Deseori, cel care da cu chirie este obligat prin contractul de leasing să asigure și service-ul de întreținere; într-un asemenea caz se vorbește de service lease. Un element foarte important este clauza anularii. Utilizatorul bunului poate să decidă să nu mai plătească chiria, înainte de expirarea termenului de închiriere, atunci când bunul respectiv s-a uzat moral inacceptabil de mult sau nu mai este necesară prelungirea contractului din cauza declinului activității chirieșului. Plățile prevăzute prin contract nu acoperă în întregime costul bunului, iar durata contractului este mult mai mică decât durata normală de utilizare

a bunului, cel care da cu chirie așteptându-se să fie să vândă bunul la încheierea contractului de leasing, fie să închirieze bunul și altor chiriași.

2. Leasing-ul financiar

În această formă de leasing există trei părți: finanțatorul, utilizatorul și, respectiv, furnizorul bunului. Utilizatorul selectează bunul și negociază prețul și termenul de livrare cu furnizorul, apoi negociază condițiile de încheiere a contractului de leasing cu finanțatorul. Finanțatorul (de regulă o firmă de leasing) achiziționează bunul vizat și îl oferă utilizatorului prin contract de leasing.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

O formă particulară este leasing-ul parghie. Finantatorul furnizează celui care dă cu chirie o mare parte din fonduri necesare pentru achiziționarea bunului respectiv. Cel care dă cu chirie trebuie să ramburseze împrumutul contractat pentru achiziția bunului. Redevența contractului de leasing variază în funcție de condițiile financiare în care a fost obținut împrumutul.

3. Vânzare și leaseback

Proprietarul bunului (teren, clădire, echipament) vinde bunul respectiv și încheie simultan o înțelegere cu cumpărătorul pentru a închiria bunul respectiv în anumite condiții. Cumpărătorul bunului poate fi o bancă, o firmă de asigurări, o societate de leasing, un investitor particular. Vânzătorul primește imediat prețul de cumpărare al bunului și utilizează bunul, plătiind redevențe noului proprietar (cumpărătorul).

Sursa: <https://www.finantare.ro/ghid-leasing>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Noiembrie 2019

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României!"

