

## ԼԻԶԻՆԳԻ ԻՐԱՎԱԿԱՆ ԶԻՄՔԵՐԸ

Լիզինգային հարաբերությունների բարդ ու համեմատաբար նոր բնույթը կանխորոշել են դրանց իրավական կարգավորման մասին տարբեր տեսակետների առաջացումը: Լիզինգի իրավական հիմքերի մասին տարբեր տեսությունները հիմնականում ձևավորվեցին Եվրոպայում, սակայն Լիզինգային ընկերությունների ասոցիացիայի եվրոպական ֆեդերացիայի առաջին նստաշրջանում նշվեց, որ լիզինգային գործարքների յուրահատկությունները թույլ չեն տալիս ձևավորել այդ հասկացության մեկ ունիվերսալ սահմանում<sup>1</sup>: Սինոյն ժամանակ առանձնացվում է լիզինգային հարաբերությունների իրավական վերլուծության երկու մեթոդ.

- լիզինգի վերլուծությունը քաղաքացիական իրավունքի ավանդական ինստիտուտների միջոցով (վարձակալության, առք ու վաճառքի, վարկի, հանձնարարականի պայմանագիր),
- լիզինգի վերլուծությունը որպես հարաբերությունների առանձնահատուկ համալիր.

Առաջին մեթոդը կարելի է բացատրել լիզինգի իրավական բարդ բնույթով, որը գտնվում է կարծես սահմանային, հաճախ իրար միահյուսված հարաբերությունների գոտում՝ հանձնարարական, վարձակալություն, առք ու վաճառք, ապրանքների վարկավորում և այլն:

Լիզինգային հարաբերությունների իրավական բնույթի վերլուծության երկրորդ մեթոդը պայմանավորված է նրանով, որ ոչ մի առանձին վերցրած քաղաքացիա-իրավական պայմանագիր չի կարող համարվել արտացոլել լիզինգային հարաբերությունների ողջ համալիրը, ուստի շատ երկրներում լիզինգը համարվում է ունեցվածքային հարաբերությունների ինքնուրույն համալիր, որ պահանջում է առանձին ուսումնասիրություն և ինքնուրույն կարգավորում:

Այսպես, լիզինգի տարրերից մեկի նմանությունը արենդայի պայմանագրին հանգեցրեց այն ըմբռնմանը, թե լիզինգի պայմանագիրը արենդայի պայմանագիրն է՝ իր ինքնատիպ առանձնահատկություններով<sup>2</sup>:

Սակայն հաճախ լիզինգի պայմանագրերում ամրագրվում են այնպիսի պայմաններ, որոնք դժվար թե հնարավոր է որակավորել սոսկ որպես «ինքնատիպ առանձնահատկություններ»:

Լիզինգի պայմանագրում որպես լիզինգատու հանդես է գալիս լիզինգային ընկերությունը, որը օգտագործողի կողմից պահանջվող գույքը գնում է այդ գույքն արտադրողից: Այն պարտականությունները, որ վարձակալության պայմանագրում ընկած են վարձակալությանը տվողի վրա՝ տեխսպասարկում, ապահովագրություն, կապիտալ վերանորոգում և այլն, լիզինգի պայմանագրում, որպես կանոն, ընկնում են օգտագործողի կամ նախնական սեփականատերի վրա: Դա տեղի է ունենում լիզինգի պայմանագրում համապատասխան կետ մտցնելու ճանապարհով:

Արենդայի և լիզինգի պայմանագրերի տարբերությունը առավել ցցուն արտահայտվում է պատասխանատվության և ռիսկերի փոխանցման խնդիրների լուծման ժամանակ: Արենդայի պայմանագրում արենդատուն պատասխանատվություն է կրում վարձակալությանը տվողի առջև՝ գույքը ոչ ժամանակին տրամադրելու կամ հայտնաբերված թերությունների համար: Լիզինգի պայմանագրում՝ պայմանագրի օբյեկտի վերաբերյալ պայմանների (որակ, օգտագործողի նպատակներին գույքի անհամապատասխանություն) խախտման համար պատասխանատվություն կրում է գույքն արտադրողը, որը պայմանագրի կողմ չի հանդիսանում: Գույքի հանկարծակի ոչնչացման կամ փչացման համար պատասխանատվությունը, որպես կանոն, կրում է օգտագործողը, իսկ արենդայի պայմանագրում բոլոր ռիսկերն ընկած են սեփականատիրոջ, այսինքն՝ արենդատուի վրա:

Գերմանացի մասնագետ Էսսերը պնդում է, որ օպցիոնի առկայությունը լիզինգի պայմանագրում հիմք է տալիս այն համարել որպես՝ հատուկ տիպի, *տարածամկետ առք ու վաճառքի պայմանագիր*: Այս տեսակետը կիսում են նաև շվեյցարացի մասնագետները<sup>3</sup>:

Տարածամկետ առք ու վաճառքի պայմանագրի դեպքում սեփականության իրավունքը վաճառողից անցնում է գնորդին, որպես կանոն, պայմանագիրը կնքելու պահից: Լիզինգի պայմանագրի դեպքում՝ սեփականության իրավունքը մնում է այն կողմին, որը գույքը տալիս է ժամանակավոր օգտագործման: Պայմանագրում չի ներառվում գույքը որպես սեփականություն ձեռք բերելու օգտագործողի իրավունքը. այն լիովին բողոքվում է օգտագործողի հայեցողությամբ:

Որոշ հեղինակներ էլ պնդում են, թե լիզինգը իր մեջ ներառում է *հանձնարարականի* ինստիտուտի տարրեր: Այս տեսակետը լայն տարածում է գտել Ֆրանսիայում և Գերմանիայում<sup>4</sup>: Լիզինգի երեք մասնակիցների միջև փոխհարաբերություններն արտահայտող այս տեսակետի էությունը հետևյալն է՝ օգտագործողը հանձնարարում է մասնագիտացած ընկերությանը ձեռք բերել այն գույքը, որը հետագայում ծառայելու է որպես իրենց միջև կնքվող պայմանագրի առարկա: Այս հանձնարարականը լիզինգային ընկերությունը կատարում է գույքն արտադրողի հետ առք ու վաճառքի պայմանագիր կնքելու ճանապարհով: Այնուհետև, գույքն օգտագործողն ու ապագա լիզինգատուն կարծես փոխվում են դերերով՝ այժմ լիզինգատուն է հանձնարարում գույքն օգտագործողին ստանալ այն, ինչպես նաև լիզինգում է նրան՝ գույքի որակի վերաբերյալ բոլոր պահանջները ներկայացնել առաջնային սեփականատիրոջը՝ արտադրողին: Հանձնարարականը ֆրանսիական իրավունքում

<sup>1</sup> Rapport sur le contrat de credit-bail (leasing). UNIDROIT. 1975. Etude LIX - Doc. I.-. էջ 17:

<sup>2</sup> Book H. Leasing in Deutschland. Frankfurt a. M., 1965; Larenz K. Lehrbuch des Schuldrechts. -Munchen; B.; 1972

<sup>3</sup> Esser J. Schuldrecht. - Karlsruhe, 1971. Stauder B. Le contrat de "Finance - Equipment - Leasing". Geneve, 1970.

<sup>4</sup> Bey E.M. De la symbiotique dans les leasing et credit-bail mobiliers.-P., 1970.

որակվում է որպես գործարք՝ «որի շնորհիվ մի կողմը մյուս կողմին տալիս է լիազորություն՝ անել որևէ բան լիազորողի համար և նրա անունից»:

Համեմատարարականի պայմանագրի հետ լիզինգի համեմատությունը նույնպես որոշ առարկություններ է ծնում: Նման համեմատության դեպքում տեսադաշտից դուրս է մնում լիզինգի հիմնական նպատակը՝ գույքի ժամանակավոր օգտագործումն ու դրա՝ որպես սեփականություն հետագա հնարավոր ձեռքբերումը: Համեմատելով երկու պայմանագրերի կողմերի իրավունքներն ու պարտականությունները, կարելի է առանձնացնել դրանց միջև եղած էական տարբերությունները: Սարքավորումը ձեռք է բերվում լիզինգային ընկերության անունով, որը միանգամայն բնական է, քանի որ այն դրա գնորդն է: Սակայն, ելնելով համեմատարարականի բնույթից, այն պետք է ձեռք բերվի օգտագործողի անունով, քանի որ նա տալիս է համեմատարարական և հանդես է գալիս լիազորողի դերում: Բացի դրանից, սարքավորումն օգտագործողը ընկերությանը չի հատուցում սարքավորման ձեռք բերման հետ կապված ծախսերը:

Ֆրանսիական դոկտրինում զարգացել է մի տեսություն, համաձայն որի լիզինգը համարվում է *երրորդ կողմի օգտին կնքված պայմանագիր*: Դրա կողմնակիցները գտնում են, որ սարքավորումն արտադրողը և լիզինգային ընկերությունը պայմանագիր են կնքում՝ օգտագործողի շահերից ելնելով<sup>1</sup>:

Եթե համեմատենք այս պայմանագիրը լիզինգի հետ, ապա կհամոզվենք, որ օգտագործողն, իրոք, չի մասնակցում սարքավորման առաջնային սեփականատիրոջ և լիզինգային ընկերության միջև կնքված առք ու վաճառքի պայմանագրին, այլ միայն օգտագործում է դրա արդյունքները, այսինքն՝ լիզինգատուի և լիզինգատուի միջև հարաբերությունները մնում են պայմանագրից դուրս: Այլ խոսքով, իրավական այս կառույցի ուշադրության կենտրոնում մնում է առք ու վաճառքի պայմանագիրը, այլ ոչ թե հենց լիզինգի պայմանագիրը, որը լիզինգային հարաբերությունների խիստ միակողմանի լուսաբանում է:

Գերմանացի հեղինակ Պլատեն առաջ է քաշում, այսպես կոչված, «իրավունքի գնման տեսությունը»<sup>2</sup>: Նա պնդում է, որ լիզինգատուն լիզինգատուից գնում է սարքավորումն օգտագործելու ժամանակավոր իրավունքը:

Խոսելով լիզինգի իրավական էության մասին, հարկ է սահմանազատել, արդյո՞ք հաշվի են առնվում լիզինգի բոլոր մասնակիցների միջև հարաբերությունները, թե՞ պայմանագիր է կնքվում սարքավորումը կամ գույքը ստանալու ժամանակավոր օգտագործման տալու մասին: Առաջին դեպքում չի կարելի խոսել նշված պայմանագրերից և ոչ մեկի մասին: Լիզինգի պայմանագրի կողմերի հարաբերությունները, նրանց փոխպայմանավորվածությունը ունի չափազանց բարդ կառուցվածք, որի բաղկացուցիչ մասերից միայն որևէ մեկի առանձին քննարկումը կարող է բերել այդ հարաբերությունների խաթարման: Պետք է ընդունել, որ խոսքն այստեղ առանձնահատուկ մի ինստիտուտի մասին է, որը պահանջում է համալիր ուսումնասիրություն և ինքնուրույն կարգավորում:

Եվ այսպես, լիզինգի պայմանագիրը պետք է համարել պայմանագրի նոր և ինքնուրույն տեսակ:

Լիզինգի իրավական էության խնդիրները հիմնականում մշակվում են Եվրոպայում: Ամերիկայում և Անգլիայում հիմնականում մշակվում են չափանիշներ՝ լիզինգի պայմանագիրը քաղաքացիական այլ հարաբերություններից առանձնացնելու ուղղությամբ: Այդ չափանիշների բովանդակությունը բխում է այն բանից, թե որ պայմանագրերի հետ են համեմատում լիզինգի պայմանագիրը, ինչ նպատակով են մտցվում մեծ սահմանափակումները և ինչ մարմին է որոշում կայացնում այս խնդրի վերաբերյալ:

ԱՄՆ-ում հատուկ նշանակություն է ստացել լիզինգի և առք ու վաճառքի պայմանագրերի միջև սահմանազատումներ մտցնելը<sup>3</sup>: Ամերիկյան դատարանները և հարկային մարմինները տարբեր կերպ են լուծում լիզինգի և այլ պայմանագրերի միջև սահմանափակումներ մտցնելու խնդիրը: Քանի որ լիզինգը, ինչպես արդեն նշվել է, կողմերին տալիս է էական հարկային արտոնություններ, հարկային մարմինները պետք է որոշեն, արդյո՞ք այդ պայմանագիրը քողարկված առք ու վաճառքի պայմանագիր չէ, որին կողմերը տվել են լիզինգի պայմանագրի տեսք՝ այդ արտոնություններից օգտվելու համար: Դատարանները այլ նպատակ են հետապնդում. արդյո՞ք լիզինգային տվյալ պայմանագիրը այսպես կոչված *ապահովված գործարքների* (secured transactions) կարգին է պատկանում, թե ոչ, քանի որ վերջինիս դեպքում այլ իրավաբանական հետևանքներ են առաջ գալիս:

ԱՄՆ-ի ներքին եկամուտների ծառայությունը (Internal Revenue Service) պարբերաբար հրապարակում է կանոններ (Rulings), որոնցում կարգավորվում են լիզինգի այս կամ այն խնդիրները: Պայմանագիրը չի համարվի լիզինգի պայմանագիր, եթե պարբերական վճարումները նշանակալիորեն գերազանցում են սարքավորման տվյալ տեսակի ժամանակավոր օգտագործման համար նախատեսված խելամիտ դրույքաչափերը: Այս դեպքում որպես հաշվետվության կետ վերցնում են պայմանագրով նախատեսված վճարումները, որն էլ հենց լիզինգի էությունն է: Նման չափանիշի ընդունման նախադրյալ է հանդիսանում այն փաստը, որ սարքավորման վաճառքի դեպքում (պայմանական կամ վարկային) վաճառողը, որպես կանոն, ավելի արագ է վերադարձնում ապրանքի գինը և շահույթ ստանում, քան դա անում են լիզինգային ընկերությունները: Ուստի պարբերական վճարումների բարձրացումը կարող է վկայել ընկերության՝ արագ եկամուտ ստանալու մասին և այն մասին, որ կնքված է առք ու վաճառքի և ոչ թե լիզինգի պայմանագիր<sup>4</sup>:

ԱՄՆ-ի ներքին եկամուտների 1954 թվականի կոդեքսը (Internal Revenue Code) նույնպես օգտագործում է տնտեսական չափանիշներ՝ լիզինգի և պայմանական վաճառքի պայմանագրերը սահմանազատելու համար: Կոդեքսի հիմնական սկզբունքներից մեկը հետևյալն է. տնտեսական հարաբերությունները համարվում են լիզինգի պայմանագիր (և լիզինգային ընկերությունը համարվում է սարքավորման սեփականատեր), եթե միայն օգտագործողը չի շահագործում սարքավորումը՝ նրա ծառայության ողջ ժամկետի ընթացքում:

<sup>1</sup> Calais-Auloy J. Le contrat de leasing.- P., 1975. էջ 131.

<sup>2</sup> Plathe. Die Rechtliche Beurteilung des Leasing - Geschäfts.- 1969.

<sup>3</sup> Медведков С. Ю. Лизинг в экономике США// США: политика, экономика, идеология, 1979., N 5, с. 99.

<sup>4</sup> Кабатова Е. В., Лизинг: Правовое регулирование, практика, Москва, 1998

Ամերիկյան գրականության մեջ կարելի է հանդիպել կարծիք այն մասին, որ լիզինգը բնութագրելիս հարկավոր է ելնել պայմանագրի կողմերի մտադրություններից, որոնք իրենց հերթին բնութագրվում են կոնկրետ պայմանագրի կետերին և պարտականություններին համապատասխան<sup>1</sup>: 1981 թվականին ԱՄՆ-ում օրենք ընդունվեց տնտեսական վերականգնման հարկերի մասին (Economic Recovery Tax Act), որը խթանում է տնտեսական զարգացումը՝ անհատ հարկատուների հարկերի նվազեցման ճանապարհով, արագացնում է սարքավորումների և անշարժ գույքի կապիտալ ներդրումների ծախսերի փոխհատուցվելիությունը: 168-րդ հոդվածը հեշտացնում է լիզինգով զբաղվող կազմակերպությունների գործունեությունը:

Լիզինգի իրավաբանական բնույթի տարբերությունը տարբեր երկրներում բացատրվում է այդ երկրներում գործող տարբեր իրավական համակարգերով, տնտեսության զարգացման տարբեր մակարդակներով, տարբեր ավանդույթներով և այլ գործոններով:

## ՍՈՒՐԵՆ ԳԵՎՈՐԳՅԱՆ

ՀՀ ամբիոնի վարիչ, տ.գ.դ., պրոֆեսոր

### ԲՆԱԴԱՅՊԱՆՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՀՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄՈԴԵԼԸ

Գոյություն ունեն արժեք հասկացության բազմաթիվ մեկնաբանություններ, սակայն տնտեսագետները կենտրոնացնում են դրամական արժեքի վրա, որը արտահայտված է անհատ սպառողի նախապատվություններով: Մրա հիման վրա կարելի է ասել, որ արժեքը գոյանում է այն ժամանակ, երբ գոյություն ունի փոխադեցություն սուբյեկտի և օբյեկտի միջև:

Էկոլոգիային վերաբերող գրականությունը տարբերում է արժեքի երեք փոխհարաբերություններ, որոնք ընկած են հասարակության մեջ ընդունված քաղաքականության և բարոյականության հիմքում: Դրանք են՝ անհատների նախապատվություններով արտահայտվող արժեքը, հանրային նախապատվություններով որոշվող արժեքը, որն իր արտահայտությունն է գտնում սոցիալական նորմերում և ֆունկցիոնալ ֆիզիկական էկոհամակարգի արժեքը: Որոշ տնտեսագետներ բանավիճում են, որ արժեքի տնտեսական չափը ուրույն նշանակված արժեք է, հետևաբար նպատակահարմար չէ այն օգտագործել որպես հասարակական ռեսուրսների տեղաբաշխման համար արժեքի չափման միակ տարրերակ: Էկոլոգիային գաղափարախոսության հետևորդները փորձում են իրենց քաղաքականությունը հիմնել նորմերի վրա, որոնք անհատները ընդունում են և որոնք գործողության են դրվում սոցիալական օրենսդրությամբ: Մայրահեղ բնամաշակառության կողմնակիցները շեշտը դնում են ինստիտուցիոնալ «մարդկային արժեքավորությամբ որոշվող» և ներհատուկ նախապատվություններին վերագրվող արժեքների տարբերական վրա: Նրանք կարևորում են այն փաստը, որ էկոհամակարգի գործառնությունը և ներուժը ուրույն արժեքի աղբյուր են: Օբյեկտ-սուբյեկտի և ներհատուկ արժեքի միջև հստակ տարբերությունը դեռ սահմանված չէ: Մարդիկ կարող են ընդգրկել իրենց նախապատվություններում ներհատուկ արժեքի մի մասը:

Ապրանքների դրամական գնահատման վերաբերյալ տնտեսական վերլուծությունը մինչև հիմա փոփոխական վիճակում է՝ չնայած նշանակալի առաջընթաց է դիտվում: Բնության շատ ապրանքների համար պահանջարկի կորի և շուկայական գնի բացակայության պայմաններում արժեքը գնահատելու ոչ շուկայական բազմաթիվ մեթոդներ առաջարկվեցին: Վերջին տարիներին գրականության մեջ նշվում է, որ բնական ռեսուրսների ընդհանուր տնտեսական արժեքը ընդգրկում է և ներհատուկ «գոյության» արժեքը, և՛ ընտրության հնարավորության արժեքը:

#### Էկոլոգիական և կոնվոյուցիոն տնտեսական մոդել

Այս մոդելի կողմնակիցները կասկածի տակ են դնում թե՛ կենսաբանական, թե՛ մշակութային դետերմինիզմի հիմնավորվածությունը՝ որպես զարգացման և վերափոխումների բացատրություն: Գոյություն ունի մշտական և ակտիվ փոխներգործություն օրգանիզմի և նրան շրջապատող միջավայրի միջև: Օրգանիզմները պարզապես չեն ընդունում շրջակա միջավայրն այնպես, ինչպես կա, այլ փնտրում են այլընտրանքներ կամ փոփոխում այն: Օրգանիզմները ոչ միայն իրենց շրջապատող միջավայրի հետևանքն են, այլ նաև պատճառը:

Տնտեսական զարգացումը, հետևաբար, դիտվում է որպես փոփոխվող միջավայրին հարմարվելու գործընթաց՝ միաժամանակ հանդիսանալով հենց այդ փոփոխությունների աղբյուրը: Այս տեսանկյունից գոյություն ունեն փոփոխությունների երեք տարբեր աղբյուրներ՝ էկոլոգիական հավասարակշռության խախտում, տեխնիկական կայունության պահանջներ, պահանջմունքների նոր ձևերի զարգացում: Այս աղբյուրներից ոչ մեկը առանձին չի կարող բացատրել բոլոր փոփոխությունները:

Ժամանակի ընթացքում զարգացման գործընթացը հանգեցնում է ռեսուրսների գերշահագործման: Արտադրության տնտեսական համակարգը զարգացման ընթացքում դառնում է ավելի բարդ և ընդգրկում: Բնական գիտությունները ուսումնասիրող գիտնականների աշխատանքը գերշահագործված կառուցվածքների վրա վերաբերում է համալիր համակարգերի կառավարմանը: Եվ պարզվում է, որ այդպիսի համակարգերի էվոլյուցիան ամբողջովին դետերմինիստական չէ, ոչ էլ ստոխաստիկական, այլ այդ երկուսի համադրումը:

Կոնվոյուցիոն մոդելը ձգտում է կապ ստեղծել տնտեսական և էկոլոգիական վերլուծությունների միջև: Կոնվոյուցիայի ժամանակ էներգիայի ավելցուկ է ստեղծվում համակարգերում, որը հետագայում նպաստում է այդ համակարգերի նոր փոխադեցություններին: Եթե այդ փոխադեցությունը բարենպաստ է հասարակության համար, ապա զարգացման գործընթացը շարունակվում է: Կոնվոյուցիոն զարգացման համակարգերը հաճախակի տեղափոխվում են էկոհամակարգերից սոցիոհամակարգ, այսինքն արտադրության գործընթացը, դառնում է ավելի համալիր, և շրջակա միջավայրի շահագործումը մեծանում է: Պետք է նշել, որ կոնվոյուցիոն

<sup>1</sup> Henry G. Hamel. Op. cit.: Equipment leasing-leveraged leasing; Dekowen R., Reisman A. Equipment leasing.- N.Y., 1979