

ПРАВНИ ПРОБЛЕМИ ЛЕЗИНГА

I

„Leasing” (1) (лизинг) се јавио најпре у САД одакле је почетком 60-тих година „уведен” у Европу, у којој је у извесном смислу мењао форму, али је задржао име које се најчешће не преводи. Слично као и у другим земљама у почетку, тако и у нашој(2), истиче се да ће, као страна реч, тешко да се одомаћи у нашој правној терминологији; али, док се не нађе одговарајућа, ова реч ће, као и многе друге, уосталом, стећи право грађанства(3). Проблеми да се нађе одговарајући израз састоје се превасходно у томе што до сада није утврђена правна природа односа који се стварају закључењем уговора о leasing-у. Иако највише подсећа на закуп, овај уговор садржи у себи карактеристике уговора о продаји на отплату (подсећа и на продају са оброчним отплатама цене), а има и извесне специфичне карактеристике због којих многи сматрају да се ради о уговору *sui generis*.

Leasing представља посебан вид финансирања. Путем leasing-а једно предузеће, уместо да купује опрему која му је потребна и да за куповину одвоји своја средства, обраћа се специјализованој установи-предузећу за leasing да му потребну опрему да у закуп за једно одређено време (довољно дуго да закуподавцу опреме обезбеди амортизацију опреме). Истеком тог рока (који је неопозив) предузеће-закупац може да бира између следећих могућности: а) да тражи обнову уговора уз нижу закупнину, б) да откупи опрему уз снижену цену, в) да опрему врати leasing-предузећу (неки уговори не пружају ову трећу опцију).

Пре него што пређемо на анализу правних проблема који се у вези с leasing-ом јављају потребно је, макар и сасвим кратко, указати на разлоге који су у САД и Француској као и у другим земљама света довели до коришћења овог облика пословања.

На питање који су разлози довели до leasing-а истиче се да су у Сједињеним Државама потребу leasing-а диктирале нелибералне фискал-

(1) У енглеском језику реч *lease* значи закуп, најам.

(2) П. Павлић, Уговор о закону опреме, »*leasinge* (лизинг), *Привредно-правни приручник*, VII/1969, 11:8—16.

(3) Треба напоменути да је *leasing* сачувао своје првобитно име и у Француској и у другим европским земљама. Предложени преводи као што су „зајам-најам”, „изнајмивање—финансирање”, који чак доста откривају стварни карактер послова и о којима је реч, нису успели да се укорене.

не стопе амортизације и релативна неразвијеност средњорочних банкарских кредита. У Француској су разлози били друге природе а пре свега што се путем *leasing*-а стварала могућност да се инвестиције 100% финансирају спољним средствима без сопственог учешћа, а затим тешкоћа да се од банака добију средњорочни кредити.

Leasing се нарочито користи код опреме која у техничком погледу брзо застарева. Тиме је он постао инструмент техничког напретка раздвајајући „привредни“ живот опреме од њеног „физичког“ живота. Како се код *leasing*-а не поставља питање својине, то овај облик прибављања омогућава да се опрема користи само док је њена рентабилност висока. Уопште код техничких новина ризик је велики како код произвођача, тако и корисника такве опреме. При том, сваки пословни човек пре него што се одлучи да купи нову и савремену опрему води рачуна о технолошкој или тржишној дужини века такве опреме. Другим речима, будући купац треба да предвиди колико дуго ће му континуирана употреба опреме бити кориснија од њене замене, одн. он треба да се одлучи да ли му је рентабилније да купи нову опрему или да је изнајми⁽⁴⁾.

У индустријским областима где су технолошке промене брзе, будући купац заиста може да се нађе пред великом дилемом да ли да купи најновији модел. Погрешна одлука у том домену, како истичу амерички писци⁽⁵⁾, може бити врло скупа јер може да се погрешни на два начина: 1. ако се модерна опрема не набави одмах у уверењу да ће је ускоро заменити савршенији тип; 2. ако се пребрзо набави и ускоро затим констатује да је створен још савршенији тип исте опреме. Суочени са оваквом опасношћу многи пословни људи нерадо купују опрему, већ је узимају у закуп и тиме се ослобађају ризика брзог застаревања који у том случају прелази на *leasing* предузећа. Ова врста послова најчешће се среће код закупа компјутера (рачунара), где је процес технолошких промена застрашујуће брз и велик. У неким од оваквих уговора отказни рок је 30 дана (који се сматра као изузетно кратак) што практично значи да закупца овакве опреме има могућност да сваког месеца добије нов модел опреме у питању. С овим у вези сигурно је да се поставља питање како и на који начин се предузеће *leasing* осигурава за ризике које овим преузима. Овакву врсту *leasing*-а (за опрему код које се врше стална технолошка усавршавања) најчешће врше предузећа-произвођачи такве опреме. То је и разумљиво, ако се има у виду да је такво предузеће у бољој ситуацији (има специјално за то опремљен научни кадар) да процени када ће опрема у питању да застари (у ствари, оно је у положају да има контролу над променама), а такође је и у бољем положају да враћену опрему осавременити или са њом поступи на неки други начин. У сваком случају предузеће које даје овакву опрему у *leasing* свој ризик укалкулише у износ

(4) Овај начин резонувања, истичу неки француски писци (*Lauzun, Acheter ou louer. Direction*, по 95) је супротан европским навикама у погледу амортизације опреме. Све до скоро у Европи се није разматрао проблем убрзаног старења опреме под утицајем техничког напретка. Овај нови начин који се уводи путем *leasing*-а примораво кориснике да брижљиво проучавају рентабилност планираних инвестиција.

(5) *R. Vancil, Lease or Borrow — New Methods of Analysis, Harvard Business Review*, септембар—октобар 1961, р. 122—136.

закупнине тако да ови уговори умногоме подсећају на уговоре о осигурању.

Нешто више речи је било о *leasing*-у рачунара и опреме код којих су тешнолошке промене брзе, мада *leasing* нуди многе предности и кад је реч о другој врсти опреме а нарочито у случајевима кад није сигурно да ће посао, за који су потребна велика средства, да се обнови⁽⁶⁾.

Не треба, међутим, заборавити да без обзира на проблеме који стоје у вези са финансирањем ових послова, *leasing* прети да повећа број истрошене опреме и материјала понуђених на тржишту половне робе (уколико они који су се њима користили не желе да их откупе истеклом уговора). Предузећа која се баве *leasing* пословима морају озбиљно да се постарају да враћену опрему брзо поново изнајме или продају како би избегла умртвљавање свог капитала.

Треба такође указати на чињеницу да се *leasing* у свету доста користи код извоза индустријске опреме у иностранство. То се врши било на тај начин што произвођачи путем *leasing*-а испоручују целокупне фабрике или уређаје у иностранство или велике *leasing* компаније оснивају своје филијале у иностранству⁽⁷⁾. У Француској су се у почетку чула мишљења да не би требало дозволити претерано страно инвестирање путем *leasing*-а због страха од доминације коју би имао страни капитал у извесним гранама и немогућности пуног контролисања. Досадашња француска пракса, међутим, показала је да су та страховања била неоправдана. Сматра се, чак, да „интервенција страног капитала путем *leasing*-а може донети увек корисно инострано искуство и пружити најмање шкољив облик интервенције тог капитала у националној привреди“⁽⁸⁾.

II

ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ И ПРАВНА ПРИРОДА УГОВОРА О ЛИЗИНГУ

Као што је напред указано, према општеприхваћеном мишљењу, *leasing* је средњорочно изнајмљивање опреме. Његове основне карактеристике састоје се у томе што се предузеће коме је одређена опрема потребна обраћа специјализованом друштву-установи за *leasing* и са њим склапа уговор на основу кога му *leasing*-друштво испоручује ту потребну оп-

(6) С овим у вези у нашој пракси често је указивано на механизацију која се користила приликом изградње хидроелектране „Бердап“ која је у току радова била амортизована само око 50%. Све те машине (возила, булдожери, утоваривачи и сл.) су веома скупе, тако да њихово стајање, некористићење и чекање да се употребе на неком другом послу веома много кошта. Сигурно да би овде *leasing* био погоднији облик од куповине.

(7) Тако су америчке *leasing* компаније 1960. године основале у Великој Британији филијале *United States Leasing Co.* и *Mercantile Credit Co.*, у Италији 1961. основано је и А.И.Л. Италиа (филијала *American Industrial Leasing Corp.*) у Белгији *Lozabel a.d.* (филијала америчке фирме *Lease Plan International*), итд.

(8) *I. P. Gaullier, Leasing, Juris-Classeur Commercial, Ventes commercial, fasc. XXXII* и позивање на дискусiju М. Ј. Брангера на саветовању о *Leasing-у* 1964. (обј. у *Enterprise*, no. 449, 18. IV. 1964).

рему у једну врсту закупа, са могућношћу да истеком уговора ту исту опрему купи или продужи закуп по сниженој цени, или да је врати, а предузеће корисник опреме му плаћа одређену накнаду у новцу.

Извесни аутори праве поделу *leasing-a* на услужни (*operating lease*) и финансијски (*financial lease*). Услужни *leasing* је сличан закупу јер купац (корисник *leasing-a*) у свако доба може да га откаже. Код финансијског *leasing-a* интересент се обраћа *leasing* друштву које располаже капиталом, да купи од произвођача одређену машину и да му је изнајми (да на коришћење на основу *leasing* уговора). Услужни *leasing* у многим својим карактеристикама подсећа на *renting* па ова подела, стога, може да изазове забуне. Како су ове пословне операције релативно новијег датума, то ни у свету а још мање у нас нису јасна мишљења о њиховој правној природи.

1. Основне карактеристике *leasing-a*

а) *Предмет leasing-a*. — О томе које све ствари и добра могу бити предмет *leasing-a* уговорне стране слободно одаучују. У принципу, то може бити свака врста добара — од писаће машине до реактивних авиона — иако се најчешће узимају рачунари (компјутери) и друге машине (текстилане, грађевинске) као и опрема за предузећа. *Leasing* је такође интересантан и у пољопривреди, затим код градње путева или других инвестиционих и грађевинских радова — дакле, код послова за које је потребна знатна механизација — где се таква опрема тражи за одређено време⁽⁹⁾.

б) *Рок на који се leasing закључује*. — Код уговора о *leasing-u* по правилу постоје два рока: један неопозиви и преостали (или резидуелни) рок. Неопозиви рок траје обично 4—5 година (ретко краће), а може да буде и дужи 7—8 година). Трајање овог рока увек је краће од економског живота изнајмљеног добра (опреме) али се готово у свим системима подудара са трајањем фискалне амортизације опреме. У том року корисник *leasing-a* не може уговор да откаже, и у том року он је неопозиво дужан да плаћа уговорену закупнину.

По истеку неопозивог рока корисник *leasing-a* има право да бира између следећих могућности: а) да тражи обнову уговора уз нижу закупнину; б) да опрему откупи по сниженој цени и в) да врати опрему *leasing-друштву* (при чему може али не мора да захтева другу опрему). Откупна цена по истеку неопозивог рока је често само симболична и износи 10—20% од првобитне цене опреме. *Leasing* друштву се ово више исплати него да добијену коришћену опрему покушава да изнајми неком другом да стоји неискоришћена. Опасност од немогућности поновног пласирања коришћене опреме или машина (било у облику *leasing-a* или продаје) нарочито постоји код машина (као што су компјутери) које се у технолошком погледу брзо мењају, тако да застарели модел често и нема вредност.

(9) Могуће је у *leasing* добити и целу фабрику, али због великог ризика који с тим у вези постоји до сада је у свету закључено мало послова „кључ у руке“ на бази *leasing-a*

в) *Закупнина*. — Закупнина се плаћа на линеарној или опадајућој бази, зависно од уговора и природе добара која су предмет *leasing-a*. Закупнина може бити прилагођена и сезонском ритму делатности. Истиче се да је ова гипкост *leasing-a*, која се не среће код банкарских кредита, неоспорна предност *leasing-a*. За време неопозивог периода (рока) *leasing-a*, закупнина се, зависно од случаја, плаћа месечно или тромесечно, а истekom тога рока закупнина се често плаћа и годишње. Прва рата се обично плаћа на дан испоруке опреме или унапред.

Оно што је у вези са закупнином важно истаћи односи се на случај кад у времену између потписивања уговора и испоруке опреме дође до промене цена, у ком случају се закупнина прилагођава промени цене.

г) *Гарантије*. — Уговорима о *leasing-у* често се предвиђа да корисник *leasing-a* у време потписивања уговора уплати одређени износ (који често износи и три закупнине) на име гаранције. Поред овог начина гаранција, *leasing* друштво често тражи да нека јака финансијска установа (банка, кредитна установа и сл.) јамчи да ће предузеће корисник *leasing-a* уредно извршавати своје обавезе преузете уговором⁽¹⁰⁾.

2. Права и обавезе уговорних страна

Уговорне стране по правилу закључују уговор у коме тачно прецизирају своја права и обавезе. Свака нејасно или недовољно формулисана обавеза даје право суду да је различито тумачи.

Корисник *leasing-a* бира опрему (машине, материјал и сл.) на основу овлашћења које му даје *leasing-друштво*⁽¹¹⁾ и утврђује цену са испоручиоцем (произвођачем). Трошкови испоруке, инсталирања, стављања у погон и сл., као и сви ризици с тим у вези падају на терет корисника *leasing-a*⁽¹²⁾. Корисник *leasing-a* је дужан да на изнајмљеној опреми стави ознаку (плакету, плочицу) о томе да је опрема у питању својина *leasing-друштва* (најчешће на плакети стоји да односна опрема представља „незаплениву и непреносиву својину (*leasing*) друштва X”). Неки уговори предвиђају да напомена са ове плочице мора бити унета и у књиговодство корисника *leasing-a* одн. да се у инвентару води под рубриком „изнајмљени материјал”. Кориснику *leasing-a* је уговором забрањено да опрему даје у закуп, залог, позајмицу или да је уступа трећим лицима на било који начин. Он је дужан да се њоме служи као добар домаћин, (или

(10) Да би се утврдило финансијско стање предузећа које жели да користи *leasing* најчешће се тражи да такво предузеће поднесе следећу документацију: а) билансе и завршне рачуне као и рачун добитака и губитака за последње 3 године; б) про форма фактуру материјала (опреме) који се изнајмљује; в) технички списак са детаљним карактеристикама материјала уз назначење његове намене, предностима које се очекују и разлозима због којих се *leasing* тражи. Као што се види, ова документација се не разликује много од оне која се подноси банци ради добијања зајма (што даље показује да је *leasing* умногоме сродан банкарским пословима).

(11) Није дозвољена обрнута ситуација тј. да *leasing* друштво на основу овлашћења корисника *leasing-a* купује опрему, јер би се у том случају радило о прикривеној куповини опреме на кредит.

(12) Како за највећи део опреме у погледу квалитета, функционисања и поузданости произвођачи дају гаранцију купцу, то ова права *leasing* друштво преноси на корисника *leasing-a* за случај да опрема у гарантном року покаже неке недостатке.

добар привредик) тј. дужан је да приликом употребе поступа брижљиво и савесно. Корисник *leasing*-а обезбеђује трошкове текуће поправке и одржавања, а дужан је такође да опрему осигура (од пожара, грома, експлозије, провалне крађе и сл.). Главна обавеза корисника *leasing*-а састоји се у плаћању закупнине која се утврђује уговором.

Leasing-друштво је власник опреме дате у закуп на основу *leasing* уговора. Као такво оно има право да у свако доба врши контролу да ли корисник *leasing*-а користи и одржава опрему на уговорени или уобичајени начин. Уколико у току уговорног рока дође до квара, веће штете или превременог хабања опреме, за које није крив корисник *leasing*-а, он је дужан не прекидајући због тога своју обавезу плаћања закупнине, о томе да обавести *leasing* друштво које ће да предузме потребне мере оправке или замене или ће овластити корисника *leasing*-а да то учини на рачун *leasing* друштва.

Истеком рока на који уговор закључен корисник *leasing*-а, као што је већ указано, има право да бира између неколико могућности: да продужи уговор под повољнијим условима, да купи опрему или да је врати (кад је то уговором одређено). Он је дужан да о свом избору обавести *leasing* друштво у року који се одређује уговором (обично 1—3 месеца). Којом ће од ових могућности корисник да се послужи, зависи у првом реду од његових сопствених калкулација, као и ситуације која у том погледу постоји на тржишту. Уколико се у међувремену појави савременији тип машине или опреме која је била предмет уговора о *leasing*-у, највероватније да ће корисник *leasing*-а, ако му то допушта његова финансијска ситуација, да стару машину врати, а да узме нови модел. Правно гледано, битно је да се уговором предвиде све ове могућности. Већ је речено да многи уговори не садрже могућност враћања употребљене машине, па о томе треба водити рачуна приликом закључивања уговора о *leasing*-у.

3. Раскид уговора

Leasing друштво уговором себи задржава право да уговор раскине пре истека рока, уколико корисник *leasing*-а не плаћа закупнину или крши неку другу обавезу предвиђену уговором⁽¹³⁾. Уговором се често предвиђа обавеза корисника да у року од 24 часа на свој трошак врати *leasing* друштву изнајмљену опрему или материјал. Такође се срећу клаузуле према којима је у случају преурањеног раскида корисник *leasing*-а дужан да *leasing* друштву на име накнаде за раскид исплати износ у висини половине преостале закупнине, који мора да се исплати у тренутку враћања опреме или материјала.

Иначе, ако не дође до превременог раскида, већ уговор престане да постоји истеком рока на који је закључен, корисник *leasing*-а уколико

(13) У неким уговорима о *leasing*-у предвиђа се ово право *leasing* друштва и у случају ако се над имовином корисника *leasing*-а отвори стечај или неки други поступак.

не жели да продужи уговор или да откупи ствар која је била предмет уговора, дужан је да је врати *leasing* друштву у добром стању тј. у стању које показује да је ствар нормално рабаћена, одн. у стању које се јавља као последица разумног и уобичајеног коришћења.

4. Правна природа *leasing*-а. У чему се *leasing* разликује од сличних правних послова

Leasing је у својој суштини најсличнији *renting*-у који се појавио много раније, а такође има многе карактеристике закупа. Поред ових, *leasing* садржи и карактеристике продаје на отплату, као и закупа уз обећање продаје. Писци који се овом проблематиком баве истичу да је реч о специфичном правном послу и да свако поистовећивање са неким сличним може да има негативне последице. Као најјачи аргумент истиче се да је *leasing* пре свега финансијска операција и да су правни проблеми овде секундарног значаја. Додуше, *leasing* друштво је власник изнајмљеног материјала, али оно га никако нема у својим рукама и његова је највећа брига да му тај материјал не буде враћен. Докази о својини служе му само као гаранција у случају неиспуњавања обавеза од стране корисника *leasing*-а. Што се тиче корисника машине (или опреме) операција *leasing* такође показује технички аспект. Она му омогућава функционисање његовог предузећа а да се не брине за налажење средњорочних или дугорочних финансијских средстава потребних за куповину опреме. Употреба опреме важнија је од питања њене својине. Овај чисто правни проблем биће решен касније, прихватајући или не опцију куповине.

Водећи рачуна о овим различитим аспектима, неки француски ⁽¹⁴⁾ писци су склонили да *leasing* сматрају уговором *suī generis*, истичући да је то посебан начин изнајмљивања — вршења услуга. Други, пак, у *leasing*-у виде облик привременог удруживања (асоцијације) ради обављања извесне радње, између једне финансијске групе и једног предузећа. Овакво тумачење, које не одражава јасно намере странке, има још и тај недостатак што се не види правни основ трансакције. Па ипак, у Француској се сматра да је оно веома интересантно, и, можда, перспективно.

* * *

Нема сумње да се *leasing* налази на граници између закупа и кредита, и као такав представља оригиналан тип уговора, чији принципи, међутим, у одсуству законодавне интервенције, треба да буде одређени од стране доктрине и судске праксе. Пре него што бисмо се изјаснили у прилог неких од ових схватања, мислимо да би у југословенској пракси требало видети како ће институт да функционише, а за почетак сасвим могу да се

(14) J. P. Calon, *La location des biens l'équipement ou «leasing», Recueil Dalloz*, chr. 1964, 17, стр. 97—100; B. Méra, *Le leasing en France (son développement — ses problèmes — ses perspectives)*, *Revue trimestrielle de droit commercial*, XIX/1966, 1. 49—57. J. P. Gaullier, *op. cit.*, no. 32.

користе принципи уговора о закупу који, уосталом, лежи у основи односа који се стварају уговором о leasing-у.

Независно од искључиво правних карактеристика, које уосталом код leasing-а нису од прворазредног значаја, о leasing-у би се на крају могло рећи следеће:

1. Онда кад је предузећу потребна одређена опрема, материјал или машина, оно не мора да за њу даје готов новац и да је купује, већ може да је узме у специјални закуп. Тиме, у ствари, оно добија неку врсту кредита.

2. Закупнина, чији укупан збир може да пређе продајну цену опреме, отплаћује се од прихода који се стварају употребом опреме одн. машина. Отуда реклама коју на Западу прати leasing подвлачи „плаћајте из прихода“ *pay as you earn* одн. *pay as you produce*).

3. Уговором о leasing-у корисник опреме пребацује један део ризика за машину и њено функционисање на leasing друштво; ово је нарочито важно код машина и опреме која технички брзо застарева; leasing друштво се најчешће обавезује да свог партнера снабдева новијим моделима опреме, преузимајући бригу око продаје старих машина (за случај да је корисник по истеку неопозивог периода не откупи).

2. У земљама где је то важно из пореских или других фискалних разлога, сви издаци за leasing могу да се књиже као случај кад је реч о куповини опреме).

5. Негативне стране leasing-а своде се на чињеницу да је leasing веома скуп инструмент финансирања — скупљи од банкарског кредита. У земљама западне Европе у којима већ постоје нека искуства у овој области, саветује се да предузеће које располаже довољним сопственим средствима или које може да добије банкарски кредит по разумној стопи нема рачуна да прибегне leasing-у. У сваком случају пре него што се одлучи за leasing треба видети који су и колики трошкови за узимање кредита.

С обзиром на технолошку револуцију и све промене које она собом носи, несумњиво да leasing има будућност, иако нерешена правна питања како у погледу статуса leasing предузећа, тако и у погледу правне природе послова могу представљати препреку за његово брже развијање. Пореска политика може такође да подстиче или да онемогућава брже развијање leasing-а.

Успех који је leasing постигао у Америци није се поновно у Француској и другим државама Европе, иако се број друштава која се баве leasing-ом стално повећава. Услови који постоје у нашој земљи се разликују како од оних који су постојали у САД тако и од оних који постоје у централној Европи, али то не значи да се leasing не би могао да користи у Југославији за одређену рету опреме када то диктирају специфичне околности. С тим у вези помиње *leasing* компјутера (рачунара), затим опреме у грађевинарству, у индустрији обуће или конфекције (производња тзв. модних артикала).

Најзад, кад говоримо о leasing-у треба подсетити на мишљење француских стручњака који су саветовали опрезност приликом увођења ове институције у Француској подвлачећи да leasing не прави чуда и да не ствара

капитале тамо где их нема. Полазећи са истих позиција и неки наши стручњаци истичу⁽¹⁵⁾, да је за leasing потребно знатно веће и економски динамичније тржиште него што је наше. Уколико се уопште приђе оснивању leasing друштва у нашој земљи, сасвим правилно се подвлачи потреба у том случају много веће пословности и већег степена сарадње између банака, произвођача и корисника опреме.

Др Јелена Вилус

РЕЗЈУМЕ

Юридическе проблеме лисинга

Лисинг јавља се инструментом, дајућим предузетима могућност добити опрему путем имущественог најма. Прибегајући лисингу, предузеће обраћа се к услугама специјализованог учреждения, занимајућег се лисингом, за добијање опреме на прокат на одређени рок (довољно продолжителан, да би арендодателу обезбедио амортизацију опреме). По истеку рока (не подлежућег измене) предузеће-најматељ може изабрати једну из следећих могућности: а) потребовати обнову имущественог договора са мањом наменом платом, б) добити опрему у својину по сниженој цени, и в) вратити опрему фирми, занимајућој лисингом.

У чланку се даје анализа правних проблема лисинга и приводе се решења, постојећа у споредном праву. Иако аутор наглашава, да лисинг јавља се оригиналним обликом договора (налази се на граници између имущественог најма и кредита), он у исто време указује, да у вези са применом овог института у правној пракси у садашње време могуће користити постојеће договоре в) посебно имущественог најма.

Основне карактеристике лисинга сводје се к следећему:

- 1) Када предузетима је потребна одређена опрема, он не сме је добити, а може је узети у лисинг;
- 2) Намену плату узимају из прихода, добијених коришћењем опреме;
- 3) Част ризика за машину и њено функционисање преноси се на фирму, занимајућу лисингом, (што има велико значење у случајевима, када опрема у техничком односу брзо постаје старомодна);
- 4) Лисинг јавља се веома скупом начином финансирања, скупојем кредитом, који се обезбеђује банцима.

Узимајући у обзир технолошку револуцију и све промене које се дешавају, не може се сумњати, да лисингу припада будућност, иако нерешени правни проблеми могуће представљају препреке за њено брже развој.

SUMMARY

Legal Problems of »Leasing«

Leasing is an instrument used by enterprises to rent equipment. Through leasing an enterprise applies to a specialized institution or enterprise to hire the needed equipment for a certain time (long enough to secure depreciation of the equipment). After the expiration of the term (that is

(15) Анкета о могућностима увећања leasing-a коју је објавио Привредни преглед, 15. јануара 1970.

irrevocable) the enterprise-lessee may consider the following possibilities: (a) to request renewal of the contract at a lower rent; (b) to purchase the equipment at a lower price, and (c) to return the equipment to the leasing enterprise.

The legal issues of the *leasing* are analyzed in the article and the respective solutions of the comparative law relative to this problem are pointed out. Although the author stresses that *leasing* is an original type of contract (on the border between rent and credit) she at the same time indicates that when this institute is applied in the Yugoslav practice it is possible to utilize the traditional contracts (renting especially).

The main features of the leasing are the following:

1. When an enterprise needs equipment, it is not compelled to buy it, but may take it on lease;
2. The rent is paid out of the proceeds made by the equipment;
3. One part of the risk for the machine and its functioning is the responsibility of the leasing company (this is especially important for the equipment that is technologically quickly outdated).
4. Leasing is a very expensive mode of financing — more expensive than bank credit.

In view of the technological revolution and of all the changes brought about by it, *leasing* undoubtedly has future, although the unsolved legal problems may be an impediment to its faster development.

RÉSUMÉ

Les problèmes juridiques du »leasing«

le *leasing* est un instrument dont les entreprises se servent pour obtenir l'équipement sous une certaine forme de louage. Par la voie du *leasing* l'entreprise s'adresse à un établissement, une entreprise, spécialisé dans le *leasing* pour lui donner à louer l'équipement nécessaire pendant un temps déterminé (suffisamment long pour assurer au locateur l'amortissement de l'équipement). A l'expiration de ce délai (qui est irrévocable) l'entreprise qui prend à bail l'équipement déterminé peut choisir entre les possibilités suivantes: a) demander le renouvellement du contrat à un loyer moins élevé; b) racheter l'équipement à un prix réduit et c) rendre l'équipement à l'entreprise *leasing*.

Dans le présent article les problèmes juridiques du *leasing* sont analysés et l'attention est attirée sur les solutions relatives à ce sujet dans le droit comparé. Quoique l'auteur affirme que le *leasing* est un type de contrat original (il se trouve à la limite entre le louage et le crédit) il souligne en même temps qu'en se qui concerne l'application de cet institut dans la pratique yougoslave il est possible pour le moment de faire usage des contrats existants (le louage en particulier).

Les caractéristiques principales du *leasing* sont les suivantes:

- 1) quand l'entreprise a besoin d'un équipement déterminé, elle n'est pas obligée de l'acheter, mais elle peut le prendre à *leasing*;
- 2) le prix du louage est payé des revenus que cet équipement réalise;
- 3) une partie des risques pour la machine et son fonctionnement est reportée sur la société *leasing* (ce qui est surtout important pour l'équipement qui devient techniquement vite suranné);
- 4) Le *leasing* est un mode de financement très cher — plus cher que le crédit bancaire.

Eu égard à la révolution technologique et à tous les changements qu'elle entraîne il est incontestable que le *leasing* a un avenir assuré, quoique les questions juridiques qui ne sont pas résolues peuvent représenter un obstacle pour son développement plus rapide.