

ZAKİR HACI OĞLU ZEYNALOV

L i z i n q

**«Digesta» nəşriyyatı
Bakı - 2013**

MÖVZUNUN PLANI

Fəsil 1. Lizinqin yaranması və inkişaf tarixi

- 1.1. Lizinqin yaranma tarixi
- 1.2. Lizinqin inkişaf tarixi

Fəsil 2. Lizinqin anlayışı, mahiyyəti və xarakterik xüsusiyyətləri

- 2.1. Lizinqin mahiyyəti və anlayışı
- 2.2. Lizinq müqaviləsi
- 2.3. Lizinqin növləri

Fəsil 3. Beynəlxalq lizinq

- 3.1. Beynəlxalq lizinqin əsas xüsusiyyətləri

Fəsil 4. Lizinqin tənzimlənməsi

- 4.1. Xarici ölkələrdə lizinqin tənzimlənməsi
- 4.2 Azərbaycan Respublikasında lizinqin tənzimlənməsi

Fəsil 5. Lizinqin iqtisadi əsasları

- 5.1. Lizinqin iqtisadi əsaslarının anlayışı
- 5.2. Lizinqin predmeti
- 5.3. Lizinqin subyektləri
- 5.4. Lizinq dövrü
- 5.5. Lizinq ödənişləri

Fəsil 6. Lizinq subyektlərinin məsuliyyəti və risk

- 6.1. Lizinq subyektlərinin məsuliyyəti
- 6.2. Lizinq subyektlərinin riskləri

Əlavələr

I FƏSİL

LİZİNQIN YARANMASI VƏ İNKİŞAF TARİXİ

1.1. Lizingin yaranma tarixi

İqtisadiyyata investisiya qoyma forması, istehsalı maliyyələşdirmə üsulu və biznes sahəsi sayılan lizing vacib əhəmiyyəti olan iqtisadi hadisədir. Məhz bu səbəbdən dünya kommersiya praktikasında «lizing» terminindən geniş səviyyədə istifadə olunur. Qeyd etmək lazımdır ki, həmin terminlə müxtəlif əmlak növlərinin (məsələn, avadanlıqların, maşınların, dəzgahların və s.) istehsal məqsədləri üçün istifadəyə verilməsi əhatə olunur. Lizingin əhəmiyyəti ilk növbədə bununla müəyyən edilir ki, o öz iqtisadi məzmununa görə **birbaşa investisiya növünə aid olunur**. Lizing təkcə investisiya rolunu oynamır. Lizing həm də **kredit** deməkdir. Təsədüfi deyildir ki, iqtisadi nəzəriyyədə lizing kreditin formalarından biri kimi xarakterizə olunur¹.

Lizing pul krediti deyil, maşın, avadanlıq və digər istehsal vasitələrinin satın alınması üçün verilən kredit (qeyri-pul formasında kredit) deməkdir. Belə ki, lizing bazarının professional iştirakçısı olan lizing şirkəti bahalı maşın, avadanlıq və digər istehsal vasitələrini satın alaraq uzun müddətə müəyyən şəxsə icarəyə verir. Bu yolla lizing şirkəti həmin şəxsə qeyri-pul formasında kredit vermiş olur. Buna görə lizingi bəzən «kredit-icarə» adlandırırlar². Kredit forması olması səbəbindən lizing dünya bank praktikasında geniş yayılmışdır.

Lizing istehsalı maddi-texniki cəhətdən təmin etməyin elə proqressiv metodu sayılır ki, bu metod qabaqcıl texnikanın tətbiqinə imkan verir. Bildiyimiz kimi, istehsalın texniki bazası həmişə yenilənməli, müəssisələrin isə əsas fondları təzələnməlidir. Lizing belə vəzifələrin həyata keçirilməsində vacib rol oynayaraq bir sıra

¹ Экономическая теория. Учебник / под ред. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. М. 2002, с. 526.

² Банковское дело. Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина, М. 2009, с. 606.

mühüm funksiya yerinə yetirir.

Lizinq istehsalı maliyyələşdirmə formalarından biridir. Xüsusən də o, əsas fondlara kapital (maya) qoyma forması hesab olunur. Bu baxımdan lizinq istehsala investisiya qoymanı maliyyələşdirmə üsulu kimi çıxış edir. Buna görə də lizinqə əsas fondlara **investisiya qoymanı maliyyələşdirmə forması** kimi baxırlar.

Lizinq istehsalın texniki cəhətdən təzələnməsində və onun yeni təchizat vasitələri ilə təmin olunmasında güclü impuls rolunu oynayır. İqtisadiyyatın struktur baxımından yenidən qurulmasında da lizinqin böyük əhəmiyyətə malik olması şəxsizdir. Lizinqin sayəsində həm də bazarı yüksək keyfiyyətli mallarla təmin etmək mümkün olur. Bunun nəticəsində lizinq müasir dövrdə bazar infrastrukturunun vacib elementinə çevrilmişdir³.

Müasir iqtisadi mənada lizinqin yaranması XIX əsrə təsadüf edir. Məhz həmin vaxtdan bəri «lizinq» termini iqtisadi dövriyyəyə daxil edilmişdir. Qeyd etməliyik ki, 1877-ci ildə «Bell» telefon şirkəti öz telefon aparatlarının satılmasını qadağan etdi; telefon aparatları yalnız icarəyə verilə bilərdi. İlk dəfə olaraq «lizinq» termini də məhz 1877-ci ildə işlədilmişdir. Amma «lizinq» termini birinci dəfə XIX əsrdə işlədilsə də lizinq ideasının tarixi qədim dövrlərə gedib çıxır.

Qeyd etmək vacibdir ki, lizinqin nə vaxt və harada yaranması alimlər arasında mübahisə doğuran məsələlərdən biri sayılır. Həm hüquq, həm də iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində lizinqin tarixinə müxtəlif cür yanaşılır və bu səbəbdən həmin məsələ eyni şəkildə qiymətləndirilmir. Başqa sözlə, lizinqin yarandığı vaxt və yer barədə alimlər vahid fikir söyləməirlər. Belə ki, ayrı-ayrı müəlliflər lizinqdən ilk dəfə istifadə edildiyi tarixi dövrlə bağlı müxtəlif fikirlər irəli sürürlər. Alimlərin fikirləri həm də lizinqdən ilk dəfə dünyanın hansı coğrafi nöqtəsində istifadə edilməsi barədə üst-üstə düşür. Bu səbəbdən təbii ki, onlar eyni yox, müxtəlif coğrafi yerlərin (Misirin, Mesopotomiyanın, Qədim Romanın, Orta əsrlər İngiltərəsinin, XIX əsr ABŞ-nin və s.) adlarını çəkirlər. Özü də lizinqin yaranma tarixi və yeri barədə hüquqşünas və iqtisadçı alimlərin fikir-

³ Основы банковской деятельности / Под ред. К.Р. Тагирбекова, М; 2003, с. 337.

ləri bir-birindən fərqlənir. Belə ki, hüquqşünas alimlərin fikrincə, hüquqi mənada lizinq XIX əsrin ortalarında ABŞ-da yaranmışdır; o, Qərbin digər ölkələrdə XX əsrin 50-ci illərindən etibarən geniş səviyyədə tətbiq olunmağa başlamışdır. İqtisadçı alimlər isə əksinə, lizinqdən daha əvvəlki tarixi dövrlərdə, hətta qədim zamanlarda istifadə olunmasını göstərirlər. İqtisadi ədəbiyyat səhifələrində göstərilir ki, lizinqin minillik tarixi vardır. İqtisadçı alimlərin fikrincə, lizinq özlüyündə yeni deyil, qədim dövrlərdə yaranan ideyadır. Onlar, eləcə də tarixçi alimlər lizinq ideyasının Aristotelin yaşadığı dövrdə (bizim eradan əvvəl IV əsrdə) mövcud olduğu və geniş yayıldığını qeyd edirlər. Belə ki, dahi mütəfəkkir — filosof Aristotel təxminən bizim eradan əvvəl 350-ci ildə yazdığı məşhur «Ritorika» traktatında (fəlsəfi əsərində) lizinq ideyasına toxunmuşdur. Burada deyilir ki, var-dövlət əmlaka mülkiyyət hüququ əsasında sahiblik etməkdən deyil, əmlakdan istifadə olunmaqla qazanılır. Söylənilmiş bu fikrin mahiyyəti bundan ibarətdir ki, mənfəət əldə etmək üçün şəxsin mülkiyyətində hökmən avadanlıq və ya digər əmlak olması vacib deyildir; bunun üçün əmlakdan istifadə etmək və gəlir götürmək kifayətdir. Lizinq ideyasının məğzini də məhz bu fikir təşkil edir.

Bəzi müəlliflərə görə, lizinqin izlərini hələ bizim eradan əvvəl 5-ci minillikdə Misir və Mesopotomiyada aparılan kirayə (icarə) əməliyyatında tapmaq mümkündür; onlar kirayə (icarə) əməliyyatını lizinqin ən qədim prototipi (ilk nümunəsi və əsli) hesab edirlər⁴.

Lizinq əməliyyatı bizim eradan əvvəl III minillikdə Qədim Şumer dövlətində də aparılırdı. 1984-cü ildə Ur adlı Şumer şəhərində aşkar edilmiş gil lövhəciklərdə kənd təsərrüfatı alətlərinin, torpağın, su mənbələrinin, öküzlərin və digər heyvanların icarəyə verilməsi barədə məlumatlara rast gəlinir. Lövhəciklərdə indiyə kimi din xadimlərinin bu və ya digər əmlakı yerli fermerlərə icarəyə vermələri haqqında məlumatlar qalmaqdadır⁵.

İqtisadçı alimlər lizinqin izlərini həm də Hammurapi qanunlarının

⁴ Тынель А.; Функ Я.; Хвалея В. Курс Международного торгового права. Учебник Минск. 2000, с.440.

⁵ Лизинг: экономические правовые и организационные основы/Под ред. А.М.Тавасиева, Н.М.Коршунова. М.2004, с.50.

da tapırlar (bizim eradan əvvəl 1792-1750-ci illər). Bizim eradan əvvəl 1760-cı illərdə qəbul olunan həmin qanunların bir sıra maddələri məhz lizinq (icarə) münasibətlərinə həsr edilmişdir. Bunu nəzərə alan İngiltərə tarixçisi T.Klark qeyd edirdi ki, Hammurapi qanunlarında lizinq haqqında normalara rast gəlmək mümkündür.

Lizinq münasibətləri Qədim Romada da geniş yayılmışdı ki, kirayə (icarə) həmin münasibətlərin ən qədim prototipi hesab edilir. Belə ki, qədim Romada əmlak kirayə müqaviləsi (locatio conductio rei) bağlanılırdı; bu müqaviləyə görə, kirayədar əmlakı (daşınar və ya daşınmaz əmlakı) haqqı ilə ya müvəqqəti şəxsi istifadəyə, ya da gəlir (mənfəət) əldə etmək üçün istifadə məqsədilə kirayəçiyə verməyi öz öhdəsinə götürürdü. Əmlak kirayə müqaviləsi müəyyən müddətə bağlanılırdı; lakin kirayə müddəti 5 ildən çox ola bilməzdi. Məhz əmlak kirayə müqaviləsini iqtisadçı alimlər lizinqin prototipi (ilkin nümunəsi) hesab edirlər. Özü də Qədim Romada kirayə hər hansı konkret əmlak növü ilə məhdudlaşdırılmırdı. Dövriyyə qabiliyyəti olan istənilən əmlak, məsələn, kənd təsərrüfatı alətləri, kустar sənətkarlıq avadanlıqları və s. kirayəyə verilə bilərdi. Hətta hərbi texnikanın da kirayənin obyektı olması mümkün idi.

Müəlliflər nəinki əmlak kirayə müqaviləsini, həmçinin uzufruktı (usufructus) lizinqin prototipi hesab edirlər. Qədim Romada uzufrukt dedikdə, mülkiyyətçi ilə hər hansı şəxs arasında yaranan elə bir münasibət başa düşülürdü ki, bu münasibətə görə mülkiyyətçinin əmlakından həmin şəxs (uzufruktuar) istifadə edir və fayda götürürdü. Lakin bu zaman mülkiyyətçi ilə istifadəçi şəxs arasında əmlak kirayə müqaviləsi bağlanmırdı. Alimlər göstərir ki, mürəkkəb xarakterə malik olan müasir lizinq özündə həm əmlak kirayə müqaviləsinin, həm də uzufruktun elementlərini birləşdirmişdir.

İqtisadçı alimlər həm də hesab edirlər ki, Roma hüququnu kodifikasiya edən (sistem halına salan) imperator Yustinian (483-565-ci illər) öz İnstitusiyalarında (hüquq normalarının sistemləşdirən sənədlərdə) lizinq münasibətlərini əks etdirmişdir. Onların fikrincə, Yustinian İnstitusiyalarının köməyi və vasitəsilə həmin münasibətləri tənzimləyən normaların kodifikasiya olunması (sistemləşdirilməsi) həyata keçirilmişdir.

Lizinqin ilk dəfə istifadə edildiyi ölkələr sırasına orta əsrlər İngiltərəsini də aid etmək olar. Hələ 1066-cı ildə Britaniya adalarına basqın etmək və soxulmaq üçün Vilhelm normandiyalı gəmi sahiblərindən bir neçə dəniz gəmisi kirayəyə götürmüşdü. Sənədlərdə bu, ilk real lizinq əməliyyatı kimi xatırlanır.

İngiltərədə XVIII əsrin axırlarına kimi uzunmüddətli lizinqin (lease) predmeti yalnız daşınmaz əmlak ola bilərdi. Torpaq qanunvericiliyinə əsasən daşınar əmlakın lizinqə verilməsi hüquqazidd (qanunsuz) sayılırdı. Lakin əgər daşınar əmlak daşınmaz əmlakla, xüsusən də torpaqla bağlı olardısı, o, lizinqin predmeti ola bilərdi. Başqa sözlə, torpaqla və digər daşınmaz əmlakla bağlı olan daşınar əmlakın lizinqə verilməsi mümkün idi. Bu səbəbdən çox vaxt lizinqin predmeti qismində fermer avadanlıqları və iş heyvanları (məsələn, at) çıxış edirdi. Lakin buna baxmayaraq, lizinqə əsasən, bir qayda olaraq, daşınmaz əmlak, xüsusən də torpaq verilir. Bunun başlıca səbəblərindən biri ondan ibarət idi ki, o vaxtları İngiltərədə torpaq üzərində qeyri-məhdud mülkiyyət hüququ (absolute ownership) kimi üstün doktrina (nəzəriyyə) geniş yayılmışdı. Bu doktrinaya görə yalnız hakimiyyət mənsubları torpaq üzərində qeyri-məhdud mülkiyyət hüququna malik idilər. Belə halda əlbəttə, lizinq torpaqdan istifadə hüququnun başqa şəxslərə verilməsinin münasib və əlverişli forması sayılırdı. İkinci tərəfdən İngiltərə hüququna uyğun olaraq torpağın alqı-satqısı üçün çoxsaylı şərtlər müəyyən edilmişdi və bu şərtlər təbii ki, torpağın alqı-satqısını məhdudlaşdırır, ona maneə olurdu. Bu cür vəziyyət isə öz növbəsində lizinqdən geniş səviyyədə istifadə olunmasını şərtləndirirdi. Nəticədə lizinq torpağın alqı-satqısını əvəz etdi. Özü də torpaq lizinqə uzun müddətə verilir (99 ildən 999 ilə kimi). Bəzi hallarda isə lizinqin müddəti istifadəçi şəxsin ömrünə bərabər müəyyən olunurdu.

O ki qaldı, daşınar əmlaka, qeyd etməliyik ki, əmlakın bu növü orta əsrlərdə İngiltərədə «hire» müqaviləsi əsasında qısamüddətli istifadəyə verilirdi. «Hire» müqaviləsi kontinental Avropa ölkələrinin tanıdığı kirayə müqaviləsinə yaxın olan və ona oxşayan müqavilə idi.

Lakin orta əsrlərdə İngiltərədə kirayə müqaviləsinə yaxın olan «hire» müqaviləsindən nə qədər geniş səviyyədə istifadə olunsaydı.

da, yaranmış iqtisadi vəziyyət daşınar əmlakın da lizinqə verilməsini tələb edirdi. Belə ki, həmin dövrlərdə İngiltərədə əmtəə təsərrüfatının inkişafı müşahidə olunur. Əmtəə təsərrüfatının inkişafı isə öz növbəsində daşınar əmlakın lizinqə verilməsini şərtləndirdi, onu zərurətə çevirdi. Nəticədə orta əsrlərdə İngiltərədə nəinki daşınmaz əmlak, həmçinin daşınar əşyalar da lizinqə verilirdi. Hətta o dövrlərdə İngiltərədə lizinq münasibətlərini tənzimləyən bir sıra normativ aktlar da qəbul olundu ki, 1284-cü il tarixli Uels qanunu (nizamnaməsi) ilk aktlardan biri idi (State of Wales). XIII əsrdə qəbul olunan həmin aktlar daşınar əmlakın lizinqə verilməsinə dair bağlanan müqavilənin tərəflərini müxtəlif vasitələrlə hüquqi müdafiə ilə təmin edirdi. Özünü də bunlar daşınmaz əmlakın lizinqə verilməsi barədə bağlanan müqavilənin tərəflərini təmin edən hüquqi müdafiə vasitələri ilə eyni idi. Başqa sözlə, orta əsrlərdə İngiltərədə lizinq münasibətlərini tənzimləyən normativ aktlarla daşınmaz və daşınar əmlakların istifadəyə verilməsinə dair bağlanan lizinq müqaviləsinin tərəflərini eyni hüquqi vasitələrin köməyi ilə müdafiə olunması nəzərdə tutulurdu.

1572-ci ildə İngiltərədə qəbul olunan qanunvericilik aktının əsl və həqiqi lizinq münasibətlərinin inkişafına xüsusilə vacib təsiri oldu. Belə ki, o vaxtları tez-tez hallarda uydurma əqdlər, yəni saxta lizinq müqavilələri bağlanılırdı. Belə müqavilələrin bağlanması məqsədi əmlakın mülkiyyətçisini və sahibini gizlətməkdən ibarət idi. Başqa sözlə, saxta (uydurma) lizinq müqaviləsindən müəyyən etmək mümkün olmurdu ki, lizinq obyektı olan əmlakın mülkiyyətçisi kimdir, onun sahibi hansı şəxsdir. Bu kimi müqavilələrin vasitə və köməyi ilə mülkiyyətin gizləncə verilməsi təmin olunurdu ki, nəticədə kreditorlar yanılrıldılar. 1572-ci ildə qəbul olunan qanunvericilik aktı məhz saxta (uydurma) lizinq müqavilələri bağlanmasını qadağan edir, yalnız həqiqi lizinq müqavilələri bağlanmasına icazə verirdi. Lakin belə qanunvericilik aktının qəbul edilməsi də daşınar əmlakın geniş səviyyədə lizinqə verilməsini təmin edə bilmədi.

İngiltərədə daşınar əmlakın lizinqə verilməsi yalnız XVIII əsrin axırlarında geniş xarakter almağa başladı. Bunun səbəbi İngiltərə hüquq doktrinasının daşınar əmlakın uzun müddət istifadəyə verilməsi barədə ideyanı tanımasından ibarət idi. O dövrün İngiltərə

hüquq doktrinasına görə, hər hansı şəxsin həmişəlik istifadəsinə verilən daşınar əşya həm də uzun müddətli istifadənin predmeti ola bilərdi, yəni lizinqe verilə bilərdi.

XIX əsrdə İngiltərədə daşınar əşyalardan kənd təsərrüfatı istehsal alətlərinin lizinqe verilməsi geniş yayılmışdı. Belə ki, həmin dövrdə əsasən kənd təsərrüfatı istehsal alətləri kimi daşınar əmlak lizinqin obyektı olurdu.

XX əsrin əvvəllərində İngiltərədə lizinqe verilən malların sayı xeyli dərəcədə artdı. Bunun səbəbi sənayenin inkişaf etməsindən, müxtəlif növ avadanlıqların istehsal səviyyəsinin yüksəlməsindən ibarət idi. Bunlar da təbii ki, lizinqin predmeti (obyektı) olan malların sayının çoxalmasına təsir etməyə bilməzdi.

İngiltərədə XIX əsrdə və keçən yüzilliyin əvvəllərində lizinqin taleyində, eləcə də lizinqe verilən malların sayının çoxalmasında dəmir yol nəqliyyatının və kömür sənayesinin inkişafı vacib rol oynadı. Belə ki, kömür şaxtalarının sahibləri (mülkiyyətçiləri) kömür istehsalının çoxalması və genişlənməsi ilə əlaqədar olaraq çıxarılan kömürün daşınması üçün əvvəlcə vaqonlar satın almağa məcbur oldular. Lakin tezliklə belə maliyyələşdirmənin qeyri-sərfəli olması, hətta mümkün olmaması müəyyən edildi. Kömür çıxarılmasının artması, həmçinin yeni şaxtaların açılması daha çox vaqonların olmasını tələb edirdi. Bu cür şəraitdə bəzi müəssisələr yaranmış vəziyyətdən sərfəli kapital qoyuluşu üçün istifadə etməyə başladılar. Belə ki, həmin müəssisələr kömür daşımaq üçün lazım olan vaqonları satın alaraq onları dəmir yolu şirkətlərinə və şaxtalara icarəyə (müvəqqəti istifadəyə) təklif edirdilər, yəni lizinqe verirdilər. Məqsədi yalnız lokomotiv və dəmir yolu vaqonlarını lizinqe verməkdən ibarət olan şirkətlər yarandı. Belə şirkətlər şaxtalarla (istifadəçilərlə) bağladıkları lizinq müqaviləsində şaxtaların müqavilə müddəti (istifadə müddəti) başa çatdıqda lizinq predmetini (vaqonları) satın almaq hüququna malik olmaları (opsion) barədə şərt nəzərdə tuturdular. Bunun nəticəsində şaxtalar (istifadəçilər) vaqonlara daha qayğı ilə yanaşmağa başladılar. Ona görə ki, yaxın perspektivdə onların vaqonlara mülkiyyət hüququ əldə etmək imkanı vardı. Düzdür, o vaxt bu kimi əqdlər lizinq müqaviləsi yox, «icarə-satqı müqaviləsi» (ingiliscə «hire-purchase») adlanırdı. Öz hüquqi nəticələrinə görə bu müqavilə praktiki olaraq şərti alqı-sat-

qı müqaviləsinə bərabər tutulurdu. Həmin müqavilələr «bailment» kimi («asılı saxlan» kimi) ümumi hüquq münasibətinə aid edilirdi; bu hüquq münasibətinə həm də girovdan, saxlandan, daşımadan və s. yaranan münasibətlər daxil idi. Həmin münasibət belə bir ümumi cəhətlə xarakterizə olunurdu ki, mülkiyyətçi öz əmlakını başqa şəxsin müvəqqəti sahibliyinə və ya istifadəsinə verirdi. İngiltərə qanunvericiliyinin sonrakı inkişafı icarə-satqı və şərti alqı-satqı müqavilələrini bir-birindən fərqləndirməyə başladı.

1889-cu ildə İngiltərədə faktorlar haqqında qanun qəbul edildi; bu qanun qəbul edilənə kimi (yəni 1889-cu ilə kimi) «hire-purchase» (icarə-satqı) müqaviləsi icarə müqaviləsi hesab olunurdu və onun müddəti başa çatdıqda icarəçi icarəyə verilən əmlaka mülkiyyət hüququ əldə edirdi; icarə predmeti olan əmlaka mülkiyyət hüququ əldə etmək onun hüququ yox, vəzifəsi sayılırdı. Başqa sözlə, icarə müddətinin sonunda icarə müqaviləsinin predmeti olan əmlaka mülkiyyət hüququ məcburi qaydada, mütləq şəkildə icarəçiyə keçirdi.

1889-cu ildə faktorlar haqqında qanun qəbul edildikdən sonra isə «hire-purchase» müqaviləsi (icarə-satqı müqaviləsi) elə bir müqavilə kimi müəyyən edildi ki, bu müqaviləyə görə icarəçi icarəyə verilən əmlakı satın ala bilərdi. Lakin icarəyə verilən əmlakı satın almaq onun vəzifəsi yox, hüququ hesab edilirdi. Odur ki, icarəçi icarəyə verilən əmlakı satın ala da bilərdi, almaya da. Özü də onun icarə predmeti olan əmlakı satın almaq hüququ həyata keçirilməsi və bu hüquqdan istifadə etməsi məlum deyildi. Belə ki, əvvəlcədən bəlli olmurdu ki, icarəyə götürülmüş əmlaka mülkiyyət hüququ icarəçiyə keçəcək, yoxsa keçməyəcək. Əgər icarə predmeti olan əmlaka mülkiyyət hüququ icarəçiyə keçərdisə, icarəyə verən əmlakı geri tələb edə bilməzdi.

Lizinqin yaranma tarixi haqqında danışarkən Venetsiya kimi coğrafi məkanın da adını çəkmək lazımdır. Belə ki, XI əsrdə Venetsiyada lizinqə oxşayan və ona bənzəyən əqdlər bağlanılırdı; venetsiyalılar çuqun lövbəri (ona rus dilində «якорь» deyilir) o dövr üçün çox yüksək haqqa və baha qiymətə tacirlərə, habelə ticarət gəmilərinin sahiblərinə icarəyə verirdilər. Gəmi səfəri başa çatdıqda isə çuqun lövbərlər sahibinə qaytarılırdı ki, onlar yenidən

icarəyə verilirdi⁶.

Lizinqin yaranma tarixi haqqında danışarkən ABŞ-ın adını xüsusi olaraq çəkmək lazımdır. Təsadüfi deyil ki, bəzi müəlliflər bu ölkəni lizinqdən ilk dəfə istifadə olunduğu coğrafi məkan hesab edirlər. Qeyd etməliyik ki, ABŞ-da kifayət dərəcədə uzun müddət, yəni XIX əsrin ikinci yarısına kimi lizinqə yalnız daşınmaz əmlak verilirdi. Həmin vaxta kimi lizinq geniş səviyyədə ancaq daşınmaz əmlaka münasibətdə tətbiq olunurdu. Bununla yanaşı, müəyyən hallarda bəzi daşınar əşya növləri (texnika və avadanlığın müxtəlif növləri) də lizinqə verilirdi. Daşınar əşyaların lizinqə verilməsi barədə ilk qeydiyyatata alınmış müqavilə hələ XIX əsrin əvvəllərində bağlanmışdı ki, bu müqaviləyə görə qoşqu atları, furqon və fayton başqa şəxslərin istifadəsinə verilirdi. XIX əsrin ikinci yarısından başlayaraq daşınar əmlakın lizinqə verilməsindən dəmir yoluna investisiya qoyuluşu forması kimi istifadə olundu. Daşınar əmlakın lizinqə verilməsinə dair müqavilə digər tərəfdən malların nisbə (kreditlə) satışı barədə alqı-satqı müqaviləsinin prototipi (ilkin nümunəsi) sayılırdı; bu müqaviləyə görə alıcı satılmış malın pulunu tam ödəyəne kimi satıcı həmin mala mülkiyyət hüququnu özündə saxlayırdı.

Qeyd etməliyik ki, İngiltərədə olduğu kimi, ABŞ-da da lizinqin sonrakı inkişafı dəmir yolu nəqliyyatının inkişafı ilə müəyyən olunmuş və şərtlənmişdir. Başqa sözlə, ABŞ-da dəmir yol nəqliyyatının inkişafı lizinqin inkişafında vacib rol oynamışdır. Qərb ölkələrində lizinqin inkişaf tarixini öyrənən tədqiqatçılar bir qayda olaraq, göstərirlər ki, dəmir yol nəqliyyatının inkişafı ABŞ-da (eləcə də Qərbi Avropada) lizinqin geniş səviyyədə tətbiqinə mühüm təsir göstərmiş, güclü təkan vermişdir. Dəmir yolu şirkətləri artıq xərclərdən yaxa qurtarmaq üçün lokomotiv, vaqon və digər nəqliyyat vasitələrini alqı-satqı müqaviləsi bağlamaqla mülkiyyət hüququ əsasında əldə etməməyə (satin almamağa) çalışırdılar. Onları yalnız müvəqqəti istifadəyə götürmək iqtisadi cəhətdən daha sərfəli və əlverişli idi. Bundan ötrü əvvəlcə ABŞ-da trast (trust) konstruksiyasından istifadə olundu. Belə ki, ayrı-ayrı trast firmaları müvafiq nəqliyyat vasitələrini əldə edərək (satin alaraq) dəmir yo-

⁶ Фомичев В.Ч. Международная торговля. М; 2001, с.329.

lu şirkətlərinin müvəqqəti istifadəsinə verirdilər. Başqa sözlə, onlar (xüsusi trastlar) lokomotiv, vaqon və digər dəmir yolu nəqliyyatı vasitələrini istehsalçılardan satın alaraq dəmir yoluna müvəqqəti istifadəyə verirdilər ki, belə istifadə lizinq adlanırdı.

Sonralar lizinqin köməyi ilə investisiya qoyma sistemi dəyişdi. Belə ki, ayrı-ayrı maliyyə şirkətləri vaqon, lokomotiv və digər nəqliyyat vasitələrinin istifadəyə verilməsində gördülər ki, bu investisiya (kapital) qoyuluşunun sərfəli formasıdır. Onlar (maliyyə şirkətləri) istifadəçi (istismarçı) təşkilatların xahiş və müraciəti əsasında ayrı-ayrı istehsalçılardan müxtəlif nəqliyyat avadanlıqları satın alaraq həmin təşkilatlara icarəyə verməyə başladılar.

XIX əsrdə ABŞ-da nəqliyyat avadanlıqlarından trast istifadəçisi, yəni dəmir yollarını lizinq maliyyələşdirməsi müxtəlif, çoxsaylı formalarda həyata keçirilirdi «Filadelfiya» variantı ən geniş yayılmış forma hesab edilirdi. Bu formaya görə icarə müddəti başa çatdıqdan sonra nəqliyyat avadanlıqlarından icarəçi (son istifadəçi) inhisar (təkbəşinə) istifadə hüququna malik idi. Trast müqavilələri, adətən, nəqliyyat avadanlıqlarından inhisar (təkbəşinə) istifadə barədə şərt nəzərdə tuturdu. Lakin yük göndərənlərin sayının çoxalması vaqonlardan və digər nəqliyyat avadanlıqlarından uzun müddət inhisar (təkbəşinə) istifadənin aradan qaldırılmasına səbəb oldu. Bunun nəticəsində onlar nəqliyyat avadanlıqlarından qısa müddətə istifadə etməyə başladılar. Bundan ötrü qısa müddətə qüvvədə olan lizinq müqavilələri bağlanılırdı ki, onların qüvvədə olma müddəti başa çatdıqda vaqonlar və digər nəqliyyat avadanlıqları icarəyə verənə (mülkiyyətçiyə) qaytarılırdı. Nəqliyyat avadanlıqları üzərində öz mülkiyyət hüququnu saxlayan icarəyə verən onları yenidən başqa şəxslərin müvəqqəti istifadəsinə (lizinqə) verirdi. Bu kimi icarə müqavilələri operativ lizinqin (o, lizinqin növlərindən biridir) başlanğıcını və əsasını qoydu.

ABŞ-da o vaxtları bağlanan lizinq müqavilələrindən rəqabəti məhdudlaşdırma vasitəsi kimi istifadə olunurdu. Lakin anti-trest qanunvericiliyi, hər şeydən əvvəl Kleyton qanunu qəbul edildikdən sonra, lizinq müqavilələrinin istifadəçiləri üçün (lizinq alanlar üçün) əlverişli olmayan bir çox şərtlər ləğv olundu.

Lizinqə həm də telefon aparatları verilirdi. Belə ki, 1877-ci ildə ABŞ-ın telefon şirkəti «Bell» («Bell Telephone Company») telefon

aparatlarının yayılması üçün lizinqdən geniş istifadə etməyə başladı. Həmin şirkət öz telefon aparatlarının satışını qadağan edərək qərara aldı ki, onları yalnız icarə əsasında istifadəyə vermək olar. Belə ki, telefon aparatları icarə əsasında müştərilərin evində və ya ofisində qoyulurdu; müştəri isə telefon aparatlarından istifadəyə görə şirkətə icarə haqqı ödəyirdi. Avstriya tədqiqatçısı V. Xoyer və hüquq tarixçiləri göstərir ki, «lizinq» termini də birinci dəfə ABŞ-da «Bell» telefon şirkəti telefon aparatlarının satışını əvəzinə onların icarə əsasında müvəqqəti istifadəyə verilməsi barədə qərar qəbul etdiyi vaxt, yəni 1877-ci ildə işlədilmişdir. Məhz bu ildən etibarən həmin termin iqtisadi leksikona daxil edilmişdir.

XX əsrin əvvəllərində ABŞ-da iqtisadi münasibətlərin inkişafı buna səbəb oldu ki, istehsalçılarda öz fəaliyyətlərinin maliyyələşdirilməsi üçün maraq yarandı. Bu da öz növbəsində kreditləşdirmənin yeni növünün (hissə-hissə kredit vermək və hissə-hissə kredit qaytarmaq kimi növünün) yaranmasına gətirib çıxardı. Müştəri ona lazım olan avadanlığın pulunu satıcıya plan-qrafik əsasında ödəməyə başladı. Bunun nəticəsində satıcı tərəfindən təmin olunan lizinq maliyyələşdirmə praktikasının başlanğıcı qoyuldu.

1.2 Lizinqin inkişaf tarixi

Lizinqin inkişafında ABŞ kimi coğrafi məkan xüsusilə böyük rol oynamışdır. Təsədüfi deyildir ki, müəlliflər lizinqin müasir tarixinin başlanğıcını bu ölkə ilə əlaqələndirirlər. Onların fikrincə, lizinqin müasir tarixi keçən yüzilliyin ortalarında ABŞ-da başlamışdır. Qeyd etmək lazımdır ki, XX əsrin 50-ci illərinin əvvəlləri, yəni İkinci Dünya müharibəsindən sonrakı vaxt ABŞ-da lizinq münasibətlərinin sürətli inkişaf dövrü sayılır. Bunun isə iki əsas səbəbi vardı. Birinci səbəb elmi-texniki inkişaf baş verməsindən ibarət idi ki, bunun nəticəsində istehsalçılar öz avadanlıqlarını təzələməyə məcbur oldular. İkinci səbəbə görə ABŞ-da kifayət dərəcədə sabit kredit resursları bazarı formalaşmamışdı ki, bu da öz növbəsində effektiv lizinq əməliyyatları aparmağa imkan verirdi.

Göstərdiyimiz iki səbəb bununla nəticələndi ki, keçən yüzilliyin 50-ci illərinin əvvəllərində ABŞ-da lizinq münasibətləri sferasında əsl və həqiqi inkişaf baş verdi. Həmin vaxtdan etibarən texnoloji

avadanlıqlar, maşınlar, müxtəlif mexanizmlər, dəniz gəmiləri, təyyarələr və ayrı-ayrı istehsal vasitələri kütləvi surətdə, lizinq əsasında istismarçı təşkilatların istifadəsinə verilməyə başladı. Lizinqin rolunu və əhəmiyyətini qiymətləndirən ABŞ hökuməti onu stimullaşdırmaq üçün operativ surətdə dövlət proqramı həyata keçirdi. Buna görə də ABŞ haqlı olaraq lizinq kimi yeni biznes növünün vətəni sayılır⁷.

ABŞ-da lizinq tez bir zamanda iqtisadi biznesin əsas növlərindən birinə çevrildi. Lizinq biznesinin inkişafına xüsusən də 1952-ci ildə San–Fransisko şəhərində yaradılan ilk lizinq şirkəti olan «Yunayted Steyts Lizinq Korporeyşn» (United States Leasing Corporation – US Leasing Corp.) güclü təkan verdi ki, onun fəaliyyətinin əsasını lizinq əməliyyatı aparmaq təşkil edirdi. Qeyd etməliyik ki, əsas fəaliyyət predmeti lizinqdən ibarət olan həmin şirkət konkret lizinq əqdi bağlamaq üçün təsis olunmuşdu. Başqa sözlə, «US Leasing Corp.» yalnız lizinq əməliyyatı aparmaqla məşğul olmaq üçün yaradılan birinci şirkət idi. Şirkəti Genri Şonfeld adlı bir şəxs yaratmışdı ki, onu Amerika lizinqinin atası adlandırırlar. G.Şonfeld əvvəlcə konkret lizinq əqdi bağlamaq üçün firma yaratdı. Lakin sonra o, başa düşdü ki, lizinq olduqca perspektivli biznes sahəsidir. Tezliklə lizinqin görünməyən bir sıra aspektləri üzə çıxdı. Hər şeydən əvvəl lizinqin köməyi ilə hər hansı əmlakın, xüsusən də texniki avadanlıqların maliyyə şirkəti tərəfindən müəyyən satıcıdan istismarçı (istifadəçi) təşkilatlar üçün satın alaraq onlara icarəyə verilməsi mümkün oldu. Nəticədə adını çəkdiyimiz, yəni «US Leasing Corp.» şirkəti meydana gəldi. Səhmdar cəmiyyəti formasında yaradılan və əsas fəaliyyəti lizinq əməliyyatı aparmadan ibarət olan həmin şirkət ən nüfuzlu və məşhur lizinq müəssisəsi kimi tanınmağa başladı. Onun sahibkarlıq konsepsiyası belə bir ideyadan ibarət idi ki, mənfəət əldə etmək üçün istehsal vasitələri üzərində mülkiyyət hüququna malik olmaq məcburi deyildir və bundan ötrü istehsal vasitələrindən istifadə etmək kifayətdir. İlk lizinq şirkətinin sahibkarlıq konsepsiyasının əsasını təşkil edən həmin ideyanı qəbul etdikləri və lizinqin üstünlüklərinə inandıqları üçün çoxsaylı şəxslər Genri Şonfeldin işini davam etdi-

⁷ Банковское дело/ Под ред. О.И. Лаврушина. М; 2001, с.456.

rərək tez bir zamanda onun tərəfdaşı oldular.

Lizinq əməliyyatını Genri Şonfeldin yaratdığı şirkət həmçinin ABŞ sərhədlərindən kənarda da, yeni xarici ölkə ərazilərində də həyata keçirməyə başladı. Bunun nəticəsində lizinq münasibətlərində xarici element iştirak etdi və həmin münasibətlər beynəlxalq xarakter aldı. Bu səbəbdən daxili lizinqlə yanaşı, lizinqin beynəlxalq lizinq kimi növündən də istifadə edilməyə başladı. Bu da öz növbəsində «beynəlxalq lizinq» kimi yeni anlayışın yaranmasına gətirib çıxardı.

Genri Şonfeldin yaratdığı «US Leasing Corp.» öz fəaliyyətini genişləndirmək üçün bir neçə ildən sonra xarici ölkələrdə firmalarını təsis etməyə başladı. Buna görə də həmin şirkət sonralar «United States Leasing International Inc.» adlandı. Hal-hazırda o, bu cür adlanır.

1959-cu ildə «US Leasing Corp.» Kanadada öz filialını təsis etdi ki, həmin filialın köməyi və vasitəsi ilə o, öz fəaliyyətini Kanada ərazisində yaymağa, həyata keçirməyə başladı. Qeyd etməliyik ki, həmin ildə İngiltərənin Ticarət Kredit Şirkətinin (Mercantile Credit Company) baş direktorunun ABŞ-a səfər edərək «US Leasing Corp.» nümayəndələri ilə görüşməsi lizinqin inkişafında vacib rol oynadı. Hətta onu lizinqin inkişaf tarixində həlledici görüş adlandırırlar. Belə ki, həmin görüşün nəticəsində 1960-cı ildə Ticarət Kredit Şirkəti (Mercantile Credit Company) təsis edildi ki, onun səhmlərinin 80 faizi Ticarət Kredit Şirkətinə (Mercantile Credit Company), 20 faizi isə G. Şonfeldin yaratdığı şirkətə (US Leasing Corp.) məxsus idi. Ticarət Kredit Şirkəti öz fəaliyyətində tezliklə böyük müvəffəqiyyət və uğurlara nail oldu. Təbii ki, bu da xarici ölkələrin maliyyə təşkilatlarının diqqətini cəlb etməyə və onlara təsir göstərməyə bilməzdi.

Genri Şonfeldin ilk lizinq şirkəti yaratmasından sonra yeni lizinq şirkətləri yarandı ki, onlar müştərilərə lizinq xidməti göstərirdilər. Lizinq şirkətlərinin fəaliyyəti sahibkarların müxtəlif iqtisadi sahələrdə investisiya resursları əldə etmələrinin təmin olunmasına yönəlmişdi. Sonralar lizinq şirkətləri «maliyyə-lizinq şirkətləri» adlanmağa başladı. Onlar istehsalçıları öz hazırladıqları malları icarəyə vermək yolu ilə satışını (icarə satışını) təmin edirdilər. Digər tərəfdən maliyyə-lizinq cəmiyyətləri əqdləri maliyyələşdirir və

bağlanmış əqdlərlə bağlı riskləri bölüşdürürdülər.

Keçən yüzilliyin 60-cı illərinin ortalarında ABŞ-da lizinq əməliyyatları 1 milyard dollar təşkil edilirdi. Təxminən 25 ildən sonra, yəni XX əsrin 80-ci illərinin axırlarında lizinq əməliyyatları 100 dəfə artaraq 110 milyard dollara çatdı. Lizinq əməliyyatlarının belə çox sürətli artımı bu əməliyyatlarda iştirak edən şəxslərin müəyyən üstünlüklər əldə etmələri ilə bağlı idi.

Lizinq şirkətlərinin ABŞ-da nisbətən çoxlu gəlir əldə etmələri buna gətirib çıxardı ki, lizinq fəaliyyəti ilə həmçinin digər maliyyə təşkilatları da məşğul olmağa başladılar. Söhbət ilk növbədə, hər şeydən əvvəl, ABŞ-ın kommertiya banklarından gedir. Onlar 1960-cı illərin əvvəllərində lizinq əməliyyatlarında bilavasitə iştirak etməyə başladılar. O vaxt ABŞ-da lizinq biznesinin genişlənməsi və inkişafı buna səbəb oldu ki, 1971-ci ildə ABŞ Federal Ehtiyat Sisteminin (ölkənin Mərkəzi Bankının) Müdirlər Şurasının qəbul etdiyi qərar bankalara lizinq əməliyyatları aparmaq üçün firmalar yaratmağa və təsis etməyə icarə verdi; həmin firmalar əvvəlcə lizinqə avadanlıqlar, daha sonra isə daşınmaz əmlak verirdi.

ABŞ-da keçən yüzilliyin 60-70-ci illərində lizinq şirkətləri üçün xüsusi olaraq kredit resursları bazarı yaradıldı. Bununla yanaşı, ABŞ-da eyni zamanda həm də sığorta xidmətləri bazarı formalaşdı ki, həmin bazarın məqsədi lizinq zamanı yaranan riskləri sığortalamaqdan ibarət idi.

ABŞ-da lizinq əməliyyatını təkcə lizinq şirkətləri, banklar və digər maliyyə təşkilatları aparmırdı. Lizinqdən geniş səviyyədə, eyni zamanda kifayət dərəcədə xeyli maliyyə resurslarına malik olan iri şirkətlər məşğul olurdu. Belə ki, lizinq istehsal müəssisələrinin hazırladıqları malların satışını stimullaşdırmağın effektiv vasitəsi idi. Belə bir vasitənin köməyi ilə onlar öz mallarının satışını təmin edirdilər.

Göstərilən dövrdə ABŞ-da lizinqin geniş səviyyədə inkişaf etməsinə, habelə müəyyən olunmuş vergi güzəştləri də təsir göstərirdi. Belə ki, lizinq müqaviləsi bağlayan tərəflərə (subyektlərə) xeyli dərəcədə **vergi güzəştləri** verilmişdi. Bu da əlbəttə öz növbəsində lizinqin geniş səviyyədə inkişaf etməsinə səbəb olmaya bilməzdi.

Əvvəllər ABŞ-da lizinq şirkətləri lizinq fəaliyyətinin müxtəlif

növləri ilə məşğul olurdular. Lizing xidmətləri bazarının inkişafı buna gətirib çıxardı ki, lizing şirkətləri **ixtisaslaşmağa** başladılar. Belə ki, onlardan bəziləri yalnız müəyyən növ avadanlıqların lizingə verilməsi ilə məşğul olur, digərləri isə ayrı-ayrı investorlar və istehlakçılar arasında vasitəçilik edirdilər. Hətta lizing brokerləri adında xüsusi qrup vasitəçilər yarandı ki, onlar ancaq lizing müqaviləsinin bağlanması vasitəçilik edir və bu sahədə ixtisaslaşmışdılar.

Qeyd etmək lazımdır ki, 60-cı illərin əvvəllərindən etibarən ABŞ lizing şirkətləri həyata keçirdikləri lizing fəaliyyətini genişləndirərək onu Qərbi Avropada yaymağa başladılar. Kontinental Avropa ölkələrində lizingin Amerika təcrübəsindən istifadə edilməsinin əsası qoyuldu. Həmin dövrdə bu ölkələrdə də lizing şirkətləri (maliyyə-lizing cəmiyyətləri) yarandı. Başqa sözlə, Qərbi Avropada ilk lizing şirkətlərinin yaranması keçən yüzilliyin 50-ci illərinin axırlarına, 60-cı illərin əvvəllərinə təsadüf edir. Lakin lizing şirkətlərinin statusunun mülki, ticarət və vergi qanunvericiliyi baxımından müəyyən edilməməsi lizingin inkişafına mane olur, ona mənfi təsir göstərirdi. Yalnız vergi qanunvericiliyində lizing müəyyənləşdirildikdən sonra lizing münasibətləri yüksək səviyyədə, tez bir zamanda inkişaf etməyə başladı.

Fransada birinci lizing şirkəti 1957-ci ildə təsis edildi; o, «Banque del' Indochine» bankı tərəfindən yaradılmışdı. Həmin şirkət «Sepafitec» (Societed' Etude et de Participation Financiere et Technique) adı ilə tanınırdı. 1962-ci ildən o, «Lokalfrans» (Localfrance) adlanmağa başladı. Fransanın ilk lizing şirkəti əsasən sənaye avadanlıqlarının lizingə verilməsi ilə məşğul olurdu. «Lokalfrans» ilk Fransa lizing şirkətinin təsis edilməsi yeni lizing şirkətlərinin yaranmasına böyük təsir göstərdi. Bunun nəticəsidir ki, artıq XX əsrin 60-cı illərinin ortalarında Fransada fəaliyyət göstərən lizing şirkətlərinin sayı 30-a çatmışdı. 1987-ci ildə Fransada 56 lizing şirkəti mövcud idi ki, onların bağladıkları lizing kontraktlarının illik həcmi 57 milyard franka yaxın idi, bu şirkətlər daşınar əmlakın (əsasən də maşınların, avadanlıqların və nəqliyyat vasitələrinin) lizingə verilməsi sahəsində ixtisaslaşmışdı. 94 lizing şirkəti isə daşınmaz əmlakla (məsələn, istehsal təyinatlı binalar, tikililər və digər növ daşınmaz əmlakla) lizing əməliyyatı aparmaqda ixtisaslaşmışdılar.

laşmışdı. Barəsində danışdığımız lizinq şirkətlərinin Fransanın iqtisadi-təsərrüfat həyatı üçün vacib əhəmiyyəti oldu. Belə ki, ölkənin bəzi rayonları iqtisadi inkişaf baxımından digər rayonlarla müqayisədə nisbətən geridə qalmışdı. Göstərilən lizinq şirkətləri həmin rayonların iqtisadi inkişafında böyük rol oynadı. Fransa hökuməti hətta lizinq şirkətləri yaradılmasına və onların fəaliyyət göstərməsinə şərait yaradılmasına regional siyasətin tərkib hissəsi kimi baxırdı. Bu səbəbdən lizinq şirkətlərinin fəaliyyəti Fransa hökuməti tərəfindən stimullaşdırılır, həvəsləndirilir və təşviq olunurdu. Bundan ötrü lizinq şirkətləri vergi ödəməkdən qismən də olsa azad edilirdi. Digər tərəfdən lizinq riski nəticəsində yarana bilən mümkün itkiləri kompensasiya etmək üçün xüsusi fondlar yaradılırdı.

Lizinq fəaliyyətini həyata keçirən bir sıra maliyyə-lizinq cəmiyyətləri Fransanın ən iri lizinq şirkətləri kimi tanınır. Belə şirkətlərə ilk növbədə barəsində danışdığımız və Fransanın ilk lizinq şirkəti kimi tanınan «Lokafrans», habelə «Slibay», «Lokabay», «Sofimobay», «Sliminiko» və başqaları aiddir.

Keçən yüzilliyin 60-cı illərində lizinq şirkətləri İtaliyada da təsis edilməyə başladı. İlk lizinq şirkətinin təsis edilməsi 1963-cü ilə təsadüf edir. Lakin lizinq İtaliyada nisbətən yüksək tempə yalnız 70-80-ci illərdə inkişaf etdi. Təsadüfi deyildir ki, 80-ci illərin ikinci yarısında ölkədə iki minə yaxın lizinq şirkəti fəaliyyət göstərirdi. Onlardan 50-si iri lizinq şirkəti hesab olundu ki, onlar milli «Assima» assosiasiyasının üzvləri idilər.

İtaliyanın «Lokafit», «İtaliz», «Gentrolizinq», «Savalizinq» və «Lokat» kimi iri lizinq şirkətləri ölkədə daha məşhur idilər. Onlar 30 mindən çox müəssisəyə lizinq xidməti göstərirdilər.

İtaliyanın 10 iri lizinq şirkəti daha çox lizinq əməliyyatı aparırdı. Belə ki, aparılan bütün lizinq əməliyyatlarının 80 faizi onların payına düşürdü.

Amerika lizinq şirkətləri öz fəaliyyətlərini XX əsrin 60-cı illərdən etibarən həm də Asiya qitəsində yaymağa başladı. Buna görə də həmin vaxtdan başlayaraq Asiyada lizinq biznesinin inkişafı müşahidə edilir. Lizinqdən xüsusən də Yaponiyada geniş səviyyədə istifadə olunurdu. Başqa sözlə, hələ keçən yüzilliyin ortalarında ABŞ-da yaranan lizinq nəinki Qərbi Avropa, həmçinin Yaponiya firmalarının işgüzar praktikasında geniş tətbiq edilirdi. Məhz

lizinqin köməyi sayəsində İkinci Dünya müharibəsində məğlub olmuş AFR, İtaliya, bir az sonra isə Yaponiya çətin və ümitsiz vəziyyətdən çıxdılar⁸. Məlum olduğu kimi, müharibədən sonra həmin ölkələrin, o cümlədən Yaponiyanın iqtisadiyyatın bütün sahələrinə cəlb etmək üçün kapitalla kəskin ehtiyacı vardı. Lizinq istehsalın texniki cəhətdən yenidən qurulmasının və onun yeni texnika ilə təmin olunmasının, habelə iqtisadiyyatda struktur dəyişikliyi edilməsinin effektiv vasitəsi idi.

Hal-hazırda dünya lizinq xidmətləri bazarının əsas hissəsi «ABŞ-Qərbi Avropa-Yaponiya» üçbucağında cəmlənmişdir. 1995-ci ildə ABŞ-da 130, Avropada 123,5, Yaponiyada isə 35 milyard dollar məbləğində lizinq müqavilələri bağlanmışdır. 1980-1988-ci illərdə Yaponiyada lizinq müqavilələrinin həcmi 6 dəfə artmışdır; bu ölkədə aparılan lizinq əməliyyatları hər il 25-30 faiz çoxalır.

90-cı illərdə maşın və avadanlıqlara qoyulan kapitalın ümumi məbləğ lizinqin payına düşürdü:

- ABŞ-da – 25-30 %;
- İngiltərədə, Fransada, İsveçdə və İspaniyada – 13-17 %;
- İtaliyada və Hollandiyada – 12-14 %;
- Avstriya, Danimarka və Norveçdə - 8-10 %;
- Yaponiyada – 8-10 %

Yaponiyada lizinqin inkişafı müəyyən xüsusiyyətlərə malik idi. Burada hər şeydən əvvəl qeyd etməliyik ki, lizinq xidməti kompleks şəkildə göstərilirdi və bu səbəbdən ona kompleks lizinq deyilirdi. Kompleks lizinqə görə müştəriyə (istifadəçiyə) «xidmətlər paketi» göstərilirdi ki, buraya maliyyələşdirmə xidməti, habelə alqı-satqının, lizinqin və borcun kombinasiyası daxil idi⁹.

Yaponiyada digər tərəfdən lizinq hökumət orqanları tərəfindən kiçik biznesi dəstəkləməyin xüsusi forması kimi istifadə olunur. Belə ki, bu ölkədə xüsusi olaraq elə orqanlar yaradılmışdır ki, həmin orqanlar kiçik müəssisələrə lizinq xidməti göstərilməsini təmin edir. Xüsusən də 1966-cı ildə lizinq avadanlıqları sistemi yaradılmışdır ki, burada kreditor rolunda milli və prefektura hökuməti

⁸ Лизинг. М; 2004, с. 54.

⁹ Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. М; 2001, с. 467.

iştirak edir.

Lizinq Avstraliyada da inkişaf etmişdir. Bu ölkədə sənayeyə ümumi kapital qoyuluşunun 33 faizi lizinqin payına düşür.

Lizinq xidmətləri bazarı Rusiya Federasiyasında da formalaşmışdır. Düzdür, bu ölkədə şəxslər «lizinq» anlayışı ilə hələ ikinci dünya müharibəsi zamanı tanış olmuşlar. Belə ki, SSRİ «lend-le-ase» əqdi əsasında Amerika texnikası ilə təmin edilirdi. Lakin Rusiyada lizinq bazar infrastrukturunun formalaşmasının başlanğıcı keçən yüzilliyin 90-cı illərinə təsadüf edir. Bu ölkədə lizinq əvvəlcə beynəlxalq ticarətdə tətbiq olundu. Bir az sonra məlum oldu ki, lizinq əsasında maşın, avadanlıq və başqa texnikanın cəlb edilməsinə müəssisələrin böyük ehtiyacı vardır. 1990-cı ildə Nijni-Novqorodda lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olan ixtisaslaşmış «Rusiya» assosiasiyası yaradıldı. Bu, Rusiyada təsis edilən və əsas fəaliyyət predmeti lizinq əməliyyatı aparmaqdan ibarət olan ilk lizinq şirkəti idi¹⁰. Bunun ardınca daha sonra «PK–lizinq», «SBS–lizinq», «RQ–lizinq», «Promstroylizinq», «INKOM–lizinq», «Interroslyzinq», «Petrolizinq», «Sibirskiy lizinq» və s. kimi lizinq şirkətləri təsis edildi. Rusiyada lizinq xidmətləri bazarının inkişafında, lizinq şirkətlərinin fəaliyyətinin əlaqələndirilməsində və birgə layihələri həyata keçirməkdən ötrü onların maddi vəsaitlərinin birləşdirilməsində «Roslizinq»-in (Lizinq Şirkətlərinin Rusiya Assosiasiyası) yaradılması vacib rol oynadı. Belə ki, 1994-cü ilin oktyabrında Rusiyanın 15 lizinq şirkətinin birləşməsi əsasında «Roslizinq» yarandı. «Roslizinq» dövlət idarəetmə orqanları ilə birlikdə lizinqin ölkədə inkişaf proqramını və onun strateji inkişaf istiqamətlərini işləyib hazırlayır.

Rusiyada 1995-ci ildə 100 milyon dollara yaxın məbləğdə lizinq müqaviləsi bağlanmışdır. 1996-cı ildə həmin məbləğ 300 milyon dollara çatmışdır. Hər il göstərilən məbləğin durmadan artması müşahidə olunur. Həm də qeyd etməliyik ki, əsas istehsal fondlarına investisiya qoyuluşunun ümumi həcmində lizinq xidmətinin payı çoxalır. Məsələn, 2004-cü ilin başlanğıcında lizinq xidmətinin payı az, yəni 5,1 faiz idi. İndi isə lizinqin payı illik 20% artmışdır. Lizinq xidmətlərinin böyük hissəsi iri lizinq şirkətləri tərəfindən

¹⁰ Бусыгин А.В. Предпринимательство. М., 2001, с.302.

əsasən beynəlxalq lizinq hesabına təmin edilir. Lizinq əqdinin 80 faizi bağlanır:

- kənd təsərrüfatı xammalını emal edən avadanlıqlarının istifadəyə verilməsi barədə;
- yeyinti sənayesini istehsal edən avadanlıqların istifadəyə verilməsi haqqında;
- telekommunikasiya və kompüter texnikasını istehsal edən avadanlıqların istifadəyə verilməsi barədə;
- yük avtomobillərinin istifadəyə verilməsi barədə və sair.

Ayrı-ayrı ölkələrdə daxili lizinqin inkişaf etməsindən savayı, həmçinin beynəlxalq lizinq də geniş səviyyədə tətbiq edilir. Daxili lizinq milli təsərrüfat dövriyyəsində tətbiq olunur. Beynəlxalq lizinqdən isə beynəlxalq təsərrüfat dövriyyəsində istifadə olunur. Nəticədə beynəlxalq və milli (daxili) lizinq xidmətləri bazarı formalaşmışdır. Özü də beynəlxalq lizinq xidmətləri bazarı ən dinamik bazarlardan biri hesab edilir. Ekspertlərin hesablamalarına görə, 1988-ci ilin əvvəllərində lizinqin köməyi ilə əsas fondlara 250 milyard məbləğində investisiya qoyulmuşdu; 1979-cu ildə isə bu məbləğ 50 milyard olmuşdur.

1995-ci ildə İngiltərədə qoyulmuş investisiyanın ümumi həcmnin 30 faizi beynəlxalq lizinqin payına düşmüşdür. Avropanın digər ölkələrində isə beynəlxalq lizinqin payı 15-17 faiz olmuşdur. Sənaye avadanlıqlarının, təyyarələrin, dəniz gəmilərinin və hesablama texnikasının beynəlxalq lizinqi geniş yayılaraq, daha populyardır. Avropada minik və yük avtomobillərinin beynəlxalq lizinqindən xüsusilə geniş səviyyədə istifadə olunur. Təsadüfi deyildir ki, Avropada minik və yük avtomobillərinin istifadəyə verilməsi barədə lizinq müqavilələri bağlanmış bütün lizinq müqavilələrinin hamısının 50 faizini təşkil edir.

Avropa lizinq bazarı tez bir zamanda, sürətlə inkişaf etmişdir. Lakin buna baxmayaraq tempinə görə o, ABŞ lizinq bazarından bir qədər geridə qalır. ABŞ-da elektron hesablayıcı maşınların böyük hissəsi, poliqrafik və energetik avadanlıqların çoxu lizinq əsasında əldə olunur. Yük vurma-nəqliyyat avadanlıqlarının əldə edilməsində lizinqin payı 58, sərnişin təyyarələri və dəzgahların alınmasında isə 50 faizdir. Hesablama texnikası, tez dəyişən texnologiya, rabitə vasitələri istehsalı və elektron avadanlıqları kimi sahə-

lərdə lizinq daha çox tətbiq olunur.

Müasir dövr üçün beynəlxalq lizinq qurumlarının yaradılması xarakterikdir. Avropa Lizinq Cəmiyyətləri Birliyi regional xarakterli belə qurumlardan biri sayılır. Brüssel şəhərində yerləşən həmin qurum özündə 17 Avropa dövlətinin lizinq şirkətlərini birləşdirir.

«Lizinq» termini Azərbaycan Respublikasında da iqtisadi leksikona daxil edilmişdir. Lakin indiyə kimi bizim ölkədə sözün həqiqi mənasında daxili lizinq bazarı formalaşmamışdır. Hal-hazırda belə bazar formalaşma prosesindədir, yaranmaqdadır. Buna görə də Azərbaycan Respublikasında yalnız formalaşmaqda olan lizinq bazarı haqqında danışmaq olar. Azərbaycan Respublikasında daxili lizinq xidmətləri bazarının tam formalaşması barədə fikir söyləmək hesab edirik ki, hələ tezdir. Məsələ burasındadır ki, lizinqin inkişaf tempi Azərbaycan Respublikasında yüksək səviyyədə deyil. Düzdür, Azərbaycan Respublikasında lizinq fəaliyyətinin həyata keçirilməsinə, başqa sözlə, lizinq əməliyyatının aparılmasına icazə verilir. Lizinq münasibətlərinin normativ-hüquqi bazası da yaradılmışdır. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının hal-hazırda qüvvədə olan və ölkənin ikinci Konstitusiyası (İqtisadi Konstitusiyası) hesab olunan Mülki Məcəllə lizinq münasibətlərinin normativ-hüquqi bazası sayılır. Burada lizinq barədə kifayət qədər maddələr vardır ki, respublikamızda lizinq münasibətləri həmin maddələrlə tənzimlənir.

Azərbaycan Respublikasında bir neçə lizinq şirkəti yaradılmış və fəaliyyət göstərir (məsələn, «Finanslizinq», «Aqrolizinq», «Avtolizinq» və s.). Əsas fəaliyyət predmeti lizinqdən ibarət olan həmin şirkətlər lizinq xidməti göstərir. Lakin bunlar özlüyündə Azərbaycan Respublikasında sözün əsl mənasında lizinq bazar infrastrukturunun tam formalaşması üçün kifayət etmir.

Lizinq Azərbaycan Respublikasında əsas fondlara qoyulan investisiyanı maliyyələşdirmə forması, iqtisadiyyata kapital qoyuluşunun üsulu, istehsalın maddi-texniki təmini metodu kimi tanınmaqdadır. Lizinqin köməyi ilə respublikada istehsal texniki cəhətdən yenidən qurulmalı, ayrı-ayrı iqtisadi sahələrdə struktur dəyişikliyinə nail olunmalıdır. Lizinq şirkətlərinin sayı artırılmalı və onlar ölkənin nisbətən geridə qalmış rayonlarının iqtisadi inkişafında böyük rol oynamalıdır. Lizinq bazarın yüksək keyfiyyətə malik

olan mallarla təmin edilməsində güclü impuls olmalı, ölkənin iqtisadi həyatında və təsərrüfat praktikasında geniş səviyyədə tətbiq edilməlidir. Yalnız belə halda Azərbaycan Respublikasında lizinq bazar infrastrukturunun formalaşması haqqında danışmaq olar.

İndiki dövrdə və müasir zamanda lizinqdən praktiki olaraq dünyanın bütün ölkələrində istifadə edilir. İndi «lizinq» termini işgüzar aləmdə geniş səviyyədə işlədilən və məşhur olan anlayışdır.

Mövzu üzrə yoxlama sualları:

Lizinqdən ilk dəfə dünyanın hansı coğrafi nöqtələrində istifadə olunmuşdur?

Lizinq qədim zamanlarda öz izlərini hansı əməliyyatda göstərirdi?

Müasir mənada lizinq əməliyyatı ilk dəfə hansı ölkədə aparılmışdır?

Lizinqin inkişafında hansı ölkə böyük rol oynamışdır?

Dünyada ilk lizinq şirkəti harada və nə vaxt yaradılmışdır?

Nə vaxtdan etibarən lizinq fəaliyyəti Qərbi Avropada geniş vüsət almışdır?

İlk dəfə lizinq şirkətlərinin yaradıldığı ölkələr sırasına hansıları aid etmək olar?

Tövsiyə olunan əlavə ədəbiyyat:

1. Газман В.Д. Лизинг М., 1997;
2. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. Минск, 2000;
3. Лизинг. Учебное пособие / Под.ред. А.М.Тавасиева, Н.М. Коршунова. М., 2004;
4. Лапыгин Ю.Н., Сокольников Т.В. Лизинг. М., 2005;
5. Андреев П.А., Баутин В.М., Галиков Р.П. и др. Лизинг. М., 1993.

II FƏSİL

LİZİNGİN ANLAYIŞI, MAHIYYƏTİ VƏ XARAKTERİK XÜSUSİYYƏTLƏRİ

2.1. Lizingin mahiyyəti və anlayışı

Qeyd etməliyik ki, XX əsrin ortalarından etibarən əvvəlcə ABŞ-da, bir az sonra isə digər xarici ölkələrdə lizing geniş səviyyədə tətbiq olunmağa başladı. Həmin vaxtdan Qərb ölkələrində, xüsusən də maşın və avadanlıqların lizingi geniş yayılmışdır. Bəs lizing dedikdə nə başa düşülür?

Bazar iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsi sayılan sahibkarlıq fəaliyyətini çox vaxt bu və ya digər əmlak olmadan həyata keçirmək mümkün olmur. Bu, aydın məsələdir. Özü də sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi əksər hallarda qiyməti baha olan əmlakdan istifadə olunmasını tələb edir. Başqa sözlə, sahibkarlıq fəaliyyətinin subyektləri, yeni sahibkarlar sahibkarlıqla məşğul olmaları üçün hər şeydən əvvəl, ilk növbədə əmlak əldə etməlidirlər; belə əmlakın (məsələn, maşınların, dəzgahların, avadanlıqların, nəqliyyat vasitələrinin və s.) qiyməti təbii ki, adətən, baha olur. Məsələn, bu və ya digər marşrut üzrə sərnişin daşıma fəaliyyətini həyata keçirmək üçün sahibkar onlarca avtobusa malik olmalıdır. Heç kəsə sirr deyil ki, hər bir avtobusun əldə edilməsi və alınması kifayət dərəcədə çox xərc tələb edir. Başqa bir misalda istehsal fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün sahibkara istehsal vasitə və alətləri (məsələn, dəzgahlar, texniki avadanlıqlar, maşınlar və s.) lazımdır. Aydın məsələdir ki, onları əldə etmək üçün çoxlu pul vəsaiti tələb edilir. Söhbətin bu yerində təbii ki, ortaya belə bir sual çıxır: sahibkar sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üçün lazım olan bahalı əmlakı necə və hansı yolla əldə etməlidir? Axı, belə əmlakın əldə olunması çox məsrəf (xərc) tələb edir.

Dünya kommersiya praktikası uzun müddət ərzində əmlak əldə etmənin bir neçə iqtisadi vasitəsini işləyib hazırlamış, müəyyən etmişdir. **Alqı-satqı** həmin vasitələrdən biridir. Həmin vasitəyə görə satıcı müəyyən məbləğdə pul almaqla əmlakı alıcıya verir. Bu zaman tərəflər (satıcı və alıcı) arasında yaranmış münasi-

bət (bu, iqtisadi münasibətin bir növü olan əmlak münasibətidir) alqı-satqı müqaviləsi ilə rəsmiləşdirilir. Alqı-satqı müqaviləsi əsasında satıcı əmlakı alıcının mülkiyyətinə verir, alıcı isə onu qəbul edib əvəzində müəyyənləşdirilmiş pul məbləğini (əmlakın qiymətinə) ödəyir. İki hərəkət, yəni satıcının əmlakı alıcıya verməsi və alıcının əmlakın qiymətini ödəməsi eyni vaxtda həyata keçirilir.

Əmlak alıcıya nisyə də satıla bilər; bu zaman nisyə satılmış əmlakın qiyməti əmlak alıcıya verildikdən müəyyən müddət keçdikdən sonra ödənilir. Tərəflər arasında münasibət əmlakın nisyə satılması haqqında müqavilə ilə rəsmiləşdirilir.

Əmlakın nisyə satılması haqqında müqavilədə nəzərdə tutula bilər ki, əmlakın pulu hissə-hissə ödənilsin; bu zaman alıcı ona verilmiş əmlakın qiymətini satıcıya təbii ki, tam yox, hissə-hissə ödəyir.

Sahibkar ona lazım olan əmlakı əldə etmək üçün **kredit (borc) kimi vasitədən də** istifadə edə bilər; kredit (borc) dünya kommersiya praktikasına məlum olan elə vasitələrdən biridir ki, bu vasitənin köməyi ilə əmlak əldə etmək mümkün olur. Belə ki, sahibkar bankdan kredit (borc) alır. Sahibkarla bank arasında bu zaman kredit münasibəti yaranır ki, iqtisadi xarakter daşıyan həmin münasibət kredit müqaviləsi ilə rəsmiləşdirilir. Bankdan alınmış kredit vəsaiti hesabına sahibkar sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirməkdən ötrü tələb edilən əmlakı bu və ya digər satıcıdan alır.

Sahibkar əmlakı **icarə (kirayə) əsasında** da əldə edə bilər; icarə (kirayə) indiyə kimi dünya kommersiya praktikasının tanıdığı əmlak əldə etməyin vasitələrindən biridir; bu vasitəyə görə əmlakın sahibi (icarəyə verən) onu icarəçinin (icarədarın) müvəqqəti istifadəsinə verir; icarəçi isə bunun əvəzində əmlakın sahibinə (icarəyə verənə) icarə haqqı ödəyir.

Əmlak əldə etməyin göstərilən vasitələrindən hər biri üstün xüsusiyyətlərə malikdir. Bununla yanaşı və bərabər, onların həm də eyni zamanda özünə xas çatışmaz cəhətləri vardır.

Alqı-satqı kimi iqtisadi vasitənin çatışmaz cəhəti bundan ibarətdir ki, sahibkara (istifadəçiyə) əmlak ömürlük deyil, müəyyən məhdud müddət ərzində lazım olur. Başqa sözlə, sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirməkdən ötrü tələb edilən əmlakdan yalnız müəyyən müddət ərzində (məsələn, bir, iki, üç və s. müddət ər-

zində) istifadəyə sahibkarın ehtiyacı yaranır; həmin müddət başa çatdıqda əmlakdan sahibkarın istifadə etməsinə ehtiyac qalmır. Belə halda əlbəttə, sahibkarın alqı-satqı kimi iqtisadi vasitənin köməyi ilə əmlak əldə etməsi və onun mülkiyyətçisi olması öz praktiki mənasını itirir. Əgər sahibkara bu və ya digər əmlak müvəqqəti istifadə üçün lazımdırsa, onu alqı-satqı əsasında əldə etmək mümkün olmur. Belə ki, əmlakı satın almağa sahibkarın sadəcə olaraq pulu kifayət etmir. Bir sözlə, lazım olan əmlakı satın almaq sahibkarın maddi imkanı xaricində olur.

Kredit (borc) kimi iqtisadi vasitənin çatışmaz cəhəti bundan ibarətdir ki, kredit almaq da alqı-satqı kimi kifayət qədər xərc tələb edən əməliyyatdır. Digər tərəfdən bank sahibkara kredit vəsaiti verərkən onun maliyyə vəziyyətini yoxlayır, «kredit tarixçəsini» təhlil edir. Yoxlamanın və təhlilin nəticəsindən asılı olaraq bank sahibkara kredit verə də bilər, verməyə də. Digər tərəfdən sahibkar aldığı kredit vəsaitindən istifadəyə görə banka kredit faizi ödəməlidir. Sahibkar həm də krediti vaxtında qaytarmamağa (kreditin qaytarılmasını gecikdirdiyinə) görə zərərin əvəzini ödəmə və ya cərimə (penya) formasında mülki-hüquqi məsuliyyət daşıyır. Bunlardan başqa, bankdan aldığı kredit vəsaiti hesabına sahibkar ona lazım olan əmlakı alqı-satqı yolu ilə mülkiyyət hüququ əsasında əldə etməlidir. Bir az əvvəldə söylədiyimiz kimi, çox vaxt alqı-satqı vasitəsi ilə əmlak əldə etmək sahibkar üçün sərfəli olmur.

İcarə (kirayə) kimi iqtisadi vasitənin də öz çatışmayan cəhətləri vardır. Belə ki, icarəyə verən icarəçinin müvəqqəti sahibliyinə, adətən, yeni əmlak vermir. İcarəçiyə bir qayda olaraq, artıq istifadə olunmuş əmlak verilir ki, belə əmlak onun məqsəd və vəzifələrinə cavab verməyə də bilər. Digər tərəfdən, icarəçiyə lazım olan əmlak hər hansı şəxsin mülkiyyətində olmaya da bilər. Belə halda məlum məsələdir ki, tələb olunan əmlakın icarəyə götürülməsi qeyri-mümkündür. Eyni zamanda həm də ola bilər ki, sahibkarın tələb etdiyi əmlak o qədər də adi və tez-tez təsadüf olunan əşyalar sırasına aid edilməsin. Təbii ki, belə əmlakı əldə etmək və öz anbarında saxlamaq icarəyə verən üçün sərfəli deyildir.

Göründüyü kimi, istifadə məqsədilə əmlak əldə etmənin dünya kommersiya praktikasına məlum olan göstərilən vasitələri bu və ya digər çatışmaz cəhəti ilə xarakterizə olunur. Həmin vasitələr-

dən heç biri belə bir kompleks xarakterli məsələni həll etməyə imkan vermir ki, hər hansı müddətə müəyyən yeni əmlaka ehtiyacı və tələbatı olan sahibkar (istifadəçi) həmin əmlakdan istifadə müddəti başa çatdıqdan sonra daha nə etməlidir:

- əmlakı sahibinə (mülkiyyətçiyə) qaytarmaq;
- əmlakdan istifadə müddətini uzatmaq;
- əmlaka mülkiyyət hüququ əldə etmək və onun mülkiyyətçisi olmaq.

Kompleks xarakterli belə məsələ yalnız lizinqin köməyi ilə həll oluna bilər. Lizinq dünya kommersiya praktikasına bəlli olan elə bir vasitədir ki, onun köməyi ilə sahibkar sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək üçün lazım olan yeni əmlakı müvəqqəti istifadə üçün əldə edir, istifadə müddəti başa çatdıqda isə o, həmin əmlakı ya sahibinə qaytarır, ya istifadə müddətini uzadır, ya da mülkiyyət hüququ əldə edir. Nə alqı-satqının, nə icarənin, nə də kreditin (borcun) bu kimi kompleks məsələni həll etmək qabiliyyəti və imkanı vardır. Odur ki, lizinq onların hər biri ilə müqayisədə əlverişli, sərfəli və münasib vasitədir. Bu səbəbdən lizinqdən istifadə edilməsi böyük üstünlüyə malikdir. İstehsalın təşkilində və ya istehsalın yenidən qurulmasında onun vacib rol oynaması şəxsizdir. Belə ki, məlum olduğu kimi, istehsalı təşkil etmək və ya istehsalı yenidən qurmaq üçün az olmayan məbləğdə investisiya lazımdır. Əgər sahibkar lizinqin vasitəsi ilə avadanlıq əldə edədirsə, onda investisiyaya ehtiyac qalmır. Lizinqin üstünlüyü də məhz bundan ibarətdir¹¹.

İstənilən növ iqtisadi fəaliyyətin, o cümlədən iqtisadi fəaliyyətin növlərindən biri olan sahibkarlıq fəaliyyətinin maddi bazası, yəni əmlakı olmalıdır. Əmlak sahibkarlıq fəaliyyətinin maddi əsası sayılır. Əmlakı əldə etmək üçün isə sahibkar kommersiya təklifi ilə başqa şəxsə müraciət edir ki, həmin şəxs müəyyən satıcıdan lazım olan konkret əmlakı satın alıb, haqqı ilə onun müvəqqəti istifadəsinə versin. Bu əməliyyatda üç kateqoriya subyekt iştirak edir ki, bunlardan biri satıcı adlanır. **Satıcı** tələb olunan əmlakı sahibkarın (istifadəçinin) kommersiya təklifi ilə müraciət etdiyi şəxsə satan subyektdir. Əmlakı satıcıdan satın alıb, sahibkarın müvəq-

¹¹ Бусыгин А.В. Предпринимательство. М., 2001, с.301.

qəti istifadəsinə verən şəxs lizinq verən adlanır. Sahibkar, yəni əmlakdan müvəqqəti istifadə edən şəxsə isə **lizinq alan** deyilir. İstifadəyə verilən əmlak lizinqin predmeti və ya lizinqin obyektı sayılır; ona müəyyən hallarda **lizinq əmlakı** da deyilir. Bəzən də «lizinq əməliyyatının predmeti» və ya «lizinq əməliyyatının obyektı» kimi terminlər işlədilir.

Satıcı, lizinq verən və lizinq alan lizinq əməliyyatının subyektləridirlər; onlara sadəcə olaraq **lizinqin iştirakçıları** da deyilir. Dərs vəsaitinin xüsusi olaraq ayrıca bir fəslə məhz lizinq əməliyyatının subyektlərinə həsr edilmişdir ki, burada onlar barədə geniş söhbət açılmışdır.

Lizinq verən və lizinq alan ingilis terminləri ilə də ifadə olunur. Belə ki, «lizinq verən» ingiliscə «lessor», lizinq alan isə «lessee» adlanır. Bu kimi terminlərdən istifadə edilməsi «lizinq» ifadəsinin etimologiyasının ingilis sözü ilə bağlı olmasındadır. Belə ki, lizinq ingiliscə «leasing» kəlməsindən olub, «götürüb icarəyə vermək» mənasını bildirir. Təsadüfi deyildir ki, ingilis–rusca lüğətdə «leasing» termini «uzunmüddətli icarə və əmlakın kirayəyə verilməsi» kimi tərcümə edilir¹².

Avropa müəlliflərinin əksəriyyəti hesab edirlər ki, «lizinq» termininin başqa dillərdə tərcümə olunması çətinlik törədir. Məsələn, alman–rusca hüquq lüğətində «lesing-her-trag» termini «yaşayış kirayə müqaviləsinin növü» kimi tərcümə edilir¹³. Alman–rusca iqtisadi lüğətdə isə həmin termin «icarə müqaviləsi» kimi tərcümə olunur¹⁴. Fransız–rus hüquq lüğətində «lizinq» anlayışı əvəzinə işlədilən «credit-bail» (kredit–icarə) termini icarəyə verən müəssisə tərəfindən xüsusi olaraq əldə edilmiş avadanlığın icarəçi müəssisəyə icarə verilməsi kimi tərcümə edilir¹⁵.

Xarici ölkələrin qanunvericiliyində, adətən, «lizinq» termini işlədilir. Bununla yanaşı və bərabər, lizinqi ifadə etmək üçün eyni zamanda həm də müxtəlif terminlərdən istifadə olunur. Belə ki, bəzən lizinq «kredit–icarə» kimi müəyyən olunur; kredit–icarənin mahiyyəti isə lizinq verən tərəfindən əmlakın lizinq alanın müvəqqəti

¹² Англо-русский словарь по экономике и финансам, СПб; 1993, с. 281.

¹³ Немецко-русский юридический словарь. М., 1985, с. 278.

¹⁴ Немецко-русский экономический словарь. М., 1982, с. 330.

¹⁵ Русско-французский юридический словарь. М., 1982, с. 421.

istifadəsinə verilməsindən ibarətdir ki, lizinq alan ona göstərilən xidmətə görə lizinq verənə haqq və kredit faizi ödəyir. Məsələn, bir az əvvəldə göstərdiyimiz kimi, Fransa qanunvericiliyində «kredit-icarə» (credit-bail) termini işlədilir. Lizinqin fransız analoqu sayılan «kredit-icarə» özündə bir tərəfdən icarə (kirayə), digər tərəfdən isə kredit münasibətlərinin elementlərini birləşdirir. Kredit-icarəni xarakterizə edən əsas əlamət isə icarəçinin icarəyə götürülmüş əmlakı satın almaq hüququna malik olmasından ibarətdir. İcarəçiyə icarə predmeti olan əmlakı satın almaq hüququ vermək kredit – icarənin məcburi və labüd şərtidir¹⁶.

Belçika qanunvericiliyində «leasing» (icarə) termini ilə yanaşı, «location financement» (maliyyə icarəsi) termini də işlədilir. «Location financement» əmlak kirayəsi- maliyyələşdirmə müqaviləsi deməkdir¹⁷.

İtaliya qanunvericiliyində lizinqi ifadə etmək üçün «operazioni di locazione finanziaria» termini işlədilir; həmin termin Azərbaycan dilinə maliyyə icarə əməliyyatı kimi tərcümə olunur.

Lakin ayrı-ayrı ölkələrin qanunvericiliyində müxtəlif terminlər işlədilməsinə baxmayaraq, müəyyən əmlakın bu və ya digər şəxsin müvəqqəti istifadəsinə verilməsi ilə bağlı olaraq yaranan münasibət mahiyyətə lizinq hesab edilir. Terminologiyada olan fərq və ayrılıq heç də həmin münasibətin mahiyyətinə təsir göstərmir.

«Lizinq» termininin etimologiyasına və bəzi ayrı-ayrı ölkələrin qanunvericiliyində lizinqi ifadə etmək üçün hansı anlayışlar işlədilməsinə aydınlıq gətirdikdən sonra lizinqə tərif verməli, onun mahiyyətini müəyyənləşdirməliyik. Bu isə sadə deyil, kifayət dərəcədə mürəkkəb məsələdir. Buna görə də Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının Avropa Federasiyası (European Federation of Equipment Leasing Company Association – Leaseurope) özünün 1-ci sessiyasında qeyd etmişdir ki, lizinqin nə olmasını heç kəs dəqiq müəyyənləşdirə bilməz. Başqa sözlə, heç kəs dəqiq anlayış verə bil-

¹⁶ Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М., 1996, с.120.

¹⁷ Харитонова Ю.С. Финансовая аренда (лизинг)//Законодательство. 1998, №2, с.25.

məz ki, lizinq nədir¹⁸. Bu gün bütün mütəxəssislər həmin suala cavab axtarırlar. Axtarış indi də davam edir.

Qeyd etməliyik ki, yuxarıda adını çəkdiyimiz qurumun, yeni Lizinq Şirkətləri Assosiasiyasının Avropa Federasiyasının (Leaseurope) sənədlərinin birində lizinqə anlayış verilir. Bu anlayışa görə lizinq icarəyə verən tərəfindən satın alınan malların (sənaye mallarının, avadanlıqların və s.) icarəçinin müvəqqəti istifadəsinə verilməsidir ki, bu zaman icarəyə verən həmin mallara olan mülkiyyət hüququnu saxlayır¹⁹. Hesab edirik ki, lizinqə verilən bu anlayış əhatəli və dolğun olmayıb, natamam xarakter daşıyır.

«Lizinq» anlayışı həm qanunvericilikdə, həm də elmi ədəbiyyatda müxtəlif mənalar ifadə edən çoxaspektli anlayış kimi işlədilir. Birinci mənada lizinq dedikdə **sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən** biri başa düşülür. Sahibkarlıq fəaliyyətinin növü kimi lizinq «Lizinq fəaliyyəti» termini ilə əhatə olunur.

Bildiyimiz kimi, sahibkarlıq bir neçə əlamətlə xarakterizə olunur. Sahibkarlığın birinci əlaməti bundan ibarətdir ki, o, **iqtisadi fəaliyyətdir**. Fəaliyyət dedikdə bizi əhatə edən aləmin insanların maraq və mənafeyi üçün məqsədyönlü şəkildə dəyişdirilməsi başa düşülür²⁰. İstənilən fəaliyyət üç elementdən ibarətdir. Həmin elementlərə aiddir²¹:

- subyekt (fəaliyyətin subyekti);
- obyekt (fəaliyyətin obyekti);
- aktivlik.

Əgər subyektin aktivliyi iqtisadi obyektə yönəlsə, belə aktivlik iqtisadi aktivlik adlanır. İqtisadi fəaliyyət iqtisadi aktivliyin növlərindən biridir.

İqtisadi fəaliyyət dedikdə maddi və qeyri-maddi nemətlərin yaradılmasına, eləcə də bölüşdürülməsinə yönələn, iqtisadi yüksəliş, tam məşğulluq, iqtisadi effekt, qiymətlərin sabit səviyyəsi, iqtisadi azadlıq, iqtisadi təminat və ticarət balansı kimi məqsəd güdən fəaliyyət başa düşülür. O, özü də ayrı-ayrı növlərə bölünür

¹⁸ Rapport sur Le contrat de credit-bail (leasing). UNİ DROİT 1976. Etude LIX. Doc.1, p.17

¹⁹ Кабатова Е.В. Лизинг. М., 1991, с.16.

²⁰ Большой энциклопедический словарь. М.,-СПБ; 1997, с.348.

²¹ Каган М.С. Человеческая деятельность. М., 1972, с.45-46.

ki, sahibkarlıq fəaliyyəti həmin növlərdən biridir. Doğrudan da sahibkarlıq fəaliyyəti öz məzmununa görə iqtisadi fəaliyyətin növüdür. Azərbaycan Respublikasının qüvvədə olan mövcud Konstitusiyası da məsələyə məhz bu cür yanaşır. Konstitusiyanın 59-cu maddəsində deyilir ki, hər kəs qanunla nəzərdə tutulmuş qaydada öz imkanlarından, qabiliyyətindən və əmlakından sərbəst istifadə edərək təkbaşına və ya başqaları ilə birlikdə azad sahibkarlıq fəaliyyəti və ya qanunla qadağan edilməmiş digər iqtisadi fəaliyyət növü ilə məşğul ola bilər. Burada ifadə olunan «sahibkarlıq fəaliyyəti və ya qanunla qadağan edilməmiş digər iqtisadi fəaliyyət növü» kimi göstərişdən məlum olur ki, sahibkarlıq fəaliyyəti iqtisadi fəaliyyətin növüdür. Sahibkarlıq fəaliyyəti dedikdə, həmişə, daim və müntəzəm surətdə həyata keçirilən elə məqsədyönlü hərəkətlər başa düşülür ki, bu hərəkətlər maddi və qeyri-maddi nemətlərin istehsalına, xidmətlər göstərilməsinə, habelə işlər görülməsinə yönəlir. Deməli, **sahibkarlıq iqtisadi fəaliyyət olmalıdır** ki, bu, onun birinci əlamətidir²².

Sahibkarlığın ikinci əlaməti bundan ibarətdir ki, o, **professional (peşəkar) fəaliyyət olmalıdır**. İstənilən fəaliyyət növü, o cümlədən sahibkarlıq təsadüfi və diletantcasına yox, peşəkarcasına (professional şəkildə) həyata keçirilməlidir.

Sahibkarlıq **müstəqil həyata keçirilməlidir** ki, bu, onu xarakterizə edən üçüncü əlamətdir. Bu əlamətə görə sahibkarlıq fəaliyyəti ilə fiziki və hüquqi şəxslər müstəqil surətdə, heç kəsdən asılı olmadan, özlərinin nəzarəti altında, öz maraq və mənafeyi üçün məşğul olurlar²³.

Sahibkarlıq ictimai tələbatı ödəmək üçün mal istehsal etmək, xidmət göstərmək və iş görmək məqsədilə həyata keçirilən fəaliyyətdir ki, bundan **müntəzəm surətdə mənfəət götürülür**. Bu, sahibkarlıq fəaliyyətinin dördüncü əlaməti sayılır.

İqtisadi nəzəriyyədə mənfəətin iki növü fərqləndirilir: normal mənfəət; iqtisadi mənfəət. **İqtisadi mənfəət** xalis mənfəətdir. Sahibkar əldə etdiyi normal mənfəətdən bütün borclarını (vergi və

²²Мартемьянов В.С. Хозяйственное право. Том 1. М., 1994, с.3.

²³Коммерческое право /Под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. СПб., 1997, с.5.

s.) ödədikdən sonra yerdə qalan hissə xalis mənfəət hesab edilir. **Normal mənfəət** isə sahibkarın mal istehsalına (xidmət göstərilməsinə, iş görülməsinə) çəkdiyi xərcə mal (xidmət, iş) satışından əldə etdiyi pul məbləği arasındakı fərqdır.

Sahibkar xalis mənfəəti yalnız şəxsi istehsal üçün istifadə etmir. Xalis mənfəət həm də kadrların hazırlanması, sosial yardım, ətraf mühitin qorunması və digər məqsədlər üçün xərclənir²⁴.

Sahibkarlığın beşinci əlaməti bundan ibarətdir ki, o, **riskli fəaliyyətdir**. Belə ki, sahibkarlıq fəaliyyəti öz riski əsasında həyata keçirilir. Sahibkarlıq fəaliyyətində risk dedikdə əvvəlcədən planlaşdırılan və ya gözlənilən müsbət nəticənin əldə olunmaması ehtimalı başa düşülür. Sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirən şəxs qabaqcadan birmənalı şəkildə görə bilmir ki, o, mənfəət əldə edəcək, yoxsa zərərə düşəcək²⁵. Sahibkarlıq fəaliyyətində də riskin mahiyyəti bundan ibarətdir.

Sahibkarlıq fəaliyyəti şəxsin **öz məsuliyyəti əsasında** həyata keçirdiyi fəaliyyətdir ki, bu onun altıncı əlamətidir. Sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirən şəxsin məsuliyyəti bundan ibarətdir ki, o, hər hansı kompensasiya almadan əmlakını itirə və bununla maddi (əmlak) zərərə düşə bilər. Həmin şəxs istənilən arzu olunmaz mənfəəti nəticənin baş verməsinə görə cavabdehdir. Əgər sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirən zaman hüquq pozuntusuna yol verilərsə, ona qanunla müəyyənləşdirilmiş müvafiq sanksiya (məsuliyyət tədbiri) tətbiq olunur²⁶.

Sahibkarlığın yeddinci əlaməti bundan ibarətdir ki, o, **legal, yəni qanunla icazə verilmiş fəaliyyətdir**. Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın həyata keçirilməsinə Konstitusiyaya səviyyəsində yol verilmişdir. Konstitusiyanın 59-cu maddəsi şəxslərin azad sahibkarlıq hüququ kimi vacib sosial-iqtisadi hüququnu təsbit edir.

Lizinq sahibkarlığın sadaladığımız bütün əlamətlərinə uyğun olub, onlara cavab verir. Buna görə də o, sahibkarlıq fəaliyyəti hesab olunur. Ədəbiyyat səhifələrində haqlı olaraq göstərilir ki, li-

²⁴ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1992, том 2, с. 46.

²⁵ Кабышев О.А. Предпринимательский риск. М., 1996, с.13.

²⁶ Малейн Н.С. Имущественное ответственность в хозяйственных отношениях. М., 1968, с. 3-48.

zing sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusi sferası hesab edilir²⁷.

İkinci mənada lizing dedikdə, **maliyyələşdirmə üsulu** başa düşülür; bu mənada ona «lizing maliyyələşdirilməsi» deyilir. Bu gün Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyatında istehsalın maliyyələşdirilməsinə böyük ehtiyac və tələbat vardır. Lizing də istehsalın maliyyələşdirilməsinin ən effektiv üsullarından biri sayılır.

Məlum olduğu kimi, qarşıda duran və başlıca vəzifələrdən biri istehsalı inkişaf etdirməkdən ibarətdir. Bunun üçün ilk növbədə istehsal texniki cəhətdən yeni vasitələr ilə təmin edilməlidir. Başqa sözlə, istehsal vasitələri tamamilə təzələnməlidir. Bu işdə lizing maliyyələşdirilməsi vacib rol oynayır.

Ədəbiyyatda lizing beynəlxalq lizing əqdlərini maliyyələşdirmə üsulu kimi xarakterizə edilir. Belə əqdlər, adətən, istehsal vasitələri ilə bağlı olur. Məsələn, dəniz gəmilərinin, təyyarələrin və ya neft (o cümlədən faydalı qazıntı) axtarışı üçün lazım olan avadanlıqların lizingə verilməsi və s.²⁸.

Üçüncü mənada lizing dedikdə, **investisiya qoymanın** xüsusi forması başa düşülür; bu mənada o, «**lizing investisiyası**» termini ilə əhatə edilir. Sənaye firmalarının xahişi əsasında maliyyə təşkilatları XX əsrin ortalarında Qərb ölkələrində maşın və avadanlıqları satın alıb, onları həmin firmaların müvəqqəti istifadəsinə (icarəsinə) verməyə başladılar. Bu işə istehsala investisiya qoyma formasından özgə ayrı bir şey deyildi.

Müasir dövrdə lizing iqtisadiyyata, istehsala və əsas fondlara investisiya qoymanın sərfəli və əlverişli forması hesab edilir. Özü də o, investisiya qoymanın perspektiv forması sayılır²⁹. Dünyada bu gün lizing güclü investisiya forması kimi tanınır ki, avadanlıqlara qoyulan investisiyanın 30-35 faizi onun köməyi ilə maliyyələşir.

Dördüncü mənada lizing dedikdə, **kreditləşdirmə (kredit) forması** başa düşülür; bu mənada o, «**lizing kreditləşdirilməsi**» termini ilə əhatə olunur. Təsadüfi deyildir ki, «Banklar haqqında» Azərbaycan Respublikası Qanunu (2004) lizingi kreditləşdirmə

²⁷ Банковское дело/ Под ред. О.И. Лаврушина. М., 2009, с. 602.

²⁸ Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международная торговли. М., 1993, с. 237.

²⁹ Основы банковской деятельности /Под ред. К.Р. Тагирбекова, М., 2003, с. 338.

formalarından biri hesab edir (qanunun 32-ci maddəsinin 1-ci bəndinin 2-ci yarımbəndi)³⁰. İqtisadi nəzəriyyə də ona kreditləşdirmə forması kimi baxır³¹. Belə ki, lizinqə görə sahibkarın (lizinq alanın) müraciəti əsasında hər hansı şəxs (lizinq verən) lazım olan əmlakı konkret satıcıdan satın alaraq uzun müddətə onun (lizinq alanın) müvəqqəti istifadəsinə verir. Bununla lizinq verən lizinq alanı faktiki olaraq kreditləşdirir və onlar arasında kredit münasibəti yaranır. Bildiyimiz kimi, kredit münasibətləri aşağıda göstərilən üç məlum klassik prinsipə əsaslanır:

- əvəzli olma prinsipi;
- müddətli olma prinsipi;
- geri qaytarılma prinsipi.

Əvəzli olma prinsipinə görə, verilən kredit vəsaitindən istifadə olunması üçün faiz ödənilir. Qeyd etməliyik ki, lizinq verənin lizinq alanın istifadəsinə əmlak verməsi natural kredit, yəni pul formasında olmayan kredit deməkdir. Ona görə ki, pul kreditinin obyekti pul vəsaiti, natural kreditin obyekti isə əmlak (əmtəə) olur. Lizinq əsasında istifadəyə əmlak verilir. Odur ki, lizinq pul krediti deyil, natural (əmtəə) kredit deməkdir. Lizinq alan ona verilmiş əmlakdan istifadə etməyə görə lizinq verənə müəyyən olunmuş haqq (lizinq haqqı) ödəyir ki, bu, kredit faizi ödənilməsinə ifadə edir. Deməli, lizinq kredit münasibəti kimi əvəzlidir.

Müddətli olma prinsipinə görə, kredit vəsaiti kredit alanın istifadəsinə nəzərdə tutulan müddətə verilir. Lizinq əsasında natural kreditin obyekti olan əmlakdan lizinq alan müəyyənləşdirilmiş müddət ərzində istifadə edir. Əmlak heç bir halda qeyri-müəyyən müddətə lizinq alanın istifadəsinə verilə bilməz. Başqa sözlə, kredit münasibəti kimi lizinq münasibətinin də qeyri-müəyyən müddətli olması qeyri-mümkündür.

Geri qaytarılma prinsipinə görə, verilmiş kredit vəsaiti istifadə müddəti başa çatdıqda kredit verənə qaytarılmalıdır. Lizinq geri qaytarılmaq şərti ilə vəsait qoyma deməkdir. Belə ki, lizinq alan əmlakdan istifadə etməyin əvəzində lizinq verənə amortizasiya

³⁰ Banklar haqqında normativ aktlar toplusu. Bakı. 2009, s.56.

³¹ Экономическая теория. Учебник / Под ред. В.Ч.Видяпина, А.И. Добрынина и др. м; 2002, с. 526.

ödənişləri verir ki, bu, kredit məbləğinin qaytarılmasına adekvatdır, yəni kredit vəsaitinin qaytarılmasının eyni olub, ona bərabər tutulur. Amortizasiya ödənişləri lizinq ödənişlərinin bir hissəsini təşkil edir; lizinq ödənişlərinə həm də lizinqin obyektı olan əmlakın əldə olunması üçün alınan kreditə görə faiz daxildir.

Lakin lizinq kreditləşdirməsi ənənəvi kreditləşdirməyə nə qədər yaxın olsa da onları bir-birindən fərqləndirmək lazımdır. Birinci fərq bundan ibarətdir ki, ənənəvi kreditləşdirmənin obyektı pul kapitalıdır, yəni pul vəsaitidir. Lizinq kreditləşdirməsinin obyektini isə əmlak (əmtəə) təşkil edir. İkincisi, ənənəvi kreditləşdirmə zamanı kredit vəsaitinin qaytarılması üçün girov, ipoteka, zəminlik və digər təminat üsullarından istifadə olunur. Lizinq kreditləşdirilməsi həyata keçirildiyi hallarda isə bu kimi üsullardan istifadə olunmasına ehtiyac yoxdur. Belə ki, lizinqə verilmiş əmlak təminat obyektı kimi çıxış edir; həmin əmlak istifadə müddəti başa çatana kimi lizinq verənin mülkiyyətində qalmış, yəni onun mülkiyyəti hesab edilir. Üçüncüsü, ənənəvi kreditləşdirmə zamanı verilən kreditin məbləği dəqiq olaraq müəyyən edilir. Lizinq kreditləşdirilməsi həyata keçirildiyi hallarda isə kredit vəsaitinin məbləği lizinqə verilmiş əmlakın dəyəri (ilkin və ya qalıq dəyəri) ilə müəyyənləşdirilir.

Beşinci mənada lizinq dedikdə, **əqd (sövdələşmə)** başa düşülür; bu mənada o, **«lizinq əqdi»** və ya **«lizinq sövdələşməsi»** adlanır³². Dünya praktikasında «lizinq» termini bir qayda olaraq, adətən, əqd (sövdələşmə) mənasını ifadə etmək üçün işlədilir³³. Lizinq əqdinin (sövdələşdirməsinin) mahiyyəti maşın, avadanlıq, nəqliyyat vasitəsi, istehsal qurğusu və digər əmlak növlərinin uzun müddətə lizinq alanın istifadəsinə verilməsindən ibarətdir.

Altıncı mənada lizinq dedikdə, **uzunmüddətli icarə** başa düşülür; bu mənada ona **«maliyyə icarəsi»** deyilir. Rusiya Federasiyasının mülki qanunvericiliyində məhz **«maliyyə icarəsi»** kimi termin işlədilir. Lüğətlərdə birmənalı şəkildə göstərilir ki, lizinq maşın, avadanlıq, nəqliyyat vasitəsi, istehsal qurğusu və digər malların uzun müddətə icarəyə götürülməsidir³⁴. Bu səbəbdən li-

³² Feyzullabəyli İ. Ə., Bayramov Ə.İ., Əlizadə A. Ş., Orucov Ş.O. Tələb, tələbat, bazar və marketing (iqtisadi məlumat kitabı), Bakı.1998, s. 98.

³³ Банковское дело. Учебник. 2001, с. 459.

³⁴ Xarici iqtisadi əlaqələr terminlər lüğəti. Bakı. 1992, s. 85.

zing uzunmüddətli icarə kimi xarakterizə olunur³⁵.

İqtisadiyyatda və beynəlxalq ticarətə aid ədəbiyyat səhifələrində də lizingə uzunmüddətli icarə kimi baxmaq tendensiyası geniş yayılmışdır. Məsələn, müəlliflərdən F.R.Mirişli qeyd edir ki, lizing maşın və avadanlıqların uzun müddətə icarəyə verilməsidir³⁶. V.İ. Fomiçev də lizingi uzun müddətli icarə hesab edir³⁷. A.B Busıgın lizingə icarənin xüsusi növü kimi yanaşır³⁸.

Qeyd etmək lazımdır ki, beynəlxalq praktikada müddətindən asılı olaraq icarənin üç növü (forması) fərqləndirilir:

- qısamüddətli icarə;
- ortamüddətli icarə;
- uzunmüddətli icarə.

Əgər əmlak bir gündən bir il müddətinə kimi başqasına müvəqqəti istifadəyə verilərsə, buna **qısamüddətli icarə** deyilir. Qısamüddətli icarənin predmeti qismində bir qayda olaraq, turizm malları və nəqliyyat vasitələri çıxış edir. Beynəlxalq praktikada bu növ icarəyə **rentinq (renting)** deyilir.

Əgər əmlakdan icarə əsasında müvəqqəti istifadə müddəti bir ildən üç ilə kimi olarsa, belə icarə **ortamüddətli icarə** adlanır. Ortamüddətli icarənin predmeti əsasən nəqliyyat vasitələri, yol-tikinti maşınları, quraşdırıcı avadanlıqlar və kənd təsərrüfatı maşınları olur. Beynəlxalq praktikada ortamüddətli icarəyə **xayrinq (hiring)** deyilir.

Əgər icarənin predmeti olan əmlakdan üç ildən iyirmi ilə kimi və daha çox müddət ərzində istifadə olunması nəzərdə tutularsa, belə icarə **uzunmüddətli icarə** adlanır. İcarənin bu növünün predmeti qismində uzun müddət istifadə olunan mallar (texniki avadanlıqlar; tikinti-quraşdırma avadanlıqları) çıxış edir. Beynəlxalq praktikada uzunmüddətli icarə **lizing (leasing)** adlanır. Bəzi ölkələrin, məsələn, Fransanın qanunvericiliyində lizing «kredit-

³⁵ Русско-английский толковый словарь (Международных финансовых валютных, биржевых терминов и понятий). М., 1991, с. 67.

³⁶ Миришли Ф.Р. Мировая Экономика. Учебник. М., 2004, с. 253.

³⁷ Фомичев В.И. Международная торговля. Учебник. М., 2001, с. 319.

³⁸ Бусыгин А.В. Предпринимательство. Учебник. М., 2001, с. 301.

icarə» (credit-bail) kimi müəyyən olunur³⁹. Ona görə ki, lizinq özündə bir tərəfdən kreditin, digər tərəfdən icarənin elementlərini birləşdirir.

Qeyd etmək lazımdır ki, lizinqin icarə kimi tanınması ilə bağlı olaraq bəzi xarici ölkələrdə lizinqin subyektlərini (lizinq verəni və lizinq alanı) icarəyə verən və icarəçi adlandırırlar⁴⁰. Məsələn, Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsi lizinqin subyektlərini ifadə etmək üçün «icarəyə verən» və «icarəçi» kimi terminlər işlədir.

Lizinq və icarə arasında kifayət dərəcədə çoxlu ümumi, oxşar cəhətlər vardır. Belə ki, lizinqə görə lizinq verən konkret satıcıdan lizinq alan üçün müəyyən əmlak alaraq nəzərdə tutulan müddətə onun (lizinq alanın) müvəqqəti istifadəsinə verir. İcarə zamanı da bu və ya digər əmlak icarəyə verən tərəfindən icarəçinin müvəqqəti istifadəsinə verilir. Lakin aralarında bu kimi yaxınlıq olmasına baxmayaraq lizinq və icarə eynimənalı (sinonimi), məzmunca üst-üstə düşən anlayışlar deyildir. Nəzərə almalıyıq ki, nə qədər də bir-birinə oxşasalar da onlar arasında mühüm fərqlər vardır. Birinci fərq ondan ibarətdir ki, icarə əsasında icarəçiyə icarəyə verənin mülkiyyətində olan və artıq onun istifadə etdiyi əmlak (istifadə edilmiş əmlak) verilir. Lizinq əsasında isə istifadəyə xüsusi olaraq istifadə məqsədi üçün əldə olunan yeni əmlak verilir.

İkinci fərq ondan ibarətdir ki, icarə münasibətlərində iki subyekt iştirak edir: icarəyə verən (icarə predmeti olan əmlakın mülkiyyətçisi); icarəçi (icarə predmeti olan əmlakdan istifadə edən şəxs). Lizinq münasibətində isə qeyd etdiyimiz kimi, üç subyekt iştirak edir (satıcı, lizinq verən, lizinq alan). Bəzən lizinq münasibətində öz maliyyə vəsaitini verən investor və ya lizinq sövdələşməsini kreditləşdirən kommersiya bankı kimi əlavə şəxslər də çıxış edir.

Üçüncü fərq bundan ibarətdir ki, icarə müddəti başa çatdıqda icarəyə götürülmüş əmlak icarəyə verənə qaytarılır, bu şərtlə ki, tərəflər icarə müddətinin uzadılması barədə razılığa gəlməsinlər. Lizinq zamanı isə lizinq alana lizinqin obyektı olan əmlakı satın al-

³⁹ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга 2. М., 2000 с. 557.

⁴⁰ Гражданское и торговое право зарубежных государств. Учебник. Том 2 / Под ред. Е.А. Васильева, А.С.Комарова. М., 2005, с. 104.

maq hüququ verilə bilər. Lizinq alan ona verilmiş hüquqdan istifadə edərək lizinq obyektı olan əmlaka mülkiyyət hüququ əldə edir; o, həmin əmlakın mülkiyyətçisi olur. Bildiyimiz kimi, icarə zamanı istifadə obyektı, yeni icarə predmeti olan əmlak icarəçinin mülkiyyətinə keçmir.

Lizinqin predmeti (obyektı) olan əmlakı mülkiyyət hüququ əsasında əldə etmək üçün lizinq alan həmin əmlakın lizinq haqqı (lizinq ödənişləri) şəklində tam (və ya qalıq) dəyərini lizinq verənə ödəməlidir. Yalnız bundan sonra əmlaka mülkiyyət hüququ lizinq verəndən lizinq alana keçir. Bu, lizinqin inkişafını şərtləndirən əsas cəhətdir. Deməli, lizinq bir tərəfdən əmlakın müvəqqəti istifadəyə verilməsini, digər tərəfdən həmin əmlakın satılmasını nəzərdə tutur.

Yeddinci mənada lizinq dedikdə, **əməliyyat** başa düşülür; bu mənada ona «**lizinq əməliyyatı**» deyilir. Özü də lizinq iqtisadi-maliyyə əməliyyatı deməkdir. Bu əməliyyatın sxemi beş mərhələni əhatə edir.

Birinci mərhələ. Sahibkar (gələcək lizinq alan) lizinq şirkətinə (gələcək lizinq verənə) onun üçün müəyyən satıcıdan konkret əmlak satın alınması barədə xahişlə müraciət edir. Deməli, lizinq əməliyyatının aparılmasının təşəbbüskarı lizinq alandır. Başqa sözlə, lizinq əməliyyatına başlamaq və onu həyata keçirmək təşəbbüsü lizinq alandan gəlir. Belə ki, sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirən müəssisələrin əksəriyyətinin dövriyyə vasitələri çatışmır. Onlar özlərinin əsas fondlarını təzələyə, elmi-texniki proqresin nailiyyətlərini təsərrüfat praktikasında tətbiq edə, kredit ala bilmirlər. Kredit ala bilmirlər ona görə ki, çox vaxt müəssisələr kreditin qaytarılması üçün kifayət dərəcədə təminat (girov və ipoteka qoymağa, zəminliyə və s.) malik deyillər. Məlum məsələdir ki, banklar belə müəssisələrə kredit vermirlər. Belə halda öz dövriyyə vasitələrini yeniləşdirmək və istehsalı texniki cəhətdən təzələmək məqsədilə lizinq əsasında əmlak (avadanlıq) əldə etmək müəssisə üçün sərfəlidir. Həm də sahibkarlıq fəaliyyətinə təzəcə başlayan müəssisənin əmlakı olmur. Tələb olunan əmlakı əldə etmək üçün o, lizinq şirkətinə müraciət edir ki, belə şirkətin əsas fəaliyyət predmeti lizinqdən ibarətdir.

İkinci mərhələ. Lizinq şirkəti lizinq alanın (sahibkarın) müraci-

əti və ondan aldığı məlumatlar əsasında satıcı ilə (lizinq alanın göstərdiyi satıcı ilə) alqı-satqı müqaviləsi bağlayaraq əmlakın pulunu (dəyərini) tam ödəyir. Bununla lizinq şirkəti əmlakın mülkiyyətçisi olur. Satıcı ilə alqı-satqı müqaviləsi bağlayan zaman lizinq şirkəti ona bildirir ki, əmlak lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verilmək üçün əldə edilir. Başqa sözlə, lizinq şirkəti əmlakın hansı məqsədlə əldə olunması barədə satıcıya məlumat verir.

Üçüncü mərhələ. Bu mərhələdə əmlakın pulunu alıcıdan – lizinq şirkətindən alan satıcı onu bilavasitə lizinq şirkətinə deyil, alqı-satqı müqaviləsində iştirak etməyən lizinq alana verir.

Dördüncü mərhələ. Bu mərhələdə lizinq şirkəti (lizinq verən) və lizinq alan öz aralarında lizinq müqaviləsi bağlayırlar. Lizinq müqaviləsinə görə lizinq şirkəti xüsusi olaraq lizinq alan üçün əldə olunmuş əmlakı onun istifadəsinə verməyi, lizinq alan isə bunun əvəzində vaxtaşırı haqq (lizinq haqqı) ödəməyi öhdəsinə götürür. Bu müqavilədə tərəflərin (lizinqin şirkətinin və lizinq alanın) qarşılıqlı münasibətlərini müəyyənləşdirən şərtlər nəzərdə tutulur. Lizinq müqaviləsinin bağlanması satıcı iştirak etmir.

Beşinci mərhələ. Lizinqin obyektı olan əmlakdan istifadə müddəti (ona lizinq müqaviləsinin müddəti də deyilir) qurtardıqda lizinq alan üç alternativ hüquqdan birini həyata keçirə bilər:

- lizinqin obyektı olan əmlakı lizinq şirkətinə qaytarmaq (əmlak çox nadir hallarda lizinq şirkətinə qaytarılır);
- lizinq müqaviləsinə yeni müddət üçün təzələmək, yeni əmlakdan istifadə müddətini (lizinq müqaviləsinin müddətini) uzatmaq;
- əmlakın qalıq dəyərini ödəməklə ona mülkiyyət hüququ əldə etmək.

Lizinq əməliyyatının malik olduğu belə sxem bütün subyektlərə öz məqsədlərinə nail olmağa, habelə xərc və riskləri maksimum dərəcədə azaltmağa imkan verir. Bildiyimiz kimi, müəyyən hallarda müəssisənin sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirməyə əmlakı olmur. Aydın bir həqiqətdir ki, bəzi müəssisələrin texniki cəhətdən yenilənməsinə ehtiyac vardır; lakin müəssisənin texniki yenilənməni həyata keçirmək üçün lazım olan vəsaiti yoxdur. Təbii ki, belə müəssisələrə banklar kredit vermirlər. Bu kimi hallarda müəssisələr və banklar arasında ziddiyyəti aradan qaldırmağın ən əlverişli vasitəsi lizinq əməliyyatıdır. Lizinq əməliyyatı bütün sub-

yehtlər üçün sərfəlidir. Belə ki, müəssisəni lizinq şirkəti lizinq əməliyyatının köməyi ilə əmtəə krediti formasında kreditləşdirir, yəni müəssisəyə əmtəə krediti verir. Müəssisəyə verilmiş kredit mərhələ-mərhələ qaytarılır. Lizinq əməliyyatının vasitəsilə müəssisə həm də ona lazım olan avadanlıq əldə edir. Müəssisə böyük məbləğdə ilkin vəsait qoymadan həmin avadanlıqdan istifadə edərək istehsal prosesini həyata keçirir. Digər tərəfdən lizinq şirkəti lizinq əməliyyatından gəlir götürür. Belə ki, lizinq alan (müəssisə) lizinq obyektı olan əmlakdan istifadəyə görə lizinq şirkətinə pul ödəyir. Həm də kreditin qaytarılması təmin edilir. Qeyd etdiyimiz kimi, lizinqin obyektı olan əmlaka lizinq verən mülkiyyət hüququnu ondan istifadə müddəti başa çatana kimi itirmir, əksinə saxlayır. Başqa sözlə, lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verilmiş əmlak lizinq şirkətinin (lizinq verənin) mülkiyyəti hesab edilir.

Lizinq dedikdə, həm də **xidmət növü** başa düşülür. Bu mənada ona «**lizinq xidməti**» deyilir. «Banklar haqqında» Azərbaycan Respublikası Qanununda (2004) məhz «lizinq xidməti» termini işlədilir (qanunun 32-ci maddəsinin 1-ci bəndinin 2-ci yarım bəndi)⁴¹

Ümumdünya Ticarət Təşkilatının hüquqi bazasını təşkil edən sənədlərə görə bütün xidmətlər 12 sektora bölünür (tikinti xidmətləri, rabitə xidmətləri, nəqliyyat xidmətləri, səhiyyə xidmətləri, maliyyə xidmətləri və s.). Göstərilən sektorlardan biri biznes üçün xidmətlər adlanır. Lizinq xidməti (maşın və avadanlıqların lizinqi) məhz «biznes üçün xidmətlər» sektoruna aiddir.

Lizinq xidmətinin lizinqin obyektindən (predmetindən) asılı olaraq dörd növü fərqləndirilir⁴²:

- gəmilərin lizinqi;
- təyyarələrin lizinqi;
- digər nəqliyyat avadanlıqlarının lizinqi;
- digər maşın və avadanlıqların lizinqi.

Lizinq xidməti lizinq şirkəti (lizinq verən) tərəfindən lizinq alana göstərilir. Bütün xidmət növləri kimi lizinq xidmətinin maddi forması olmur. O, hazırlandığı andaca lizinq alan tərəfindən istehlak

⁴¹ Banklar haqqında normativ aktlar toplusu. Bakı. 2009, s. 55.

⁴² Фомичев В.И. Международная торговля. Учебник. М., 2001, с. 316.

edilir.

Dünyanın bir sıra ölkələrində (ABŞ-da, Yaponiyada və s.) lizinq xidmətləri bazarı mövcuddur. Qeyd etdiyimiz kimi, Azərbaycan Respublikasında lizinq xidmətləri bazarının tam və qəti şəkildə formalaşması barədə danışmaq hələ tezdir. Ölkəmizdə belə bazar formalaşma prosesindədir.

Lizinq həm də biznes növüdür. Bu baxımdan ona «**lizinq biznesi**» deyilir. Lizinq biznesi müasir bazarla bağlı olub, onun vacib elementi sayılır. Lizinq biznes növü sayıldığına görə o, nəinki sahibkarlıq, həmçinin kommersiya fəaliyyəti deməkdir. Bildiyimiz kimi, biznes iki növə bölünür ki, bu növlərdən biri sahibkarlıq, digəri isə kommersiya fəaliyyəti hesab edilir⁴³. Özü də lizinq kommersiya fəaliyyətinin yeni və təzə forması sayılır⁴⁴.

Göründüyü kimi, lizinq çoxaspektli anlayış olub, bir neçə mənada və müxtəlif variantlarda işlədilir. Bunu nə ilə izah etmək olar?

Qeyd etmək lazımdır ki, lizinq bir tərəfdən iqtisadi, digər tərəfdən hüquqi təbiətə malik olan mürəkkəb əməliyyatdır. Bu səbəbdən müəlliflərdən V.D.Qazman lizinqi **iqtisadi-hüquqi kateqoriya** kimi hesab edir⁴⁵. Nəzərə almalıyıq ki, ayrı-ayrı müəlliflərin öz elmi işlərində lizinqə **iqtisadi-hüquqi kateqoriya** kimi baxmaq tendensiyası geniş yayılmışdır. Belə ki, lizinqin həm hüquqi, həm də iqtisadi aspektləri vardır. Bu səbəbdən lizinq iki mənada işlədilir:

- iqtisadi mənada;
- hüquqi mənada.

Iqtisadi mənada lizinq dedikdə, lizinqin obyektı olan əmlakın lizinq əməliyyatının iştirakçıları (satıcı, lizinq şirkəti və lizinq alan) arasında hərəkəti ilə bağlı olaraq yaranan əmlak münasibəti başa düşülür. Belə ki, əmlakın lizinq əsasında istifadəyə verilməsi ilə bağlı olaraq əmlak münasibəti yaranır. İstənilən əmlak münasibəti

⁴³ Введение в бизнес. СПб. 1992, с. 56.

⁴⁴ Экономическая теория. Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина и др. М., 2002, с. 195.

⁴⁵ Газман В.Д. Лизинг (теория, практика, комментарии.). М., 1997, с. 10.

isə konkret iradəvi iqtisadi münasibət deməkdir⁴⁶.

Lizinq əməliyyatının aparılması prosesində yarandığına görə müvafiq əmlak münasibəti **lizinq iqtisadi münasibəti** adlanır. Satıcı, lizinq şirkəti və lizinq alan arasında yaranan lizinq iqtisadi münasibəti özündə iki növ münasibəti birləşdirir⁴⁷. Birinci növ münasibət lizinqin obyektı olan əmlakın əldə olunması ilə əlaqədar yaranır ki, ona alqı-satqı münasibəti deyilir. Alqı-satqı münasibəti isə qeyd etdiyimiz kimi, satıcı və lizinq şirkəti (lizinq verən) arasında əmələ gəlir.

İkinci növ münasibət isə lizinq şirkəti (lizinq verən) və lizinq alan arasında yaranır. Həmin münasibətə görə lizinq şirkəti lizinq obyektı olan əmlakı lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verir və o, istismar edilir. Əgər birinci növ münasibət alqı-satqı müqaviləsindən əmələ gəlsə, ikinci növ münasibət lizinq müqaviləsindən yaranır. Özü də ikinci növ münasibət əsas və həlledici rol oynayır. Birinci növ münasibət isə yardımçı rola malikdir.

İqtisadi mənada lizinq dedikdə, elə iqtisadi münasibət başa düşülür ki, bu münasibətə görə lizinq şirkəti müəyyən əmlakı konkret satıcıdan satın alaraq həmin əmlaka mülkiyyət hüququ əldə edir və onu sonradan müəyyən haqq müqabilində lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verir.

İqtisad elmində kapital-mülkiyyət kapital-funksiyadan ayrılmışdır. Bu xüsusiyyət lizinq əməliyyatı aparılanda da özünü göstərir. Belə ki, lizinq obyektı olan əmlak lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verilən zaman lizinq şirkəti onun mülkiyyətçisi olmaqda davam edir (kapital-mülkiyyət); həmin əmlak eyni vaxtda lizinq alanın funksiya göstərən kapitalının bir hissəsidir (kapital-funksiya). Bunlar onu göstərir ki, lizinq iqtisadi təbiətə malik olub, **iqtisadi hadisədir.**

İqtisadi mənada lizinq dedikdə həm də iqtisadi fəaliyyət növü, daha dəqiq söyləsək, iqtisadi fəaliyyətin əsas növlərindən biri olan **sahibkarlıq fəaliyyəti** başa düşülür. İqtisadi nöqtəyi-nəzərdən lizinq digər tərəfdən istehsala investisiya qoyma (**investisiya**

⁴⁶ Allahverdiyev S.S. Azərbaycan Respublikasının mülki hüquq kursu I cild. II nəşr. Bakı, 2008, s. 50.

⁴⁷ Лизинг/ Под ред. А.М. Тавасиева, Н.М Коршунова. М., 2004, с.66.

fəaliyyəti) deməkdir. Bunlardan başqa, iqtisadi mənada lizinq özünü **kredit əməliyyatı** olmasında da göstərir. Belə ki, əmlak lizinq əsasında istifadəyə müddət, əvəzli olmaq və geri qaytarılmaq kimi şərtlərlə verilir; həmin şərtlər isə qeyd etdiyimiz kimi, kredit münasibətinin üç klassik prinsipidir.

Hüquqi mənada lizinq dedikdə, lizinq institutu başa düşülür (institut dedikdə bu və ya digər münasibəti tənzimləyən eyni növ hüquq normalarının məcmusu başa düşülür). Belə ki, əldə olunmuş əmlakın istifadəyə verilməsi ilə bağlı olaraq yaranan lizinq iqtisadi münasibəti hüquq normaları ilə tənzimlənir. Həmin normaların sistemi məhz lizinq institutu adlanır. Lizinq hüquq institutuna daxil olan hüquq normaları Azərbaycan Respublikasının hal-hazırda qüvvədə olan Mülki Məcəlləsində cəmləşmişdir (yeri gəlmişkən, qeyd edək ki, istənilən ölkənin Mülki Məcəlləsi onun ikinci – İqtisadi Konstitusiyası kimi tanınır). Mülki Məcəllənin 38-ci fəslində ifadə olunan normalar lizinqin tənzimlənməsinə həsr edilmişdir; həmin fəsil «Lizinq» adlanır.

Hüquqi mənada lizinq dedikdə ikincisi, **lizinq hüquq münasibəti** başa düşülür; lizinq hüquq münasibəti lizinq iqtisadi münasibətinin hüquqi rəsmiləşdirmə formasıdır, üçüncüsü, hüquqi mənada lizinq dedikdə **lizinq müqaviləsi** başa düşülür; bu müqavilə lizinq şirkəti (lizinq verən) və lizinq alan arasında qarşılıqlı münasibətləri tənzimləyir. Növbəti yarımbaşlıq məhz həmin müqavilənin təhlilinə və hüquqi-iqtisadi xarakteristikasına həsr edilmişdir.

2.2. Lizinq müqaviləsi

Lizinq əməliyyatı həyata keçirilən zaman iki müqavilə bağlanılır. Həmin müqavilələrdən biri **alqı-satqı müqaviləsidir**. Bu müqavilə qeyd etdiyimiz kimi, satıcı və lizinq şirkəti (lizinq verən) arasında bağlanır. Belə ki, gələcək lizinq alan (istifadəçi şəxs) lizinq şirkətinə (lizinq verənə) onun üçün müəyyən satıcıdan konkret əmlak almaq barədə xahişlə müraciət edir. Lizinq şirkəti (lizinq verən) məhz lizinq alanın müraciəti əsasında onun adını çəkdiyi və göstərdiyi satıcı ilə alqı-satqı müqaviləsi bağlanır; bu müqaviləyə əsasən satıcı lizinq alana lazım olan əmlakı (lizinq əmlakını) lizinq şirkətinə satır (belə halda lizinq şirkəti alıcı rolunda çıxış edir). Lizinq əmlakı satıcı tərəfindən bilavasitə lizinq alana verilir.

Göründüyü kimi, alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması lizinq alan iştirak etmir. Buna görə də o, həmin müqavilənin tərəfi deyildir.

Lizinq əməliyyatı həyata keçirilən zaman bağlanan ikinci müqavilə lizinq müqaviləsidir. Lizinq müqaviləsi isə əmlak satıcı tərəfindən bilavasitə lizinq alana verildiyi vaxt bağlanılır; çox vaxt lizinq şirkəti mülkiyyətçisi olduğu əmlakı görmür.

Lizinq müqaviləsinin təhlilinə keçməmişdən qabaq onun hüquqi təbiətini müəyyənləşdirmək lazımdır. Lizinq müqaviləsinin hüquqi təbiəti isə hüquq ədəbiyyatında ən mübahisəli məsələlərdən biri hesab edilir. Mübahisə bu gün də davam edir.

Bəzi müəlliflər lizinq müqaviləsini xüsusi cəhətlərə malik olan icarə müqaviləsi hesab edirlər⁴⁸. Rusiya alimlərinin çoxu lizinq müqaviləsinə icarə müqaviləsinin ayrıca növü kimi baxırlar. Məsələn, O.M.Kozır⁴⁹, Y.A.Pavlodski⁵⁰, A.A.İvanov⁵¹, V.V.Vitryanski⁵², Y.S.Xaritonov⁵³ və başqaları göstərirlər ki, lizinq müqaviləsi icarə müqaviləsinin ayrıca növüdür. Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsində də lizinq müqaviləsi icarə müqaviləsinin ayrıca növü kimi nəzərdə tutulur.

Almaniya alimi Y.Esser belə hesab edir ki, əgər lizinq müqaviləsində onun müddəti başa çatdıqda əmlakın lizinq alan tərəfindən satın alınması nəzərdə tutularsa, belə müqavilə möhlətlə bağlanan alqı-satqı müqaviləsidir⁵⁴. Başqa sözlə, lizinq müqaviləsində əmlakdan istifadə müddəti qurtardıqda onun lizinq alan tərəfindən satın alınması barədə şərt daxil edilərsə, belə müqavilə nisyə alqı-satqı müqaviləsi kimi qiymətləndirilməlidir.

⁴⁸ Book H.Leasing in Deutseland. FrankFurt-M, 1965; Liarens K. Lehrbuch des Schuldrechts.Munchen. 1972.

⁴⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая, М., 1996 с. 344-349.

⁵⁰ Гражданское право России.Часть вторая. М.,1997, с. 248-249.

⁵¹ Гражданское право / Под.ред.А.П.Сергеева, Ю.К. Толстого.М.,1996, с. 195-196.

⁵² Брагинский М.И, Витрянский В.В.Договорное право. Книга вторая. М.,2009, с. 582.

⁵³ Харитонов Ю. С. Финансовая аренда (лизинг) // Законодательство.2008, №1,с. 25.

⁵⁴ Esser J.Schuldrecht.Karlsruhe, 1971.

Elə alimlər də vardır ki, onlar lizinq müqaviləsinə tapşırıq müqaviləsi kimi baxırlar. Məsələn, Fransa alimi E.M.Bey⁵⁵, Almaniya müəllifi A.Vaqner⁵⁶ və s. göstərirlər ki, lizinq müqaviləsi özündə tapşırıq müqaviləsinin bir sıra cəhətlərini əks etdirir. Onların fikrinə, lizinq alan lizinq şirkətinə onun üçün əmlak əldə edilməsi (satın alınması) barədə tapşırıq verir; bu tapşırığı lizinq şirkəti satıcı ilə alqı-satqı müqaviləsi bağlamaqla əmlak əldə etmək yolu ilə yerinə yetirir.

Fransa hüquq elmində geniş yayılmış və inkişaf etmiş nəzəriyyəyə görə lizinq müqaviləsi üçüncü şəxsin xeyrinə bağlanan müqavilədir⁵⁷. Bu nəzəriyyə tərəfdarları belə hesab edirlər ki, lizinq alan üçüncü şəxsdir; lizinq əmlakının satın alınması barədə müqavilə onun xeyrinə bağlanılır və bu müqavilənin bağlanmasında lizinq alan iştirak etmir.

Lizinq müqaviləsinin hüquqi təbiəti barədə söylənilmiş bu kimi fikirlərlə çətin ki, razılaşmaq olar. Belə ki, lizinq müqaviləsinin hüquqi təbiətinin ənənəvi mülki hüquq müqavilələrinin (icarə, nisyə alqı-satqı, tapşırıq, üçüncü şəxsin xeyrinə bağlanan və digər müqavilələrin) köməyi ilə müəyyənləşdirmək qeyri-mümkündür. Düzdür, lizinq müqaviləsində digər müqavilələrin (icarə, kredit, borc, tapşırıq, kirayə və digər müqavilələrin, elementlərinə rast gəlmək mümkündür və bunu inkar etmək olmaz. Məsələn, lizinq müqaviləsi özündə icarə müqaviləsinin belə bir elementini birləşdirir ki, həmin elementə görə əmlak müəyyən şəxs tərəfindən digər şəxsin müvəqqəti istifadəsinə verilir. Lakin bu, heç də lizinq müqaviləsinin icarə müqaviləsinin növü kimi tanınmasına əsas vermir. Lizinq müqaviləsi özündə kredit müqaviləsinin belə bir elementini əks etdirir ki, bu elementə görə əmlak istifadəyə geri qaytarılmaq şərt ilə, müəyyən müddətə və əvəzli şəkildə (haqqı ilə) verilir.

Amma nə qədər də bir-birinə yaxın olsalar da lizinq müqaviləsinin nə icarə, nə də kredit müqaviləsinin növü hesab etmək olar. Məsələ burasındadır ki, həmin müqavilələr arasında kifayət dərəcədə mühüm fərqlər mövcuddur. Onlar hər şeydən əvvəl, məqsə-

⁵⁵ Bey E.M. De la symbiotique dans les leasing et credit-bail mobiliers. Paris, 1970.

⁵⁶ Wagner A. Leasing als Geschäftsbesorgung. Nubingen. 1969.

⁵⁷ Calais- Auloy J. Le contrat de leasing. Paris, 1975.

dinə görə bir-birindən fərqlənirlər. Əmlakdan istifadə etmək və onu sonradan mülkiyyət hüququ ilə əldə etmək lizinq müqaviləsinin əsas məqsədi sayılır. Nə icarə, nə kredit, nə də digər hər hansı müqavilə belə məqsəd güdmür. Qeyd etməliyik ki, həm də digər prinsipial fərqləri üzə çıxarmaq mümkündür.

Nəzərə almaq lazımdır ki, lizinq əməliyyatı aparılan, yəni əmlak lizinq əsasında istifadəyə verilən zaman mürəkkəb, kompleks xarakterli və original (başqasına oxşamayan) münasibət yaranır; o, «lizinq münasibəti» kimi terminlə əhatə olunur. Lizinq münasibəti isə hüquqi cəhətdən iki müqavilə ilə rəsmiləşdirilir ki, bunlardan biri alqı-satqı, digəri isə lizinq müqaviləsidir. Alimlərin əksəriyyəti belə hesab edirlər ki, lizinq xüsusi növ münasibətdir (sui generis). Buna görə də onlar **lizinq müqaviləsini xüsusi növ müqavilə (sui generis)** hesab edirlər⁵⁸. Bu fikir təkcə hüquq elmində deyil, iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində də geniş yayılmışdır. Məsələn, iqtisadi alimlərdən A.V. Busıqın qeyd edir ki, lizinq müqaviləsi (lizinq haqqında müqavilə) xüsusi müqavilə növüdür⁵⁹. Xüsusi müqavilə olması səbəbindən lizinq müqaviləsi Azərbaycan Respublikası müqavilələr sistemində müstəqil yer tutur. Təsədüfi deyildir ki, Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsində o, müstəqil müqavilə kimi nəzərdə tutulur. Belə ki, Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsi lizinq müqaviləsinin tənzimlənməsinə ayrıca fəsil həsr etmişdir. Bu isə o deməkdir ki, bizim ölkəmizin mülki qanunvericiliyi lizinq müqaviləsini müstəqil müqavilə kimi tanıyır. Müəlliflərdən İ.A.Reşetnik düzgün olaraq göstərir ki, lizinq müqaviləsi müstəqil müqavilədir⁶⁰.

Ədəbiyyat səhifələrində lizinq müqaviləsinin hüquqi təbiətini müəyyənləşdirməyə təşəbbüs göstərən alimlər arasında həm də belə bir məsələ barədə mübahisə yaranmışdır ki, lizinq müqaviləsi ikitərəfli və ya üçtərəfli sövdələşmədir (əqddir). Əgər hər hansı sövdələşmə (əqd) iki tərəfin iradəsini ifadə edərsə, ona ikitərəfli sövdələşmə deyilir. Yox, əgər sövdələşmə (əqd) üç tərəfin iradə-

⁵⁸ Гражданское и торговое право зарубежных государств. Учебник.Том2 / Отв.ред.Е.А.Васильев, А.С. Коморов, М., 2005, с. 108.

⁵⁹ Бусыгин А.В.Предпринимательство.М., 2001, с. 305.

⁶⁰ Решетник И.А.Гражданско-правовое регулирование лизинга в Российской Федерации.Перм.1998, с. 7.

sini ifadə edərsə, belə sövdələşmə (əqd) üçtərəfli sövdələşmə hesab olunur.

Bəzi müəlliflərə görə, lizinq müqaviləsi üçtərəfli sövdələşmədir. Məsələn, Y.V.Kabatova yazır ki, lizinq sövdələşməsi özündə iki kontraktı (satıcı və lizinq şirkəti arasında bağlanan alqı-satqı müqaviləsini; əmlakın müvəqqəti istifadəyə verilməsi barədə lizinq şirkəti və lizinq alan arasında bağlanan müqaviləni) birləşdirir⁶¹. Buradan da müəllif belə bir nəticə çıxarır ki, lizinq sövdələşməsi üçtərəfli sövdələşmədir.

Müəlliflərdən Y.S.Xaritonova da lizinq müqaviləsinə mahiyyətcə, üçtərəfli sövdələşmə (əqd) kimi yanaşır. Onun fikrincə, lizinq əməliyyatı mürəkkəb konstruksiyadır⁶².

Müəlliflərin əksəriyyəti isə belə hesab edirlər ki, lizinq müqaviləsi ikitərəfli sövdələşmədir. Hesab edirik ki, söylənilmiş bu fikir həqiqətə daha yaxındır. Belə ki, lizinq müqaviləsi lizinq şirkəti və lizinq alan arasında bağlanır. Buna görə də deyə bilərik ki, lizinq müqaviləsi iki tərəfin (lizinq şirkəti və lizinq alanın) iradəsini ifadə edir. Bu səbəbdən də lizinq müqaviləsi ikitərəfli sövdələşmədir. Düzdür, lizinq satıcı, lizinq şirkəti və lizinq alan kimi üç şəxsi bir-biri ilə əlaqələndirir. Lakin onlar bir-biri ilə bir yox, iki ayrı-ayrı müqavilə ilə (alqı-satqı və lizinq müqavilələri ilə) bağlıdırlar. Bundan əlavə, satıcı əmlakın lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verilməsi ilə bağlı münasibətdə müstəqil rol oynamır. Digər tərəfdən o, lizinq müqaviləsinin bağlanmasında iştirak etmir. Odur ki, lizinq şirkəti və lizinq alan arasında bağlanan lizinq müqaviləsi satıcının iradəsini ifadə edə bilməz. Buna görə də lizinq müqaviləsi üçtərəfli deyil, ikitərəfli sövdələşmə sayılır. Lakin bununla yanaşı, lizinq münasibəti üçtərəfli müqavilə formasında rəsmiləşdirilir. Belə ki, satıcı, lizinq şirkəti və lizinq alan müəyyən əmlakın satın alınıb istifadəyə (lizinqə) verilməsi barədə razılığa gələ bilərlər. Bu cür razılaşma üçtərəfli lizinq müqaviləsinin bağlanmasını ifadə edir. Üçtərəfli lizinq müqaviləsi isə üçtərəfli lizinq sövdələşməsi deməkdir.

⁶¹ Кабатова Е.В. Лизинг. М., 1991, с. 31.

⁶² Харитонов Ю. С. Финансовая аренда (лизинг) // Законодательство. 2008, №1, с. 26.

Lizinq müqaviləsi özündə bir sıra şərtlər nəzərdə tutmalıdır; lizinq müqaviləsinin məzmunu məhz bu şərtlərdən ibarətdir. Lizinq müqaviləsinin tərəfləri həmin şərtlərə əməl etməlidirlər. Məsələn, lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq obyektı olan əmlakı lizinq alana lizinq müqaviləsinin şərtlərinə uyğun halda təqdim etməlidir.

Lizinq müqaviləsində, **birincisi subyektlər (lizinq müqaviləsinin subyektləri) barədə şərt** nəzərdə tutulmalıdır. Lizinq müqaviləsinin subyektləri dedikdə, lizinq müqaviləsi iştirakçıları, yəni lizinq müqaviləsinı bağlayan tərəflər başa düşülür. Söhbət lizinq şirkətindən (lizinq verəndən) və lizinq alandan gedir. (Lizinq müqaviləsinin subyektləri barədə dərs vəsaitinin 5-ci fəslinə baxın).

İkincisi, lizinq müqaviləsində **lizinq obyektı barədə şərt** nəzərdə tutulmalıdır. Lizinq obyektı dedikdə lizinq verən tərəfindən əldə edilən və onun mülkiyyətində olan, lizinq əsasında lizinq alanın müvəqqəti sahibliyindən və istifadəsi verilən əmlak başa düşülür. Lizinq obyektı lizinqə verilən əmlakdır. Ona lizinq əmlakı və ya lizinq avadanlığı da deyilir. Lizinq əmlakı (lizinq avadanlığı) lizinq müqaviləsinin predmetidir. Lizinq müqaviləsində lizinq obyektı dəqiq təsvir edilməlidir. Burada həmçinin lizinq obyektının verilmə yeri və qaydası da göstərilməlidir. Bunlardan başqa, lizinq müqaviləsində qeyd olunmalıdır:

- lizinq obyektının balans uçotunun qaydası;
- lizinq obyektının saxlanması və təmiri qaydası;
- lizinq obyektının müqaviləsi ilə bağlı risklərdən sığorta olunması;
- lizinq obyektının geri götürülməsi qaydası.

Lizinq müqaviləsində həm də lizinq obyektının tam dəyəri, habelə onun tam normativ xidmət müddəti göstərilməlidir (lizinq obyektı barədə geniş dərs vəsaitinin 5-ci fəslində danışılır).

Üçüncüsü, lizinq müqaviləsində **lizinq dövrü barədə şərt** nəzərdə tutulmalıdır. Lizinq dövrü dedikdə, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti başa düşülür⁶³. Başqa sözlə, lizinq müqaviləsində onun qüvvədə olma müddəti göstərilməlidir (lizinq dövrü barədə daha ətraflı dərs vəsaitinin beşinci fəslı).

Dördüncüsü, lizinq müqaviləsində **lizinq ödənişləri barədə**

⁶³ Банковское дело. Учебник //Отв. ред. О.И.Лаврушин. М., 2009, с. 609.

şərt nəzərdə tutulmalıdır. Lizinq ödənişləri (onlara lizinqin dəyəri də deyilir) lizinq əməliyyatının əsas elementlərindən biridir. Məlum olduğu kimi, lizinq dövründə (lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində) lizinq alan lizinq obyektindən istifadəyə görə lizinq verənə pul formasında haqlar verir; məhz həmin haqların ümumi məbləğinə lizinq ödənişləri deyilir. Lizinq verənə çatan lizinq ödənişlərinin məbləğini müəyyənləşdirmək lizinq əməliyyatının ən mürəkkəb məsələsi sayılır. Mürəkkəb iş olduğuna görə onalrı hesablamaq xüsusi hazırlıq və təcrübə tələb edir (lizinq ödənişlərinə ətraflı şəkildə dərs vəsaitinin beşinci fəslində toxunulmuşdur).

Lizinq müqaviləsində bunlardan başqa, digər məsələlər barədə də şərtlər nəzərdə tutulur. Məsələn, lizinq müqaviləsinə belə bir şərt daxil edilə bilər ki, lizinq dövrü qurtardıqda lizinq alan əmlakı satın almaq hüququnu həyata keçirsin və yaxud o, lizinq müqaviləsinin şərtlərini dəyişmədən və ya dəyişməklə lizinq müqaviləsinin müddətini uzadsın və s.

Lizinq müqaviləsinə bir sıra xarakterik əlamətlər xasdır; məhz həmin əlamətlərin sayəsində lizinq müqaviləsi müqavilələr sisteminə müstəqil yer tutur.

Birinci, bir qayda olaraq, adətən, istənilən müqavilə üzrə borclu şəxs rolunda həmin müqavilənin bağlanması tərəf kimi iştirak edən şəxslər, yəni müqavilənin tərəfləri çıxış edirlər. Bu səbəbdən lizinq müqaviləsi üzrə borclu şəxs lizinq verən və lizinq alan hesab olunurlar. Lizinq müqaviləsi üzrə borclu şəxs qismində lizinq verən və lizinq alandan başqa, həm də həmin müqavilənin bağlanmasında iştirak etməyən satıcı çıxış edir. Belə ki, satıcı lizinq obyektini olan əmlakı bilavasitə lizinq alana verməyə borcludur. Bax, bu lizinq müqaviləsinin birinci xarakterik əlamətidir.

İkincisi, lizinq müqaviləsi üzrə lizinq verən lizinq alanın göstərdiyi əmlakı müəyyən satıcıdan satın alıb, onu lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə vermək vəzifəsi daşıyır. Satıcıya məxsus olan əmlakı xüsusi olaraq lizinq alan üçün əldə edən (satın alan) lizinq verən satıcıya bildirməli və məlumat verməlidir ki, satın alınmış əmlak lizinq əsasında lizinq alanın istifadəsinə verilmək üçündür.

Üçüncüsü, bir qayda olaraq istifadəçi şəxs əmlakın istifadəyə verilməsi ilə bağlı münasibətlərdə (məsələn, icarə, kirayə və digər

münasibətlərdə) aktiv rol oynamır. Lakin lizinq müqaviləsinin tərəflərindən biri olan lizinq alan lizinq münasibətlərində aktiv iştirak edir. Belə ki, məhz o, lizinq obyektı olan və istifadəyə verilən əmlakı göstərir (müəyyən edir) həmin əmlakın mülkiyyətçisi olan satıcını seçir, satıcıdan əmlakın verilməsini tələb edir.

Dördüncüsü, əmlakla bağlı bütün riskləri bir qayda olaraq, həmin əmlakın mülkiyyətçisi daşıyır. Lizinq müqaviləsi üzrə isə belə riskləri lizinqə verilmiş əmlakın mülkiyyətçisi olan lizinq verən deyil, lizinq alan daşıyır. Lizinqə verilmiş əmlakla bağlı bütün vəzifələr də (texniki xidmət göstərmək, təmir etmək və s.) həmçinin lizinq alanın üstünə düşür. Əgər lizinq alan lizinq əmlakında hər hansı qüsurlar və çatışmazlıqlar aşkar edərsə, o, lizinq verənə deyil, bilavasitə satıcıya pretenziya irəli sürür.

Lizinq müqaviləsinin hansı formada bağlanması gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, Azərbaycan Respublikasının mülki qanunvericiliyində bu barədə konkret göstəriş vardır. Belə ki, Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsinin 748-ci maddəsinin 1-ci bəndinə görə, lizinq müqaviləsi **yazılı formada** bağlanılır. Odur ki, lizinq müqaviləsi şifahi formada bağlanıla bilməz.

Lizinq müqaviləsində göstərdiyimiz şərtlərdən başqa, həmçinin tərəflərin qarşılıqlı münasibətlərinə, eləcə də lizinq sövdələşməsinin effektivlik səviyyəsinə təsir edə biləcək digər hallar barədə hökmən şərt göstərilməlidir. Məsələn, lizinq müqaviləsinə xərclərin bölüşdürülməsi ilə bağlı tərəflərin qarşılıqlı münasibətlərini tənzimləyən şərtlər də daxil edilə bilər. Konkret olaraq müəyyən olunur ki, tərəflərdən kim həyata keçirir və xərc çəkir.

- lizinq obyektı olan əmlakın lizinq alanın olduğu yerə çatdırılması (daşınması);

- lizinq obyektı olan avadanlığın quraşdırılması, sınaqdan keçirilməsi və işə salınması;

- əgər lazım olarsa və tələb edilərsə;

- lizinq müəssisəsinin işçilərinin öyrədilməsi;

- ehtiyat hissələri ilə təmin olunması və onların göndərilməsi;

- lizinq əmlakının cari və əsaslı təmir edilməsi.

Yuxarıda deyilənləri nəzərə alaraq, lizinq müqaviləsinə elmi tərif verək. Hesab edirik ki, lizinq müqaviləsinə xarakterizə edən və bizim tərəfimizdən müəyyən olunan xarakterik əlamətlər ona elmi

tərif verilməsi üçün kifayət edir.

Lizinq müqaviləsinə görə lizinq verən lizinq alanın göstərdiyi konkret əmlakı müəyyən satıcıdan satın alıb, onu müəyyən haqla, nəzərdə tutulan müddətə və digər şərtlərlə lizinq alanın istifadəsinə verir, lizinq alan isə bunun əvəzində lizinq verənə müəyyən-ləşdirilmiş məbləğdə haqq ödəyir.

2.3. Lizinqin növləri

Müasir lizinq xidmətləri bazarı müxtəlif məzmunlu, cürbəcür təsərrüfat münasibətlərinin əksi olub, lizinqin çoxsaylı növləri ilə xarakterizə edilir. Qeyd etməliyik ki, hüquq və iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində lizinqin müxtəlif növlərinin adı çəkilir. Digər tərəfdən xarici ölkələrin lizinq şirkətlərinin praktikasında lizinqin çoxsaylı növlərindən istifadə olunur⁶⁴.

Lizinq ayrı-ayrı meyarlara görə təsnif edilir, yəni növlərə bölünür. Bunun vacib praktiki və nəzəri əhəmiyyəti vardır.

İştirakçıların tərkibi kimi meyara görə, lizinqin iki növü fərqləndirilir:

- birbaşa lizinq;
- dolaylı lizinq.

Birbaşa lizinq (direct lease) elə bil əməliyyatdır ki, bu əməliyyata görə lizinq obyektı olan əmlakı lizinq verənin özü hazırlayaraq (istehsal edərək) lizinq alanın istifadəsinə verir. Bu növ lizinqin subyekt tərkibi iki şəxsdən ibarətdir: lizinq verəndən, lizinq alandan.

Satıcı (mal verən) funksiyasını lizinq verənin özü yerinə yetirir. Başqa sözlə, birbaşa lizinqdə lizinq verən və satıcı (mal verən) eyni şəxsdir, yəni satıcı (mal verən) eyni zamanda həm də lizinq verəndir. Bu o deməkdir ki, əmlakı hazırlayan (istehsal edən) şəxsin özü lizinq verən rolunda çıxış edir.

O ki qaldı, lizinq verənin özünün lizinq əmlakını hazırlamasına (istehsalına), qeyd etməliyik ki, Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi buna icazə verir. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin 717-ci maddəsinin 2-ci bəndində deyilir ki,

⁶⁴ Газман В.Д. Лизинг. М. 1997. с.26-33.

lizinq verən lizinq müqaviləsində nəzərdə tutulan əmlakı hazırlamağa və ya əldə etməyə borcludur. Deməli, bizim ölkə qanunvericiliyi birbaşa lizinqi tanıyır və onun tətbiqinə yol verir.

Dolayl lizinq (indirect lease) dedikdə, lizinq əmlakının vasitəçi (vasitəçilər) tərəfindən lizinqə verilməsi başa düşülür. Vasitəçi dedikdə, müvafiq lizinq əmlakını hazırlayan (istehsal edən) şəxsin nümayəndəsi başa düşülür. Bu növ lizinqdə satıcı (mal verən) rolunda məhz o çıxış edir.

Lizinq əmlakının növündən asılı olaraq lizinq iki növə bölünür:

- daşınan əmlakın lizinqi;
- daşınmaz əmlakın lizinqi.

Əgər lizinqə daşınan əmlak verilsə, buna daşınan əmlakın lizinqi deyilir. Bu növ lizinqin obyektı cismində nəqliyyat vasitələri, texniki avadanlıqlar, kənd təsərrüfatı maşınları, turizm malları, yoltikinti maşınları və digər əşyalar çıxış edir. Sənaye, tikinti və maşın tikinti mallarının lizinqi daha geniş yayılmışdır.

Əgər lizinqə daşınmaz əmlak verilsə, belə **lizinq daşınmaz əmlakın lizinqi** adlanır. Bu növ lizinqin obyektı qismində müəssisə və digər əmlak kompleksləri, ticarət və istehsal binaları, mal anbarları və s. çıxış edir. Lizinq onlardan sahibkarlıq məqsədləri üçün istifadə edir.

Müddətindən asılı olaraq lizinq üç növə bölünür:

- qısamüddətli lizinq;
- ortamüddətli lizinq;
- uzunmüddətli lizinq.

Əgər lizinq əmlakı altı aydan (yarım ildən) az müddətə istifadəyə verilsə, belə lizinq **qısamüddətli lizinq** adlanır. **Ortamüddətli lizinq** altı aydan (yarım ildən) üç ilə kimi həyata keçirilir. **Uzunmüddətli lizinq** isə əmlakın üç il və daha çox müddətə istifadəyə verilməsini nəzərdə tutur.

Lizinq verən tərəfindən lizinq alana göstərilən **xidmətlərin həcmindən** asılı olaraq lizinqin üç növü fərqləndirilir:

- təmiz lizinq;
- tam lizinq;
- natamam lizinq.

Təmiz lizinqə (net leasing) görə lizinq əmlakı ilə bağlı bütün

xərcləri (lizinq əmlakına texniki xidmət göstərilməsi ilə bağlı xərcləri; lizinq əmlakından istifadə olunması ilə əlaqədar xərcləri və s.) lizinq alan çəkir. Elə bil ki, lizinq ödənişləri lizinq verənə lizinq alan tərəfindən təmiz şəkildə ödənilir və lizinq müqaviləsi ilə bağlı hər hansı xərclərlə yüklənir. Bu növ lizinqin «təmiz lizinq» adlanmasının səbəbi də məhz bundan ibarətdir.

Tam lizinq (wet leasing) lizinq əmlakına texniki xidmət göstərilməsi və ondan istifadə edilməsi ilə bağlı xərclərin lizinq verən tərəfindən çəkilməsini nəzərdə tutur. Belə şərtlə lizinqin arxasında bir qayda olaraq, müvafiq lizinq əmlakının istehsalçısı olan şəxs durur. Tam lizinqə «ıslanmış» lizinq də deyilir.

Natamam lizinqə görə lizinq əmlakının xidmət göstərmək vəzifəsi lizinq verən və lizinq alan arasında bölüşdürülür. Buna görə lizinqin bu növü təmiz və tam lizinqlər arasında orta yer tutur.

Lizinq əmlakının yeni olmasından asılı olaraq iki növü fərqləndirilir:

- istismarda olmuş əmlakın lizinqi;
- yeni əmlakın lizinqi.

İstismarda olmuş əmlakın lizinqinin obyekti qismində yeni əmlak deyil, artıq istismarda olmuş əmlak çıxış edir. Belə ki, bəzi əmlak növləri (informasiya-kommunikasiya texnologiyalarının tətbiq olunduğu texnikanın mürəkkəb növləri, məsələn, kompüter, kseroks, fax və başqaları, habelə təyyarə, avtomobil) qısa müddətə lizinqə verilə bilər. Müddət başa çatdıqda məlum məsələdir ki, lizinq alan əmlakı lizinq şirkətinə qaytarır. Lizinq şirkəti həmin əmlakı yenidən bir birinin ardınca iki və daha artıq şəxsə (lizinq alana) lizinqə verə bilər. Məhz buna istismarda olmuş əmlakın lizinqi deyilir. Ümumiyyətlə, lizinq müqaviləsinin müddəti qurtardıqda mümkün olan variantlardan biri lizinq əmlakını lizinq verənə qaytarmaqdan ibarətdir. Lizinq verən əgər həmin əmlakı yenidən lizinqə verərsə, ona istismarda olmuş əmlakın lizinqi deyilir. Bu növ lizinqin obyektı ardıcılıqla bağlanmış bir neçə lizinq müqaviləsinin predmeti olur.

Yeni əmlakın lizinqi istismarda olmamış və istifadə edilməmiş əmlakın lizinqə verilməsini nəzərdə tutur. Lizinqin bu növü lizinq alanı ona lazım olan yeni əmlakla təmin edir. Çox vaxt lizinq alana məhz yeni əmlak lazım olur.

Lizinqin müddətindən və lizinq subyektlərinin sayından asılı olaraq onun iki növü vardır:

- maliyyə lizinqi;
- operativ lizinq.

Özü də xüsusi olaraq qeyd etməliyik ki, bunlar ənənəvi olaraq lizinqin əsas növləri sayılır. Onlara həm də lizinqin müstəqil növləri kimi baxmaq lazımdır. Lizinqin bu növləri lizinq şirkətlərinin praktikasında geniş tətbiq edilir.

Maliyyə lizinqinə (**financial or finance lease**) görə lizinq alan lizinq dövründə (lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində) lizinq əmlakının tam dəyərini, habelə lizinq verənin gəliri sayılan haqq ödəyir; lizinq müqaviləsinin müddəti ərzində lizinq verən lizinq əmlakının dəyərini əvəzini praktiki olaraq və lizinq əməliyyatından gəlir əldə edir.

Maliyyə lizinqi bir neçə əlamətlə xarakterizə olunur. Birinci, maliyyə lizinqində üç subyekt iştirak edir: lizinq əmlakını hazırlayan (satıcı), lizinq verən, lizinq alan.

İkinci, maliyyə lizinqi uzun müddətlidir. Belə ki, lizinqin bu növü bir qayda olaraq, 5 ildən 10 ilə kimi, bəzi hallarda isə 10 ildən çox olan müddətə həyata keçirilir. Maliyyə lizinqinin müddəti, adətən, əmlakın normativ xidmət müddətinə yaxın olur və ya həmin müddətlər təxminən üst-üstə düşür.

Üçüncü, maliyyə lizinqinin obyektı, adətən, bahalı (qiymətli) əmlak olur. Başqa sözlə, maliyyə lizinqinin obyektı bir qayda olaraq, yüksək qiymətli əmlak olması ilə xarakterizə edilir.

Dördüncü, maliyyə lizinqi zamanı lizinq əmlakının qoyulması, sazlanması, quraşdırılması, cari təmiri və ona texniki xidmət göstərilməsi kimi məsələləri istehsalçı həll edir.

Beşinci, lizinq obyektı olan əmlakı və istehsalçıyı (satıcıyı) seçmək hüququ lizinq alana məxsusdur. Lizinq alan ona lazım olan əmlakı göstərir və istehsalçının (satıcının) adını çəkir.

Altıncı, maliyyə lizinq müqaviləsinin əsas lizinq müddəti ərzində ləğv etmək və onu pozmaq olmaz. Əsas lizinq müddəti dedikdə, lizinq verənin çəkdiyi xərclərin əvəzinin ödənilməsi üçün lazım olan müddət başa düşülür. Buna görə də lizinq alan istənilən vaxt lizinq müqaviləsini poza bilməz.

Müddət başa çatdıqda lizinq alan lizinq əmlakını lizinq verənə

qaytarmalı və ya yeni lizinq müqaviləsi bağlamalı və ya lizinq əmlakını qalıq dəyəri əsasında satın almalıdır. Qeyd etdiyimiz kimi, maliyyə lizinq müqaviləsinin müddəti təxminən lizinq əmlakının normativ xidmət müddətinə bərabərdir. Buna görə maliyyə lizinq müqaviləsinin qüvvəyə alma müddəti qurtardıqda lizinq əmlakı lizinq alanın mülkiyyətinə verilə bilər. Bu kimi hallarda təbii ki, lizinq əmlakının qalıq dəyəri əsasında satın alınmasından söhbət gedə bilməz.

Qeyd etməliyik ki, maliyyə lizinqi iqtisadi baxımdan (iqtisadi əlamətlərə görə) uzunmüddətli bank kreditləşdirməsinə oxşayır. Buna görə də maliyyə lizinq bazarında banklar və maliyyə şirkətləri, habelə banklarla sıx əlaqəsi olan ixtisaslaşdırılmış lizinq şirkətləri xüsusi yer tutaraq, vacib rol oynayır.

Maliyyə lizinqi xüsusən də banklarla əməkdaşlıq şəraitində həyata keçirilir. Ona görə ki, lizinqin bu növü böyük məbləğdə kapital qoyuluşunu tələb edir.

Maliyyə lizinqinə həm də **investisiya lizinqi** deyilir⁶⁵. Belə ki, maliyyə lizinqi müvəqqəti olaraq sərbəst qalmış və ya cəlb edilmiş maliyyə vəsaitinin investisiya qoyulması deməkdir⁶⁶.

Maliyyə lizinqi Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinə məlumdur. Bu məcəlləyə görə, maliyyə lizinq müqaviləsinin müddəti başa çatdıqda, lizinq obyektinə mülkiyyət hüququ lizinq alana keçir, bu şərtlə ki, o, bütün lizinq ödənişlərini versin (MM-in 748-2-ci maddəsinin 5-ci bəndi). Bu, dispozitiv normadır. Belə ki, maliyyə lizinq müqaviləsində ayrı qayda da nəzərdə tutula bilər. Məsələn, müqavilədə nəzərdə tutula bilər ki, lizinq əmlakı sahibinə (lizinq verənə) qaytarılsın.

Operativ lizinqə (operating or operational lease) görə əmlak qısa və ya orta müddətə lizinq alanın istifadəsinə verilir. Həmin müddət əmlakın amortizasiya müddətindən (normativ xidmət müddətindən) qısadır. Bu da imkan verir ki, lizinq müddəti başa çatdıqda həmin əmlakı lizinq verən başqa şəxsin istifadəsinə versin. Belə ki, lizinq müddəti qurtardıqda lizinqə verilmiş əmlak li-

⁶⁵ Тынель А., Функ., Я Хвалеи., В. Курс международного торгового права, с. 449

⁶⁶ Газман В.Д. Лизинг. М. 1997. с.21

zinq verənə qaytarılır; o, əmlakı bir də, təkrarən lizinqə verə bilər. Buna görə də əmlakın dəfələrlə, ardıcıl surətdə bir neçə şəxsə lizinqə verilməsi mümkündür. Odur ki, eyni bir əmlak ardıcılıqla bağlanmış bir neçə lizinq müqaviləsinin predmeti ola bilər. Əmlakın dəfələrlə təkrarən lizinqə verilməsinin mümkün olması lizinq verənin üzərinə müəyyən vəzifələr qoyur ki, o, əmlakı normal, yararlı, saz və lazımi qaydada saxlasın (məsələn, onun üstünə əmlakı əsaslı təmir etmək vəzifəsi düşə bilər).

Operativ lizinqin müddəti başa çatdıqda başqa variantdan da istifadə oluna bilər. Belə ki, lizinq alan əmlakı lizinq verənə qaytarmır. Lizinq verən operativ lizinq müqaviləsinə həmin lizinq alanla başqa şərtlərlə uzadır. Üçüncü variantın tətbiqi istisna olunur. Belə ki, operativ lizinqdə lizinq alanın əmlakı satın alması qeyri-mümkündür. Ona görə ki, lizinqin bu növü lizinq alanı lizinq obyektı olan əmlakı satın alma hüququ ilə təmin etmir. Lizinqə dair ədəbiyyata belə bir fikir söylənir ki, operativ lizinq müqaviləsinin müddəti qurtardıqda lizinq alan əmlakı lizinq verəndən satın ala bilər⁶⁷. Bu operativ lizinqi maliyyə lizinqindən fərqləndirməyə imkan verən cəhətdir. Operativ lizinq həm də digər cəhətlərinə görə fərqlənir. Müddət həmin cəhətlərdən biridir. Belə ki, operativ lizinqin müddəti 2 ildən 5 ilə kimidir. Bazar iqtisadiyyatı inkişaf etmiş ölkələrdə isə həmin müddət 3-5 ilə qədərdir.

Operativ lizinq həm də belə bir cəhətlə xarakterizə olunur ki, bir lizinq alanın verdiyi lizinq ödənişləri lizinq verənin əmlakın əldə edilməsi və saxlanması üçün çəkdiyi xərclərin əvəzinin ödənilməsi üçün kifayət etmir. Bunun üçün əmlakın dəfələrlə, təkrarən ardıcıl surətdə bir neçə lizinq alana lizinqə verilməsi tələb edilir.

Operativ lizinqin obyektı, adətən, elə əmlak olur ki, o, mənəvi cəhətdən daha tez köhnəlir. Lizinq əmlakının fiziki cəhətdən köhnəlməsinə gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, operativ lizinqin müddəti lizinq əmlakının fiziki köhnəlmə müddətindən xeyli dərəcədə az olur. Buna görə də lizinq alan operativ lizinq müqaviləsinə istənilən vaxt poza bilər. Bu cəhəti ilə operativ lizinq maliyyə lizinqindən fərqlənir.

Operativ lizinq zamanı lizinq şirkəti əmlakı konkret lizinq alanı

⁶⁷ Лизинг : Экономические, правовые и организационные основы М.,2004. с. 63.

tanımadan əldə edir. Odur ki, lizinq şirkəti investisiya əmlak bazasının (həm yeni, həm də istifadə olunmuş əmlak bazasının) konyukturasını yaxşı tanımalıdır.

Operativ lizinq zamanı lizinq əmlakını lizinq şirkətinin özü sığortalayır. Digər tərəfdən lizinq şirkəti lizinq əmlakına texniki xidmət göstərilməsini təmin edir. Lizinq şirkəti həm də lizinq əmlakının təmir olunması məsələsini həll edir.

Operativ lizinqin obyektini əsasən və başlıca olaraq maşınların, eləcə də avadanlıqların hamıya məlum, geniş yayılmış növləri təşkil edir. Lizinqin bu növündən kənd təsərrüfatında, tikintidə, dağ emalı sənayesində, nəqliyyatda və elektron informasiya kimi sahələrdə daha geniş istifadə olunur. Adətən, operativ lizinqə tikinti texnikası (kranlar, ekskavatorlar və s.), nəşriyyat vasitələri, EHM və s. verilir.

Maliyyə lizinqi iqtisadi nöqtəyi-nəzərdən kreditləşdirməyə oxşayır. Operativ lizinq isə əmlakın klassik icarəsinə yaxındır.

Ədəbiyyatda lizinqin digər növlərinin də adı çəkilir. Belə ki, alimlər digər təsnifat meyarlarından istifadə edərək lizinqin növlərini göstərirlər. Məsələn, **qoyulmuş maliyyə vəsaitinin qaytarılması kimi meyara görə** lizinq iki növə bölünür:

- tam ödənişli lizinq;
- natamam ödənişli lizinq.

Tam ödənişli lizinqə (full payout lease) görə lizinq alan bir lizinq müqaviləsinin müddəti ərzində lizinqə verilmiş əmlakın dəyərini tədricən tam şəkildə ödəyir, habelə haqq verir ki, bu haqq lizinq şirkətinin (lizinq verənin) götürdüyü mənfəəti ifadə edir. Belə ki, lizinq alan vaxtaşırı olaraq lizinq şirkətinə lizinq ödənişləri verir; bu ödənişlərin məbləği lizinqə verilmiş əmlakın tam dəyərini kompensasiya etməyə və lizinq şirkətinin mənfəət götürməsinə imkan verir. Lizinqin bu növünün köməyi ilə lizinq şirkəti bir tərəfdən lizinq əmlakının dəyərini tam şəkildə özünə qaytarılmasına nail olur, digər tərəfdən mənfəət götürür.

Lizinqin göstərilən növü lizinq şirkəti tərəfindən çəkilən bütün xərclərin əvəzinin (kreditə görə faiz də daxil olmaqla) ödənilməsini nəzərdə tutur, habelə lizinq şirkətinin mənfəət götürməsini təmin edir. Belə ki, lizinq alanın lizinq şirkətinə verdiyi lizinq ödənişlərinin məbləğini özündə birləşdirir:

- lizinq verənin (şirkətinin) çəkdiyi bütün xərcləri;
- lizinq verənin (şirkətinin) mənfəəti.

Natamam ödənişli lizinq (non-full payout lease) həyata keçirilən zaman bir lizinq müqaviləsi müddəti ərzində lizinq şirkəti lizinqə verdiyi əmlakın dəyərini yalnız bir hissəsini özünə qaytarır və göstərdiyi xidmətə görə müəyyən mənfəət əldə edir. Lizinq əmlakının tam dəyərini özünə qaytarmaq, eləcə də lazımı səviyyədə mənfəət əldə etmək üçün lizinq şirkəti lizinq müqaviləsi başa çatdıqda ona qaytarılmış əmlakı bir də (təkrarən), dəfələrlə (bir neçə dəfə) ayrı-ayrı şəxslərə lizinqə verir. Bunun nəticəsində o, lizinq əmlakının tam dəyərini özünə qaytarır və çəkdiyi bütün xərcləri kompensasiya edir, habelə zəruri məbləğdə mənfəət əldə edir.

Tam ödənişli lizinqə maliyyə, natamam ödənişli lizinqə isə operativ lizinqi misal göstərmək olar. Belə ki, o maliyyə lizinqi lizinq şirkətinin çəkdiyi bütün xərclərin əvəzinin ödənilməsinə təmin edir. Operativ lizinq isə belə xərclərin yalnız bir hissəsinin kompensasiya olunmasına imkan verir.

Lizinq ödənişlərinin hansı formada verilməsindən asılı olaraq lizinqin iki növü fərqləndirilir:

- klassik lizinq;
- müasir lizinq.

Klassik lizinqə görə, lizinq alan lizinq şirkətinə lizinq ödənişlərini əmtəə (mal) formasında verir. Belə ki, o lizinqə götürülmüş avadanlığın köməyi və vasitəsi ilə mal istehsal olunur. Lizinq alan lizinq ödənişlərini məhz istehsal etdiyi mal formasında verir.

Müasir lizinqə görə, lizinq alan lizinq şirkətinə lizinq ödənişlərini pul formasında verir; lizinqin bu növündə lizinq ödənişlərinin əmtəə (mal) formasından istifadə olunmur.

Amortizasiya baxımından lizinqin iki növü fərqləndirilir:

- tam amortizasiya lizinqi;
- natamam amortizasiya lizinqi.

Tam amortizasiya lizinqinə görə, lizinq alan lizinq şirkətinə lizinqin obyektı olan əmlakın dəyərini tam ödəyir. Məsələn, maliyyə lizinqi lizinqin bu növünə misaldır.

Natamam amortizasiya lizinqinə görə, bağlanmış bir lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində lizinqin obyektı

olan əmlakın dəyərinin yalnız bir hissəsi ödənilir. Operativ lizinq məhz lizinqin bu növünə misal kimi göstərmək olar.

Lizinqdə **xarici (beynəlxalq) elementin iştirak** etməsindən asılı olaraq onun iki növü fərqləndirilir:

- daxili lizinq;
- beynəlxalq lizinq.

Əgər lizinq əməliyyatı aparılan zaman lizinq verən və lizinq alan eyni bir ölkənin şəxsləri olarsa, bura **daxili lizinq** deyilir; daxili lizinq də xarici (beynəlxalq) element iştirak etmir. Xarici (beynəlxalq) element dedikdə xarici şəxs başa düşülür. Buna görə daxili lizinq həyata keçirildikdə lizinq verən və lizinq alan müəyyən bir ölkənin rezidentləri olur.

Əgər lizinq əməliyyatı aparılan zaman lizinq verən, yaxud lizinq alan (və ya onların hər ikisi) xarici şəxs olarsa, belə lizinqə **beynəlxalq lizinq** deyilir. Lizinqin bu növündə xarici element iştirak edir. Beynəlxalq lizinq həyata keçirildikdə lizinq verən, yaxud lizinq alan (və ya onların hər ikisi) müəyyən bir ölkənin qeyri-rezidentləri olur.

Bunlardan başqa, ədəbiyyatda lizinqin digər növlərinin adları da çəkilir:

- qayıdan lizinq;
- bərpa olunan lizinq;
- bölgü lizinqi;
- standart lizinq;
- satıcının lizinqi;
- kompensasiya lizinqi;
- cəlb olunmuş vəsaitin lizinqi.

Qayıdan lizinqə (sale and leaseback arrangement) görə, avadanlığın mülkiyyətçisi onu lizinq şirkətinə satır və eyni vaxtda həmin avadanlığı lizinq şirkətindən lizinqə götürür. Bu əməliyyat nəticəsində satıcı (lizinq avadanlığının birinci mülkiyyətçisi) lizinq alan olur. Lizinq alan avadanlıqdan istifadəyə görə lizinq şirkətinə vaxtaşırı haqq ödəyir.

Belə ki, qayıdan lizinq əməliyyatında iki şəxs iştirak edir. Əmlakın birinci (keçmiş) mülkiyyətçisi (lizinq alan); əmlakın yeni mülkiyyətçisi (lizinq şirkəti).

Əmlak lizinq şirkətindən lizinqə götürülərkən lizinq şirkəti ilə li-

zinq alan arasında lizinq müqaviləsi bağlanılır. Lizinq müqaviləsinin müddəti başa çatdıqda lizinq alanın hüququ var ki, o, avadanlığı geri, satın alsın. Bu hüquqdan istifadə edərək o, yenidən avadanlığın mülkiyyətçisi ola bilər.

Qayıdan lizinqdən əsasən pul vəsaitinə ehtiyacı olan və maliyyə vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasına ehtiyacı olan müəssisələr istifadə edirlər. Belə ki, avadanlıqla və digər əsas vəsaitlərə malik olan həmin müəssisələr öz əmlakının bir hissəsini lizinq şirkətinə və ya kommersiya bankının ixtisaslaşdırılmış şöbəsinə (lizinq şöbəsinə) satır ki, onlar satın aldıkları əmlakı həmin müəssisələrə lizinqə verirlər. Bunun nəticəsində müəssisə (lizinq alan) ona lazım olan iri məbləğdə pul vəsaiti əldə edir ki, həmin vəsaiti müəssisə vacib maliyyə məsələlərinin həllinə yönəldir.

Qayıdan lizinq lizinqin müstəqil növü hesab edilmir. Ona görə ki, qayıdan lizinq mahiyyətə maliyyə lizinqinin yarım növüdür. Lakin buna baxmayaraq, qayıdan lizinq lizinqin əsas elementlərinin birindən (müəyyən satıcıdan konkret əmlakın satın alınmış başqasının istifadəsinə verilməsi kimi elementdən) məhrumdur⁶⁸.

Bərpa olunan lizinqə görə lizinq əmlakı (avadanlığı) lizinq alanın tələbi ilə vaxtaşırı olaraq onun ən yeni və təkmilləşdirilmiş nümunəsi ilə dəyişdirilir. Belə ki, lizinq müqaviləsinin müddəti başa çatır və tərəflərin razılığı ilə yeni müddətə uzadılır. Müəyyən vaxt müddəti ötdükdən (keçdikdən) sonra köhnəlməsindən asılı olaraq lizinq əmlakı lizinq alanın istəyi ilə onun ən təkmilləşdirilmiş nümunəsi ilə dəyişdirilir. Lizinq əmlakının dəyişdirilməsi ilə bağlı bütün xərcləri lizinq alan çəkir.

Bərpa olunan lizinqin ayrılması və fərqləndirilməsinin əsasında **xüsusi xarakterli maliyyələşdirmə metodu** durur. Doğrudan da bərpa olunan lizinq zamanı xüsusi tip (metod) maliyyələşdirmə həyata keçirilir. Maliyyələşdirmə metoduna görə lizinqin **müddətli lizinq** kimi növü də ayrılır. Müddətli lizinq birdəfəlik xarakter daşıyır və lizinq əmlakının yenisi ilə dəyişdirilməsini, habelə lizinq müqaviləsinin müddətinin uzadılmasını nəzərdə tutmur.

Bölgü lizinqinə (leregged leasing) görə bahalı və iri miqyaslı layihə bir neçə (iki və daha çox) lizinq şirkətinin, habelə lizinq əm-

⁶⁸ Газман В.Д. Лизинг. М.1997. с. 26-33.

lakinin istehsalçısının köməyi ilə bankların (kredit–maliyyə təşkilatlarının) kredit resursları cəlb olunmaqla maliyyələşdirilir; belə lizinq növündə subyekt qismində bir maliyyə şirkəti iştirak etmir. Bölgü lizinqinin subyektlərinin (iştirakçıların) sayı kifayət qədər çoxdur. Belə ki, lizinqin bu növündə lizinq verən rolunda bir neçə lizinq şirkəti iştirak edir. Lizinq şirkətləri, adətən, lizinq əmlakının qiymətinin 20 faizini öz vəsaitləri hesabına ödəyirlər. Lizinq əmlakının qiymətinin 80 faizi isə banklardan, sığorta təşkilatlarından və digər maliyyə təşkilatlarından cəlb olunmuş vəsait (uzunmüddətli kredit) hesabına ödənilir.

Belə təsəvvür yaranır ki, bölgü lizinqinə görə iri lizinq layihəsinə maliyyələşdirmək üçün bir neçə kredit təşkilatı (xüsusən də banklar) birləşirlər; onlar faktiki olaraq vasitəçi rolunu və funksiyasını yerinə yetirir. Bu səbəbdən ədəbiyyatda bölgü lizinqinə dolayı lizinqin növü kimi baxılır.

Standart lizinqinə görə mal verən (satıcı) lizinq əmlakını maliyyə təşkilatına satır; maliyyə təşkilatı da öz növbəsində özünün lizinq şirkətinin vasitəsi ilə onu ayrı-ayrı şəxslərə lizinqə verir.

Satıcının (mal verənin) lizinqinə görə lizinq əmlakının satıcısı (mal verəni) onu lizinq şirkətinə satır və eyni vaxtda həmin əmlakı lizinq şirkətindən lizinqə götürür. Bu zaman lizinq əmlakının satıcısı (mal verən) lizinq alan olur. Bu cəhəti ilə satıcının lizinqi qayıdan lizinqə oxşayır. Lakin lizinqə götürülmüş əmlakdan satıcının (mal verənin) özü istifadə etmir; o, lizinq əmlakının istifadə olunmaq üçün başqa şəxsə (üçüncü şəxsə) lizinqə verir ki, buna sublizinq deyilir. Sublizinq dedikdə lizinq əmlakının lizinq alan tərəfindən üçüncü şəxsə lizinqə verilməsi başa düşülür. **Sublizinq** satıcının lizinqi kimi lizinq növünün məcburi şərtidir. Məhz sublizinq əsasında satıcının lizinqi qayıdan lizinqdən fərqləndirilir. Satıcı əmlakı sublizinqə verərkən lizinq verən rolunda çıxış edir.

Kompensasiya lizinqinə görə, lizinq ödənişləri pul formasında deyil, əmtəə (natura) şəklində verilir. Belə ki, lizinq alan lizinqə götürülmüş avadanlıqdan istifadə etməklə mal istehsal edir. Lizinq ödənişləri də lizinq verənə mal verməklə həyata keçirilir.

Cəlb olunmuş vəsaitli lizinqə görə, lizinq şirkəti lizinq əmlakını banklardan aldığı kredit vəsaiti hesabına əldə edir. Söhbət ilk növbədə kommersiya və investisiya banklarından gedir ki, onlar

uzun müddətə cəlb etdiyi xeyli resurslara malik olurlar. Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyində buna icazə verilir. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin 747-1.2-ci maddəsinə görə, lizinq verən lizinq əmlakını cəlb olunmuş maliyyə vəsaiti hesabına əldə edə bilər.

Lizinq verən, adətən, lizinq obyektı olan əmlakın dəyərinin 80 faizinə kimi məbləğdə kredit ala bilər. Alınmış kredit hesabına da o, lizinq əməliyyatını maliyyələşdirir. Kredit təkcə bir deyil, bir neçə bankdan alınır. Lizinq əmlakının dəyərinin 20 faizini isə lizinq verən özünə məxsus maliyyə vəsaiti hesabına ödəyir.

Lizinq verən lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsi üçün cəlb olunmuş vəsaitdən o halda istifadə edir ki, özünə məxsus vəsaiti çatmasın və kifayət etməsin. Bunun üçün o, banklardan kifayət etməyən və çatmayan məbləğdə kredit alır. Kreditin qaytarılması isə lizinq əmlakı, habelə lizinq ödənişləri ilə təmin edilir. Bəzi hallarda lizinq əmlakının satın alınması və əldə edilməsi üçün 80 faiz deyil, 85 faiz kredit vəsaiti cəlb olunur.

Əlavə xidmət nəzərdə tutan lizinq ədəbiyyatda lizinqin növlərindən biri kimi göstərilir⁶⁹; bu növ lizinqə görə lizinq verən öz üzərinə əlavə öhdəliklər (məsələn, lizinq avadanlığına texniki xidmət göstərmək; lizinq avadanlığını təmir etmək; lizinq avadanlığını sığortalamaq və s.).

Bunlardan başqa, lizinqin daha iki növü vardır⁷⁰:

- adi lizinq;
- korporativ lizinq.

Adi lizinq müstəqil lizinq şirkəti və ya lizinq bölməsi olan bank tərəfindən həyata keçirilir; ona kommersiya lizinqi də deyilir.

Xarici ölkələrdə lizinqin başqa növlərindən də istifadə olunur. Məsələn, ABŞ, Fransa, Almaniya, Yaponiya, İngiltərə və digər ölkələrin praktikasında «**dabl din**» kimi lizinq növü tətbiq edilir. Onun əsasında vergi güzəştləri durur. Lizinq şirkəti müəyyən bir ölkədə vergi güzəştə əsasında əmlak alır. Onu başqa ölkələrin lizinq şirkətinə verir. Həmin əmlakı yerli (milli) şirkətlər (subyektlər) lizinq şirkətindən lizinqə köçürür. Bunun nəticəsində vergi güzəşt-

⁶⁹ Бусыгин А.В. Предпринимательство. М., 2001, с. 305.

⁷⁰ Лизинг. М; 2004, с.73.

ləri iki və daha çox ölkədə kombinasiya olunur.

Bəzi xarici ölkələrdə **«satışa kömək» (sales-aid)** kimi lizinq növü tətbiq olunur; bu növ lizinqə görə lizinq şirkəti mal verənin ticarət şəbəkəsindən istifadə edir, mal verən isə öz mallarının satış sərhədlərini genişləndirir⁷¹.

Korporativ lizinq hər hansı korporasiya tərəfindən həyata keçirilir ki, lizinq şirkəti korporasiyanın iştirakçısı olur. Korporasiyaya misal olaraq, maliyyə sənayesi quruluşunu göstərmək olar.

Mövzu üzrə yoxlama sualları:

1. Lizinqin mahiyyəti nədən ibarətdir?
2. Dünya kommersiya praktikası əmlak əldə etməyin hansı iqtisadi vasitələrini tanıyır?
3. Əmlak əldə etməyin iqtisadi vasitələri arasında lizinq hansı üstünlüklərə malikdir?
4. «Lizinq» termini nə deməkdir?
5. Nəyə görə lizinq sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən biri sayılır?
6. Lizinq neçə mənada işlədilir?
7. Lizinq əməliyyatı neçə mərhələdən ibarətdir?
8. İqtisadi mənada lizinq dedikdə nə başa düşülür?
9. Lizinq iqtisadi münasibətləri hansı müqavilə ilə rəsmiləşdirir?
10. Lizinq müqaviləsi hansı subyektlər arasında bağlanır?
11. Lizinq müqaviləsi hansı formada bağlanır?
12. Lizinq müqaviləsinin şərtləri nədən ibarətdir?

Tövsiyə olunan əlavə ədəbiyyat:

1. **Kabatova E.V.** Lizinq. M., 1991;
2. **Qazman V.D.** Rınok lizinqovıx usluq. M., 2000;
3. **Qoremişkin V.A.** Osnovı texnologii lizinqovıx operaüiy. M., 2001;
4. **Braqinskiy M.İ., Vitrenskiy V.V.** Doqovornoe pravo. Kniqa II. M., 2000;

⁷¹ Газман В.Д. Лизинг. М. 1997. с. 26-33.

5. **Allahverdiyev S.S.** Azərbaycan Respublikasının mülki hüquq kursu. II nəşr. III cild Bakı, 2008;

6. Xarici iqtisadi əlaqələr (terminlər) lüğəti. Bakı. 1991.

III FƏSİL

BEYNƏLXALQ LİZİNQ

3.1. Beynəlxalq lizinqin əsas xüsusiyyətləri

Qeyd etmək lazımdır ki, müasir eksport ticarətində müxtəlif maliyyələşdirmə formalarından istifadə olunur. Bu formalar üçün ümumi cəhət ondan ibarətdir ki, maliyyələşdirməni banklar və maliyyə korporasiyaları həyata keçirir.

Müasir eksport ticarətində istifadə olunan maliyyələşdirmə formalarından biri lizinq hesab edilir⁷². Onun köməyi ilə banklar və maliyyə korporasiyaları dəniz gəmilərinin və təyyarələrinin, neft hasilatı və faydalı qazıntılar çıxarılması lazım olan iri avadanlıqların, habelə digər istehsal vasitələrinin beynəlxalq lizinqini maliyyələşdirir. Bəs, beynəlxalq lizinq dedikdə nə başa düşülür?

Əgər lizinqin iştirakçıları (lizinq verən və lizinq alan) müəyyən bir dövlətin subyektləri olarsa belə lizinqə **daxili lizinq** deyilir. Başqa sözlə, lizinq əməliyyatını həyata keçirən lizinq verən və lizinq alan eyni bir dövlətin subyektləri (şəxsləri) olarsa, bu əməliyyat daxili lizinq adlanır. Məsələn, Azərbaycan Respublikasının lizinq şirkəti hər hansı əmlakı müəyyən firmadan satın alaraq onu Azərbaycan Respublikasına məxsus müəssisəyə lizinqə verir ki, bu əməliyyat daxili lizinq hesabına verilir.

Əgər lizinq əməliyyatını həyata keçirən lizinq verən və lizinq alan müxtəlif dövlətlərin subyektləri olarsa, bu cür əməliyyata beynəlxalq lizinq deyilir. Başqa sözlə, əgər müəyyən bir dövlətin lizinq şirkəti müəyyən firmadan əmlakı satın alaraq, onu xarici dövlətdə olan (yerləşən) müəssisəyə (xarici müəssisəyə) lizinqə verərsə, bu əməliyyat beynəlxalq lizinq hesab edilir. Göründüyü kimi, beynəlxalq lizinqin subyektləri (iştirakçıları) olan lizinq verən və lizinq alan ayrı-ayrı ölkələrdə yerləşir (olur). Məsələn, Almaniya məxsus lizinq şirkəti əmlakı Fransa müəssisəsinə lizinqə ve-

⁷² Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993. с.239.

rir ki, bu əməliyyat beynəlxalq lizinq sayılır.

O ki, qaldı lizinqin digər subyekti olan satıcıya, qeyd etməliyə ki, onun hansı ölkədə olmasının (yerləşməsinin), yəni hansı dövlətin subyekti olmasının lizinqin beynəlxalq statusuna, xarici xarakter daşmasına qətiyyə təsiri yoxdur. Belə ki, satıcı həm lizinq şirkətinin, həm də lizinq alanın məxsus olduğu dövlətin subyekti ola bilər. Buna görə də əməliyyatın beynəlxalq lizinq kimi tanınması satıcının hansı dövlətin subyekti olmasından asılı deyildir.

Beynəlxalq lizinq dedikdə, elə bir əməliyyat başa düşülür ki, bu əməliyyatın iştirakçıları sayılan lizinq verən və lizinq alan müxtəlif dövlətin subyektləri olurlar.

Lizinqin iki növə, yəni daxili və beynəlxalq lizinq növlərinə bölünməsinin vacib hüquqi əhəmiyyəti vardır. Belə ki, daxili lizinq bu və ya digər ölkənin milli (dövlət daxili) qanunvericiliyi ilə tənzimlənir. Beynəlxalq lizinqə gəldikdə isə qeyd etməliyə ki, bu növ lizinqə beynəlxalq qanunvericilik (beynəlxalq sazişlər) tətbiq olunur.

Beynəlxalq lizinq **kommersiya (sahibkarlıq əməliyyatıdır)**. Buna görə də lizinq alan beynəlxalq lizinqin obyektı olan əmlakdan yalnız kommersiya (sahibkarlıq) məqsədilə istifadə edə bilər. Odur ki, əmlak şəxsi, ailə və məişət məqsədlərindən ötrü istifadə oluna bilməz. Bu səbəbdən beynəlxalq lizinqin obyektı qismində yalnız o əmlak çıxış edə bilər ki, lizinq alan ondan kommersiya (sahibkarlıq) məqsədləri üçün istifadə etsin.

Beynəlxalq lizinqi ona oxşayan bəzi əməliyyatlardan fərqləndirmək lazımdır. Belə ki, iqtisadi nöqtəyi-nəzərdən və baxımdan **beynəlxalq lizinq kredit əməliyyatına çox oxşayır**. Heç kəsə sirr deyil ki, beynəlxalq lizinq əməliyyatında kredit əməliyyatının elementləri vardır. Həm beynəlxalq lizinq, həm də kredit əməliyyatı həyata keçirilərkən əmlak müəyyən müddətə, geri qaytarılmaq şərti ilə və əvəzli şəkildə (faizi ilə) borca götürülür. Lakin bu kimi oxşarlığa baxmayaraq, beynəlxalq lizinq və kredit əməliyyatları arasında fərqlər də mövcuddur. Birincisi, beynəlxalq lizinq əməliyyatı həyata keçirilərkən lizinq verən (kreditör lizinqin obyektı olan əmlaka öz mülkiyyət hüququnu saxlayır. Lizinq obyektı olan əmlak lizinq alanın istifadəsinə verilməsinə baxmayaraq, lizinq verən həmin əmlakın mülkiyyətçisi olmaqda davam edir. Kredit əməliyyatı aparılarkən isə bank (kreditör) kreditin predmeti

olan əmlaka öz mülkiyyət hüququnu saxlamır, itirir. Belə ki, əmlak kredit alan şəxsin (borclunun) mülkiyyətinə keçir.

İkinci, lizinq verən lizinqin obyektı olan əmlakı satıcıdan öz adından alır və onunla alqı-satqı müqaviləsi bağlayır. Kredit əməliyyatı aparılan zaman isə biz, belə halla qarşılaşmırıq. Belə ki, beynəlxalq lizinq əməliyyatından fərqli olaraq kredit əməliyyatında satıcı kimi subyekt iştirak etmir. Məlum olduğu kimi, kredit əməliyyatında iki şəxs iştirak edir: bank və digər kredit-maliyyə təşkilatı (kredit verən, kreditor); kredit alan şəxs (borclu).

Beynəlxalq lizinq **icarə (kirayə) əməliyyatına da oxşayır**. Lakin onlar bir-birindən fərqlənirlər. İlk növbədə qeyd etməliyik ki, icarə (kirayə) əməliyyatının məqsədi bu əməliyyatın predmeti olan əmlakdan istifadə hüququ əldə etməkdir. Beynəlxalq lizinq isə hər şeydən əvvəl əldə olunmuş lizinq əmlakından istifadə edən şəxsi (lizinq alanı) kreditləşdirməyə yönəlmişdir.

Göstərilənlərdən başqa, beynəlxalq lizinqdə digər əməliyyatların da (məsələn, nisyə alqı-satqı, komisiyon və digər əməliyyatların) elementləri vardır. Lakin bu, heç də beynəlxalq nə lizinqin, nə nisyə alqı-satqının, nə kreditin, nə icarənin (kirayənin), komisiyon, nə də digər əməliyyatların növü hesab etməyə əsas vermir. Beynəlxalq lizinq müərkəb xarakterli müstəqil əməliyyatdır. O, elə bir əməliyyatdır ki, bu əməliyyat beynəlxalq əməkdaşlıq sferasında geniş yayılmışdır.

Beynəlxalq lizinqin bir sıra növləri mövcuddur. Hər şeydən əvvəl, əmlakın xaricə lizinqə verilməsindən asılı olaraq onun iki növü fərqləndirilir⁷³:

- eksport lizinqi;
- import lizinqi.

Eksport lizinqinə görə, lizinq şirkəti avadanlığı (lizinq əmlakını) milli firmadan satın alaraq onu hər hansı xarici ölkənin subyektı olan lizinq alana lizinqə verir. Belə halda lizinqin iştirakçısı (lizinq şirkəti və lizinq alan) müxtəlif ölkələrin subyektləri olurlar. Eksport lizinqinin mahiyyətini lizinqə verilmək üçün əmlakın xaricə aparılması (göndərilməsi) təşkil edir. Bu cəhəti ilə o, import lizinqindən fərqlənir. Belə ki, import lizinqinə görə lizinqə verilmək

⁷³ Фомичев В.И. Международная торговля. М., 2001, с. 321.

üçün əmlak xaricdən müəyyən bir ölkəyə gətirilir.

Import lizinqi dedikdə, elə bir əməliyyat başa düşülür ki, bu əməliyyata görə xarici lizinq şirkəti hər hansı firmadan avadanlığı (lizinq əmlakını) satın alaraq onu müəyyən dövlətin subyekti sayılan lizinq alanın istifadəsinə vermək üçün həmin dövlətin ərazisinə gətirir. Əgər lizinq əmlakı xaricə ixrac olunarsa, bu, eksport lizinqidir. Əksinə, lizinq əmlakı xaricdən müəyyən bir ölkəyə idxal olunarsa, bu, import lizinqi sayılır.

Beynəlxalq lizinqin bunlardan başqa, digər növləri də vardır. Həmin növlər bunlardan ibarətdir:

- maliyyə lizinqi;
- operativ lizinq;
- birbaşa lizinq;
- dolay lizinq;
- tam ödənişli lizinq;
- natamam ödənişli lizinq;
- tam lizinq;
- təmiz lizinq;
- digər növlər.

Biz lizinqin göstərilən növlərinin mahiyyətinə bundan əvvəlki fəsildə aydınlıq gətirmişik. Həmin fəsildə sadalanmış lizinq növləri eyni zamanda beynəlxalq lizinqin növləri sayılır. Bircə fərq bundadır ki, beynəlxalq lizinqin növlərinin subyekti müxtəlif ölkələrin subyektləridir.

Beynəlxalq lizinq əsasən və başlıca olaraq maliyyə lizinqi növündə həyata keçirilə bilər. Düzdür, beynəlxalq lizinq birbaşa lizinq növündə də həyata keçirilir. Birbaşa lizinq həyata keçirilən zaman lizinq verən hər hansı satıcıdan xüsusi olaraq lizinqə verilmək üçün əmlak almır. Belə ki, lizinq verən öz mülkiyyətində olan əmlakı lizinqə verir (məsələn, istehsalçı özünün hazırladığı avadanlığı lizinqə verir və bu zaman o, lizinq verən rolunda çıxış edir) və bununla əlaqədar o, lizinq alanla ikitərəfli lizinq müqaviləsi bağlayır. Belə halda beynəlxalq lizinq əməliyyatı bir tərəfdən lizinq alanın kreditləşdirilməsinə, digər tərəfdən lizinq verənin satışının stimullaşdırılmasına yönəlir.

Beynəlxalq maliyyə lizinqi beynəlxalq lizinqin əsas növüdür. Beynəlxalq iqtisadi ticarət dövriyyəsində lizinqin bu növündən ge-

niş səviyyədə istifadə olunur. Beynəlxalq maliyyə lizinqinə görə lizinq alan avadanlığı lizinqə həmin avadanlıqdan təsərrüfat məqsədləri üçün istifadə müddəti ilə tutuşdurula bilən müddətə lizinqə götürür. Avadanlıqdan təsərrüfat məqsədləri üçün istifadə müddəti isə həmin avadanlığın fiziki və mənəvi köhnəlməsindən asılı olaraq müəyyən olunur. Beynəlxalq maliyyə lizinqinin müddəti, adətən, 3 ildən 10 ilə kimi olur. Bəzi hallarda isə lizinq müddəti 10 ili ötüb-keçir, yəni əmlak lizinqə 10 ildən çox müddətə lizinqə verilir.

Beynəlxalq maliyyə lizinqinin özü iki növə bölünür⁷⁴. Birinci növə görə lizinq müddəti başa çatdıqda avadanlıq lizinq verənin özünə qaytarılır. İkinci növ lizinq isə lizinq alanın avadanlığa mülkiyyət hüququ əldə etməsini və bununla onun mülkiyyətçisi olmasını nəzərdə tutur.

Beynəlxalq maliyyə lizinqi lizinqin sahibkarlıq sferasındakı növlərindən biridir. Onun iqtisadi mahiyyəti lizinq alanı kreditləşdirməkdən ibarətdir. Düzdür, prinsip etibarilə lizinq alanı digər üsulların köməyi, məsələn, kreditin vasitəsilə də maliyyələşdirmək olar. Lakin unutmamaq olmas ki, kredit verilərəkən müəyyən hərəkətlər edilir ki, həmin hərəkətlərin edilməsi çox vaxt formal və mürəkkəb xarakter daşıyır. Digər tərəfdən kreditin qaytarılması əksəriyyət hallarda problemə çevrilir. Məlum məsələdir ki, kreditin qaytarılması əsasən girov (ipoteka) ilə təmin edilir. Əgər şəxsin girov qoyulması əmlakı olmazsa, onda onun bankdan və digər kredit təşkilatından kredit alması qeyri-mümkündür. Çox vaxt isə şəxsin girov qoymaqla əmlakı olmur. Beynəlxalq maliyyə lizinqinə gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, o, lizinq alanı faktiki olaraq kreditləşdirməyə imkan verir. Bu zaman onun hər hansı əmlakı girov (ipoteka) qoyulması lazım gəlmir və tələb olunmur. Məsələ burasındadır ki, lizinqə verilmiş əmlak (lizinqin obyektı olan əmlak) lizinq öhdəliyini (yəni lizinqə verilmiş əmlakın sahibinə qaytarılmasını) təmin edir. Belə ki, lizinq alanın istifadəsinə verilsə də əmlak lizinq verənin mülkiyyətində qalır⁷⁵. Lizinq verən beynəlxalq maliyyə lizinqini

⁷⁴ Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М. 1993, с. 238.

⁷⁵ Основы банковской деятельности. Учебник/Под.ред. Тагирбекова К.Р.М.,2003,с.338

yalnız maliyyələşdirir. Onun lizinq əmlakındakı marağı bundan ibarətdir ki, həmin əmlakın lizinq alanın istifadəsinə verilməsindən mənfəət götürsün.

Bununla bərabər, lizinq verənin qarşısında lizinq əmlakının təsadüfən məhv olması və ya zədələnməsi riski daşması, lizinq əmlakına təminatlı xidmət göstərməsi, habelə digər problemlər durur. Digər tərəfdən əgər satıcı (mal verən) lizinq alana keyfiyyətsiz və qüsursuz mal verərsə, lizinq verən satıcıya pretenziya irəli sürməlidir. Beynəlxalq maliyyə lizinq münasibətlərini qaydaya salmağın və nizamlamağın əsas tendensiyası lizinq verənin əmlakla bağlı risklərini azaltmaqdan, bu riskləri ya lizinq alanın, ya da mal verənin (satıcının) üzərinə qoymaqdan ibarətdir. Axı, lizinq alan lizinqin obyektindən istifadə edən, mal verən (satıcı) isə onu istehsal edən şəxsdir.

Avropa Lizinq Şirkətlər Birliyi (LEASE-UROPE) lizinqin Amerika təcrübəsinə əsaslanmaqla kontinental Avropa ölkələrində lizinq praktikasını nəzərə almaqla və ümumiləşdirməklə 1983-cü ildə maliyyə lizinqi anlayışını işləyib hazırlamış, onu xarakterizə edən əlamətləri müəyyənləşdirmişdir. Həmin anlayışa uyğun olaraq **maliyyə lizinqi dedikdə, daşınmaz investisiya neməti sayılan və müəssisə üçün lazım olan avadanlığın professional məqsədlər üçün elə istifadəyə verilməsi başa düşülür ki, həmin avadanlıq lizinq cəmiyyəti (şirkəti) tərəfindən xüsusi olaraq lizinqə verilmək üçün qabaqcadan satın alınır və lizinq sövdələşməsi bütün müddət ərzində onun mülkiyyəti kimi qalır.**

LEASE-UROPE maliyyə lizinqini xarakterizə edən əlamətləri belə müəyyənləşdirir:

- birinci, lizinq alanın özü lizinqin obyektı olan əmlakı və onun satıcısını (mal verəni) seçir;
- ikinci, lizinq alan lizinq obyektı olan əmlakdan professional məqsədlər üçün istifadə etməlidir;
- üçüncü, lizinq obyektı olan əmlakı lizinq verən əldə edir;
- dördüncü, lizinq verən bütün lizinq müddətində lizinqin obyektı olan əmlakın mülkiyyətçisi kimi qalır;
- beşinci, lizinq alan lizinq əmlakı ilə bağlı bütün riskləri daşıyır; əmlakdan istifadə ilə əlaqədar riskləri də o, daşıyır;

- altıncı, lizinq müddəti lizinq obyektı olan əmlakın amortizasiya müddətindən⁷⁶ asılı olaraq müəyyən edilir;

- yeddinci, lizinq müddəti başa çatdıqda lizinq alan lizinq obyektı olan əmlakda lizinq verənə qaytarmalıdır, ya lizinq müqaviləsini razılaşdırılmış şərtlərlə uzatmalıdır, ya da lizinq əmlakını satın almalıdır.

LEASE-UROPE tərəfindən maliyyə lizinqinə verilən anlayış Avropa birliyi çərçivəsində maliyyə lizinqi sahəsində uyğunluq yaratmaq məqsədi güdür ki, belə uyğunluq hər şeydən əvvəl, ilk növbədə vergi tutmadan ötrüdür. Məhz bu səbəbdən (yəni maliyyə lizinqinə vergi tutma məqsədi üçün anlayış verilməsinə görə) maliyyə lizinqinə verilən anlayış onun bəzi cəhətlərini əks etdirmir. O, cəhətləri ki, onları vaxtı ilə maliyyə lizinqi problemi ilə məşğul olan əsas təşkilatlar vacib xüsusiyyətlər hesab edirdilər.

Maliyyə lizinqinin ümumi anlayışının verilməsində BMT-nin Trans-Milli Korporasiya Mərkəzinin (UNCTC) də rolu qeyd edilməlidir. Göstərilən mərkəz bu sahədə həç də az olmayan müəyyən işlər görmüşdür. Belə ki, UNCTC üç müxtəlif qitədən olan yeddi dövlətdə lizinq praktikasının müqayisəli təhlili nəticəsində maliyyə lizinqinə anlayış verdi. Maliyyə lizinqi ümumi anlayışlı 1984-cü ildə Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) tərəfindən də formulə edilmişdir. Həm UNCTC, həm də BMK tərəfindən maliyyə lizinqinə verilən anlayış LEASE-UROPE tərəfindən formulə edilən tərifə əsasən, mahiyyətə, uyğun gəlir; onlar arasında cüzi fərq vardır.

Maliyyə lizinqinin anlayışı beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında Ottava Konvensiyasında da verilir. Bu konvensiya qeyd etməliyə ki, beynəlxalq maliyyə lizinqini tənzimləyən əsas beynəlxalq qanunvericilik aktıdır.

3.2. Beynəlxalq Maliyyə Lizinqi haqqında Ottava Konvensiyası

Beynəlxalq maliyyə lizinqi kimi maliyyələşdirmə üsulu xüsusi

⁷⁶ Amortizasiya müddəti dedikdə, elə bir vaxt dövrü başa düşülür ki, bu dövr ərzində avadanlığın işlənməsi nəticəsində get-gedə onun qiyməti azalır.

olaraq qəbul edilmiş ayrıca beynəlxalq konvensiyanın obyektidir. Həmin konvensiyanın qəbul edilməsi isə təsadüfi xarakter daşımayaraq obyektiv zərurətdən irəli gəlmişdir. Bunun səbəbi nədən ibarətdir? Belə bir konvensiyanın imzalanmasını nə ilə izah etmək olar?

Qeyd etmək lazımdır ki, XX əsrin ortalarından etibarən lizinq əvvəlcə ABŞ-da, sonra isə başqa xarici ölkələrdə geniş yayılmağa, inkişaf etməyə başladı⁷⁷. Keçən yüzilliyin 50-60-cı illərindən başlayaraq ABŞ lizinq şirkətləri öz fəaliyyətini Kanada, Qərbi Avropa və Uzaq Şərq ərazilərində, daha sonra isə yer kürəsinin digər hissələrində yaydılar. Bunun nəticəsində lizinq dünyanın bir çox ölkəsində inkişaf etdi. Lizinqin inkişafını alimlər iki səbəblə izah ediblər⁷⁸. Birincisi, iqtisadi səbəbdir. Bu səbəbə görə artan rəqabət istehsalçını məcbur edir ki, o, istehsal etdiyi avadanlıqların ənənəvi satışını genişləndirməkdən başqa, onların həm də lizinq əsasında realizə olunmasını təmin etsin. Qeyd etməliyik ki, lizinq avadanlıqların satışını stimullaşdırmağın vacib vasitəsi hesab edilir. İkinci səbəb isə bundan ibarətdir ki, müəssisələrin əksəriyyəti, xüsusən də xırda və orta müəssisələr müəyyən iş görmək üçün ona lazım olan avadanlığı satın almaqda və onun mülkiyyətçisinə çevrilməkdə maraqlı deyillər. Çox vaxt onların avadanlığı satın almağa pulu olmur. Bundan ötrü avadanlıqdan lizinq əsasında istifadə etmək daha sərfəlidir. Lizinq istehsal sektorunu maliyyələşdirməyin vacib üsulu, əsas vəsaitlərin satışını yüksəltməyin effektiv metodu, daxili istehsalı artırmağın mühüm amili, müəssisənin maliyyə mexanizmlərini inkişaf etdirmək hamıya müəssər olan vasitədir.

Dünyanın ayrı-ayrı ölkələrində lizinqin geniş yayılması və inkişafı onun tənzimlənməsini tələb edirdi. Tənzim etmə isə müxtəlif ölkələrdə eyni cür deyil, bir-birindən fərqli şəkildə həyata keçirilir. Bu da öz növbəsində təbii ki, beynəlxalq maliyyə lizinqinin inkişafına mane olurdu. Belə maneəni aradan qaldırmaq üçün isə müvafiq konvensiya qəbul edilməlidir.

⁷⁷ Гражданское и торговое право зарубежных стран. Учебное пособие / Под ред. В.К.Пучинского, В.В.Безбаха. М., 2004, с. 358.

⁷⁸ Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. М., 2004, с. 180.

Beləliklə, maliyyə lizinqi dünyanın bir çox ölkəsində inkişaf etməsi və beynəlxalq ticarət dövriyyəsində geniş yayılması onun barəsində beynəlxalq konvensiyanın qəbul edilməsinə gətirib çıxartdı. **Söhbət beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında konvensiyanın** imzalanmasından gedir. Konvensiyanın məqsədi maliyyə lizinqinin yolundakı hüquqi maneəni aradan qaldırmaqdan ibarətdir.

Məlum olduğu kimi, dünyanın ayrı-ayrı ölkələrində lizinqin inkişafı ABŞ lizinq təcrübəsindən istifadə olunmaqla bağlı olmuşdur. ABŞ və kontinental Avropa ölkələrinin, eləcə də digər ölkələrin qanunvericilikləri arasında mühüm fərqlərin mövcud olması çox sayılı problemlərin yaranmasına gətirib çıxarmışdır. Bu problemləri həll etmək üçün ayrı-ayrı ölkələrin lizinq qanunvericiliyinin malik olduqları müxtəlif yanaşmaları aradan qaldırmaq lazım idi. Beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında konvensiyanın qəbul edilməsi məhz belə yanaşmaları uyğunlaşdırmağın nəticəsi idi.

Beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında konvensiya YHUPYA tərəfindən (Xüsusi Hüququn Unifikasiyası üzrə Beynəlxalq İnstitut tərəfindən) işlənilib hazırlanmışdır. Buna kimi təxminən 15 il müddət ərzində YUNİAR-UA beynəlxalq lizinqi tənzimləyən normalar formulə etmişdi. Müxtəlif dövlətlərin lizinqin tənzimlənməsinə olan müxtəlif yanaşmaları uyğunlaşdıran həmin normalar əsasında beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında konvensiyanın layihəsi hazırlandı. Həmin layihə qəbul olunmaq üçün Kanadanın Ottava şəhərində 9 maydan 28 may kimi keçirilən diplomatik konfransda iştirak edən 55 dövlətə təklif olundu. Bu konfransın işinin nəticəsi ondan ibarət oldu ki, beynəlxalq maliyyə lizinqi barədə konvensiya imzalandı⁷⁹. Konvensiyanı imzalayan dövlətlər arasında ABŞ, SSRİ, Fransa, Böyük Britaniya, Şimali İrlandiya və s. var idi (cəmi 13 dövlət). Azərbaycan Respublikası konvensiyada iştirak etmir. MDB üzvü ölkələrindən RF, Belarusiya və Özbəkistan konvensiyanın iştirakçısıdır.

Konvensiya 3 fəsil, 25 maddədən ibarətdir:

I fəsil – «Təbiiq sferası və ümumi müddəalar»

(1-6-cı maddələr);

⁷⁹ Кабатова Е.В. Лизинг. М., 1991.

II fəsil – «Tərəflərin hüquq və vəzifələri»

(7-14-cü maddələr);

III fəsil – «Yekun müddəalar»

(15-25-ci maddələr).

Konvensiya beynəlxalq lizinqin anlayışına aid aydın müddəalar formulə edir, onun xarakterik əlamətlərini müəyyənləşdirir. Konvensiyanın əhəmiyyəti ondan ibarətdir ki, o, beynəlxalq kommer-siya münasibətlərinin ən mürəkkəb növlərindən biri olan beynəlxalq maliyyə lizinqi üçün vahid hüquqi rejim müəyyən edir, onun beynəlxalq səviyyədə tənzimlənməsini həyata keçirir.

Konvensiya maliyyə lizinqini tənzimləyir. Onun birinci maddəsində maliyyə lizinqinə anlayış verilir və onun xarakterik əlamətləri göstərilir. Konvensiyanın 1-ci maddəsinin 1-ci bəndində deyilir ki, maliyyə lizinqinə görə bir tərəf (lizinqi verən) digər tərəfin (lizinq alanın) göstərişinə əsasən üçüncü şəxslə (mal göndərənə) saziş (mal göndərmə müqaviləsi)⁸⁰ bağlayır ki, lizinq alan həmin sazişə əsasən maşın komplekti, istehsal vasitəsi və digər avadanlıq əldə edir, eləcə də lizinq verən lizinq alanla saziş (lizinq sazişi) bağlayır; həmin saziş lizinq alana icarə haqqı müqabilində avadanlıqdan istifadə hüququ verir.

Konvensiyaya görə maliyyə lizinqinin üç əsas xarakterik əlaməti vardır:

Birinci, lizinq alanın özü avadanlığı müəyyən edir və mal göndərənə seçir;

İkinci, avadanlıq lizinq verən tərəfindən maliyyə lizinq müqaviləsi ilə bağlı olaraq əldə edilir ki, bu müqavilə lizinq verən və lizinq alan arasında artıq bağlanmışdır və ya bağlanmalıdır;

Üçüncüsü, lizinq müqaviləsi üzrə verilməli olan lizinq ödənişləri avadanlığının bütün dəyərinin və ya dəyərinin xeyli hissəsinin amortizasiyası nəzərə alınmaqla müəyyən edilir (hesablanır).

Konvensiyaya görə, maliyyə lizinqi həyata keçirilən zaman iki növ müqavilə bağlanır. Bunlardan biri mal göndərmə, digəri isə maliyyə lizinq müqaviləsidir.

⁸⁰ Mal göndərmə müqaviləsi alqı-satqı müqaviləsinin növlərindən biridir. Mal göndərmə müqaviləsi toptan satış ticarət dövryyəsinə rəsmiləşdirir. Mal göndərən həmin müqavilənin tərəfi olub, satıcı funksiyasını yerinə yetirir.

Konvensiya lizinq alanı **lizinq avadanlığını satın almaq hüququ ilə təmin edir**. Lizinq alan özünün istək və mülahizəsindən asılı olaraq bu hüquqdan istifadə edə, və ya etməyə bilər. Konvensiyada xüsusi olaraq göstərilir ki, o, lizinq alana lizinq avadanlığını satın almaq hüququ verilməsindən asılı olmayaraq tətbiq edilməlidir. Bu isə o deməkdir ki, lizinq avadanlığını lizinq alanın satın alması beynəlxalq maliyyə lizinqinin məcburi (mütləq) əlaməti sayılır. Məcburi olmasa da həmin əlamət beynəlxalq maliyyə lizinqini xarakterizə edən cəhətlərdən (xarakterik cəhətlərdən) biridir.

Konvensiyaya görə beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı o avadanlıq ola bilər ki, o avadanlıqdan lizinq alan **sahibkarlıq – kommersiya məqsədləri üçün istifadə etsin**. Konvensiyanın 1-ci maddəsinin 4-cü bəndinə uyğun olaraq lizinq alan tərəfindən əsasən ailə, şəxsi, məişət və ya ev məqsədləri üçün istifadə olunan avadanlıq beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı ola bilməz. Konvensiya belə avadanlıqları beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektləri sırasından çıxartmışdır: bu səbəbdən konvensiya obyektı əsasən ailə, ev, məişət və ya şəxsi məqsədlər üçün istifadə edilən avadanlıq olan beynəlxalq maliyyə lizinqinə tətbiq edilmir. Başqa sözlə, konvensiya o maliyyə lizinqinə tətbiq edilir ki, həmin lizinq iştirakçıları tərəfindən sahibkarlıq (kommersiya) dövriyyəsinə realizə olunsun. Odur ki, konvensiya şamil olunmur:

- adi icarəyə;
- qısa müddətli kirayəyə;
- istehlak məqsədləri üçün icarəyə.

Beləliklə, konvensiyaya görə beynəlxalq maliyyə lizinqi elə bir əməliyyatdır ki, bu əməliyyat sahibkarlıq (kommersiya) fəaliyyəti sferasında tətbiq edilir. Başqa sözlə, beynəlxalq maliyyə lizinqindən yalnız sahibkarlıq (kommersiya) sahəsində istifadə olunur. Buna görə də həmin əməliyyat həmişə əvəzli olur; onun iştirakçıları isə beynəlxalq iqtisadi ticarət dövriyyəsinin professional subyektləridir.

Prinsip etibarilə beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı nəinki daşınan, həmçinin daşınmaz əmlak ola bilər. Lakin konvensiya daşınmaz əmlakı beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektləri sırasından çıxarmışdır. Bu onunla izah edilir ki, obyektı daşınmaz əmlak

olan beynəlxalq maliyyə lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsi beynəlxalq dövriyyə üçün tipik hal sayılır⁸¹.

Konvensiya maliyyə lizinqinin beynəlxalq xarakter daşmasını şərtləndirən meyar müəyyənləşdirir. Bu meyara görə əgər lizinq verən və lizinq alanın fəaliyyət göstərdikləri yer müxtəlif ölkələrdə olarsa, belə lizinq beynəlxalq maliyyə lizinqi hesab olunur. Belə ki, lizinq verən və lizinq alan müxtəlif ölkələrdə fəaliyyət göstərsə, onlar arasında yaranan lizinq münasibəti beynəlxalq maliyyə lizinqi hesab edilir.

Konvensiya məhz o maliyyə lizinqinə tətbiq edilir ki, onun subyektlərinin (iştirakçılarının), yəni lizinq verənin və lizinq alanın fəaliyyət göstərdiyi yer müxtəlif ölkələrdə olsun (konvensiyanın 3-cü maddəsinin 1-ci bəndi). Əgər maliyyə lizinqinin subyektləri (iştirakçıları) olan lizinq verən və lizinq alanın fəaliyyət göstərdikləri yer eyni bir ölkənin ərazisində olarsa, bu beynəlxalq maliyyə lizinqi hesab edilmir və konvensiyanın tətbiq olunma sahəsinə daxil edilmir.

Konvensiyaya görə, beynəlxalq maliyyə lizinqi dedikdə subyektlərin (iştirakçılarının) fəaliyyət göstərdikləri yer müxtəlif ölkələrdə olan lizinq başa düşülür.

Qeyd etmək lazımdır ki, beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektini seçmək təşəbbüsü bir qayda olaraq, lizinq alana məxsusdur. Beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı isə faktiki olaraq lizinq alana lizinq verən tərəfindən deyil, satıcı (mal göndərən) tərəfindən verilir. Buna görə də konvensiyaya uyğun olaraq lizinq verən avadanlığı satın alarkən satıcıya bildirməlidir ki, avadanlıq müəyyən şəxsə beynəlxalq maliyyə lizinqinə verilmək məqsədi ilə əldə olunur. Bununla bağlı olaraq konvensiyanın 8-ci maddəsinə görə, lizinq verən avadanlığın keyfiyyəti üçün lizinq alan qarşısında məsuliyyət daşıyır. Bununla bərabər, lizinq verən üç halda avadanlığın keyfiyyətinə görə lizinq alan qarşısında məsuliyyət daşıyır:

- satıcı lizinq verən tərəfindən seçilsə və lizinq alana zərər vurularsa;

⁸¹ Тынель А., Функ Я. Хвалеи В Курс международного-торгового права. Минск, 2001, с. 456.

- avadanlıq lizinq verən tərəfindən seçilərsə və lizinq alana zərər vurularsa;

- lizinq alan lizinq verənin təcrübəsinə əsaslanarsa.

Keyfiyyətsiz və qüsurlu lizinq avadanlığı üçüncü şəxsin əmlakını korlaya və xarab edə, üçüncü şəxsin sağlamlığına zərər vura və ya onun ölümünə səbəb ola bilər. Bu kimi hallara görə də lizinq verən konvensiyaya uyğun olaraq üçüncü şəxs qarşısında məsuliyyət daşıdır.

Lizinq alan konvensiyaya əsasən (9-cu maddə) lizinq avadanlığından lazımi qaydada istifadə etməli, necə deyirlər, onun qeydinə və qayğısına qalmalıdır. Lizinq alan avadanlığı hansı vəziyyətdə almışdırsa, o, vəziyyətdə də saxlamalıdır. Bu zaman məlum məsələdir ki, avadanlığın təbii köhnəlmə və dəyişilməsi nəzərə alınmalıdır. Avadanlığın köhnəlməsi və modifikasiyası (formasının dəyişdirilməsi) ilə bağlı məsələlər lizinq verənlə lizinq alanın qarşılıqlı razılığı ilə həll olunur.

Lizinq avadanlığının cari və ya əsaslı təmiri məsələsinə gəldikdə isə, qeyd etməliyik ki, həmin məsələni də tərəflərin özləri həll edirlər. Avadanlığı cari və ya əsaslı təmir etmək vəzifəsinin hansı tərəfin üzərinə qoyulması beynəlxalq lizinq müqaviləsi ilə müəyyən edilir. Beynəlxalq lizinq müqaviləsində dəqiq və konkret olaraq göstərilə bilər ki, həmin vəzifəni hansı tərəf yerinə yetirməlidir. Amma beynəlxalq maliyyə lizinqi həyata keçirilən zaman avadanlığı təmir etmək vəzifəsi bir qayda olaraq, adətən, lizinq alanın üstünə düşür.

Beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlıqda lizinq alan müəyyən yaxınlaşdırmalar edə bilər. Əgər həmin yaxınlaşdırmaları avadanlığın özündən ayırmaq mümkün olarsa, onlara, adətən, beynəlxalq ticarət dövrində lizinq alanın mülkiyyəti kimi baxılır. Lizinq verənin beynəlxalq maliyyə lizinqinin müddəti ərzində lizinq alan tərəfindən **lizinqin şərtlərinə əməl etməsi üzərində nəzarət etmək hüququ** vardır. Xüsusən də o, beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlığın salamat (olduğu kimi) qalması və onun işlək vəziyyətdə saxlanması üzərində nəzarəti həyata keçirə bilər.

Lizinq alan lizinq verənə vaxtaşırı (hər ay, hər rüb və s.) haqq (icarə haqqı) ödəməlidir ki, ona **lizinq ödənişi** deyilir. Bu, lizinq

alanın beynəlxalq maliyyə lizinqi üzrə əsas vəzifəsidir. O, həmin vəzifəni vaxtında və lazımi qaydada icra etməlidir. Konvensiyanın 13-cü maddəsi də göstərilən vəzifənin hansı nəticələrə səbəb olması sualına cavab verir. Belə ki, əgər lizinq alan lizinq ödənişini verməzsə, onda lizinq verən tələb edə bilər:

- lizinq ödənişi üzrə verilməli borcun ödənilməsini;
- müvafiq faizin (cərimə faizinin) ödənilməsini;
- vurulmuş zərərin əvəzinin ödənilməsini.

Konvensiyanın 7-ci maddəsinə görə, lizinq verən beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlığa mülkiyyət hüququnu saxlayır. Buna görə də lizinq alan müflisləşən zaman onun kreditörələri öz tələblərini lizinq avadanlığı hesabına təmin edə və ya ona həbs qoya bilməzlər.

Konvensiyanın 14-cü maddəsinə görə, lizinq verən beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlıqla bağlı bütün hüquqlarını və ya onların bir hissəsini başqa şəxsə verə (özgəninkiləşdirə) bilər. Məsələn, lizinq verən avadanlığa olan mülkiyyət hüququnu üçüncü şəxsə sata bilər və s. Bu kimi hallar (özgəninkiləşdirmə halları) beynəlxalq maliyyə lizinqinin mahiyyətini dəyişdirmir və lizinq alanı onun üstünə düşən vəzifələrdən azad etmir. Lizinq alan isə beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlığı özünün istəyi ilə özgəninkiləşdirə (sata, dəyişdirə və s.) bilməz.

Bununla yanaşı, konvensiyanın 14-cü maddəsinin 2-ci bəndi lizinq alana hüquq verir ki, o, beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektindən istifadə hüququnu və ya istənilən digər hüququ başqa şəxsə versin. Hüququn lizinq alan tərəfindən başqa şəxsə verilməsi sublizinq müqaviləsilə rəsmiləşdirilir. Sublizinq müqaviləsi isə yalnız lizinq verənin razılığı ilə bağlana bilər. Əgər lizinq verənin lizinq obyektindən istifadə hüququnun başqa şəxsə verilməsinə razılığı olmazsa, onda təbii ki, sublizinq müqaviləsi bağlana bilməz.

Sublizinq müqaviləsinə görə, lizinq alan beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektini (o, əvvəllər həmin obyektı beynəlxalq maliyyə lizinqi müqaviləsi əsasında lizinq verəndən lizinqə götürmüşdür) lizinq verənin razılığı ilə başqa şəxsə (üçüncü şəxsə) istifadəyə verir. Bu zaman lizinq alan sublizinq müqaviləsi üzrə lizinq verən, üçüncü şəxs isə sublizinq müqaviləsi üzrə lizinq alan hesab edilir.

Beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektı üçüncü şəxsə sublizinqə

haqq ödənilməklə verilir. Üçüncü şəxs həmin obyektədən sublizinq müqaviləsinin şərtlərinə uyğun müddətə istifadə etməlidir. Bu müddət sublizinq müqaviləsinin müddətini ifadə edir. Sublizinq müqaviləsinin müddəti isə beynəlxalq maliyyə lizinqi müqaviləsinin müddətindən çox ola bilməz.

Konvensiyanın 9-cu maddəsi lizinq alanın üzərinə belə bir vəzifə qoyur ki, o, beynəlxalq maliyyə lizinqi müqaviləsinin müddəti başa çatdıqda avadanlıq lizinq verənə qaytarılmalıdır. Əgər lizinq alan lizinq avadanlığını satın almaq hüququnu həyata keçirərsə, təbii ki, o, avadanlığı lizinq verənə qaytarmaq vəzifəsi daşımır. Belə ki, beynəlxalq maliyyə lizinqi müqaviləsində nəzərdə tutula bilər ki, müqavilə müddəti qurtardıqda lizinq alan avadanlığı satın ala bilər. Lizinq alan bu hüququ realizə etdikdə beynəlxalq maliyyə lizinqinin obyektinə mülkiyyət hüququ ona keçir.

Konvensiya həm də beynəlxalq maliyyə lizinq müqaviləsinin uzadılmasının mümkünlüyünü nəzərdə tutur. Belə ki, lizinq alan lizinq verənlə beynəlxalq maliyyə lizinqi müqaviləsinin yeni müddətə təzələnməsi barədə razılığa gələ bilər. Bu zaman beynəlxalq maliyyə lizinq müqaviləsinin müddəti uzadılır.

Konvensiya yalnız maliyyə lizinqini tənzimləyir. Lizinqin digər növü olan birbaşa lizinqə gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, konvensiya birbaşa lizinqi nizamlamır. Bildiyimiz kimi, birbaşa lizinqə görə lizinq verən öz mülkiyyətində olan avadanlığı lizinq alana lizinqə verir (məsələn, istehsalçının öz hazırladığı avadanlığı lizinqə verməsi). Bu növ lizinq konvensiyanın nizaməsalma predmetinə daxil deyil. Konvensiya eyni zamanda həm də geri qaytarma lizinqini tənzimləmir (lizinqin bu növü əsasən daşınmaz əmlakə münasibətdə tətbiq olunur). Buna görə də konvensiya beynəlxalq ticarət döviyyəsinə geniş tətbiq edilmir.

Mövzu üzrə yoxlama sualları:

1. Beynəlxalq lizinq dedikdə nə başa düşülür?
2. Beynəlxalq lizinq daxili lizinqdən nə ilə fərqlənir?
3. Beynəlxalq lizinqə oxşar əməliyyatlar hansılardır?
4. Eksport lizinq nədir?
5. İmport lizinq nəyə deyilir?

6. Beynəlxalq lizinqin əsas növü hansıdır?
7. Beynəlxalq maliyyə lizinqi dedikdə nə başa düşülür?
8. Beynəlxalq maliyyə lizinqi hansı sənədlə tənzimlənir?
9. Beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında konvensiya nə vaxt və harada qəbul edilmişdir?
10. Beynəlxalq maliyyə lizinqi haqqında konvensiya neçə fəsil və maddədən ibarətdir?

Tövsiyə olunan əlavə ədəbiyyat:

1. Международная практика лизинга. Учебное пособие/ Под.ред. **М.И.Лещенко**. М., 2006;
2. **Вилкова Н.Г.** Договорное право в международном обороте. М., 2004;
3. **Киркорова Н.И., Карачун Т.С.** Зарубежная практика и проблемы внедрения международного лизинга в Республике Беларусь. Минск, 1994;
4. **Найдениший Е.** Экономические аспекты международного лизинга. Познань, 1991;
5. **Шмиттгофф К.** Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993.

IV FƏSİL

LİZİNQIN TƏNZİMLƏNMƏSİ

4.1. Xarici ölkələrdə lizinqin tənzimlənməsi

Xarici ölkələrdə, o cümlədən Azərbaycan Respublikasında lizinq fəaliyyətinin normal həyata keçirilməsinin və inkişafının şərtlərindən biri qanunvericilik bazasının olmasından ibarətdir. Qanunvericilik bazası istənilən ölkədə lizinq subyektlərinin qarşılıqlı fəaliyyətini onların maraq və mənafeələrini nəzərə almaqla etibarlı şəkildə hüquqi cəhətdən təmin edir.

Bəzi xarici ölkələrdə qeyd etməliyik ki, lizinq haqqında xüsusi qanunvericilik mövcuddur. Məsələn, Fransa belə ölkələrdəndir. Digər elə xarici ölkələr də vardır ki, onlar lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik deyildir (məsələn, ABŞ, Almaniya, Yaponiya və s.). Belə ölkələr çoxluq və əksəriyyət təşkil edir. Həmin ölkələrdə lizinq barədə xüsusi olaraq normativ akt qəbul olunmamışdır. Buna görə də bu dövlətlərdə lizinqin xüsusi qanunvericilik səviyyəsində tənzimlənməsi həyata keçirilmir.

Beləliklə, dövlətləri lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olması baxımından iki yerə bölmək olar:

- lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik olan dövlətlər;
- lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan dövlətlər.

Qeyd etməliyik ki, belə bölgü lizinqi hüquqi tənzimləmənin xarakterik cəhəti sayılır. Qeyd etdiyimiz kimi, dövlətlərin əksəriyyətində lizinqi tənzimləmək üçün lizinqə həsr olunan xüsusi qanunvericilik aktı qəbul olunmuşdur. Özü də ayrı-ayrı dövlətlərin qanunvericilik aktları eyni olmayıb, məzmunca bir-birindən fərqlənir. Həm də qeyd etməliyik ki, lizinqi ifadə etmək üçün xarici qanunvericilik müxtəlif terminlərdən istifadə edir. Məsələn, Fransanın qanunvericilik aktında «credit-bail» (kredit-icarə), Belçikanın qanunvericilik aktında «location – Financement» (maliyyə icarəsi), İtaliyanın qanunvericilik aktında «aperarivoni di locazione finanziaria» (maliyyə icarəsi əməliyyatı) və s. işlədilir.

Xarici ölkələrin lizinq haqqında qanunvericiliyini bilmək və

onunla yaxından tanış olmaq lazımdır. Bunun vacib əhəmiyyəti vardır. Belə ki, Azərbaycan Respublikasında lizinq yalnız xarici ölkələrin lizinq haqqında qanunvericiliyini nəzərə almaqla inkişaf etdirmək olar. Ayırı-ayrı ölkələrdə, o cümlədən bizim respublikada lizinq ancaq xarici qanunvericilik təcrübəsindən və ənənəsindən istifadə etməklə inkişaf etdirmək olar.

Fransada 2 iyul 1966-cı il tarixində «Kredit-icarəni həyata keçirən təşkilatlar haqqında» (Loi relative aux entreprises pratiquant le credit-bail) Qanun (66-455 nömrəli) qəbul edilmişdir⁸². Fransa birinci Avropa ölkəsidir ki, burada lizinq haqqında xüsusi qanun qəbul edilmişdir. Bir neçə maddədən ibarət olan həmin qanunda lizinqə aid əsas məsələlər müəyyən edilir. Xüsusən də burada belə bir suala cavab verilir ki, hansı əməliyyatlar lizinq hesab olunur. Qanunda lizinqin obyektı, lizinqin subyektləri və digər məsələlər barədə müvafiq normalar nəzərdə tutulmuşdur.

Qanunun 1-ci maddəsində «credit bail» (kredit icarə), yəni lizinq əməliyyatının mahiyyəti açıqlanır. Əgər müəssisə icarəyə vermək məqsədilə avadanlıq alıb, onu müəyyən şəxsin istifadəsinə verərsə, bu «credit-bail» əməliyyatıdır; bu zaman müəssisə avadanlığı mülkiyyətçisi kimi qalır. İcarəçi razılaşdırılmış qiymət əsasında avadanlıq və ya onun bir hissəsini mülkiyyət hüququ ilə əldə edə bilər. Bu zaman verilmiş icarə haqqı nəzərə alınır, yəni avadanlığın satış qiymətinə daxil edilir.

Qanunda həm də müəyyən edilir ki, kredit-icarə (lizinq) əməliyyatını həyata keçirmək üçün təşkilat hansı meyarlara cavab verməlidir; ilk növbədə belə təşkilatların nizamnamə kapitalı müəyyən edilmiş həddən limitdən aşağı olmamalıdır. Kredit-icarə (lizinq) əməliyyatını həyata keçirən təşkilatlar Milli Kredit Şurasında qeydiyyatda alınmalıdır; onlara həmin şura, Fransanın Mərkəzi Bankı və digər maliyyə strukturları tərəfindən nəzarət edilir. İcarə-kredit (lizinq) əməliyyatını həyata keçirən təşkilatlar özlərinin balansını tələb olan formada aparmalıdır. Həmin forma isə Banklara Nəzarət Komissiyası tərəfindən tərtib olunur.

Fransada göstərilən qanunun qəbulundan bir il sonra, yəni 28

⁸² Loi № 66-455 du 2 juillet. Relative aux entreprises pratiquant

sentyabr 1967-ci il tarixində 67-837 nömrəli Ordonans imzalandı. Ordonans daşınmaz əmlakın lizinqinin tənzimlənməsinə həsr edilmişdir. Çox keçmədən onun mətni yuxarıda adını çəkdiyimiz qanunun mətninə daxil olundu. Buna görə həmin qanun həm də daşınmaz əmlakın lizinqini tənzimləyən normalar nəzərdə tutur.

Bunlardan başqa, Fransada keçən yüzilliyin 60-70-ci illərində daha üç sənəd qəbul edildi ki, onlar lizinqin ayrı-ayrı aspektlərini tənzimləməkdə vacib rol oynayır. Birinci, 24 sentyabr 1969-cu il tarixində «1970-ci il üçün büdcə qanunu» (№ 69-1161) qəbul edildi. Həmin qanunun 64-cü maddəsi lizinqə verilmiş daşınmaz əmlakın amortizasiya ilə bağlı məsələni tənzimləyir.

Bundan bir az sonra, 4 fevral 1972-ci il tarixli dekret (72-102 nömrəli) qəbul edildi. Dekret lizinq əməliyyatı aparılan zaman əlavə dəyər vergisi (ƏDV) tutulması ilə bağlı məsələni tənzimləyir.

Üçüncü sənəd isə lizinq əməliyyatlarının aşkarlığı barədə dekret adlanır ki, o, 4 iyul 1972-ci il tarixində qəbul edilmişdir. Həmin sənəd 72-665 nömrəli dekret kimi tanınır. Göstərilən dekretin məqsədi aparılmış lizinq əməliyyatları barədə üçüncü şəxslərə açıq şəkildə məlumat verilməsini və lizinq şirkətinin əmlaka olan hüquqlarının bildirilməsini təmin etməkdən ibarətdir. Dekret 1966-cı il qanununun belə bir müddəasını inkişaf etdirməkdən ötrü qəbul edilmişdir ki, lizinq əqdi barədə üçüncü şəxslərə açıq şəkildə xəbər verilməlidir.

İngiltərədə də lizinq barədə xüsusi normativ akt qəbul edilmişdir. Söhbət İngiltərədə 1965-ci ildə qəbul olunan icarə-satış haqqında qanundan gedir. Bu ölkədə icarə-satış haqqında ilk dəfə qanun hələ 1983-cü ildə qəbul edilmişdir. Qanunun əsas məqsədi icarəçilərin maraq və mənafeyini müdafiə etməkdən ibarət idi. 1954 və 1964-cü illərdə həmin qanuna 1965-ci il qanunu həmin dəyişiklikləri özündə əks etdirir. O, İngiltərədə lizinq tənzimləyən əsas normativ akt sayılır. Düzdür, burada «lizinq» terminindən istifadə olunmur. Qanun «lizinq» termini əvəzinə, «hire-purchase» (icarə-satış) anlayışı işlədir.

Qanunda «hire-purchase» (icarə-satışa) anlayışı verilir. «Hire-purchase» (icarə-satış) dedikdə, məbləği iki min funt sterlinqdən yuxarı olmayan elə saxlama müqaviləsi (lailment) başa düşülür ki, saxlayan bu müqaviləyə uyğun olaraq həmin malı ya satın ala,

ya da axırını vaxtaşırı ödənişi həyata keçirənədək istənilən zaman müqaviləni poza bilər. Düzdür, bu anlayış İngiltərə Lizing Assosiasiyasının (English Leasing Association) maliyyə lizinginə verdiyi tərifle üst-üstə düşür. Həmin tərifə görə, maliyyə lizingi dedikdə elə bir müqavilə başa düşülür ki, lizing verən həmin müqaviləyə uyğun olaraq məcburi pozulmaz dövr ərzində ödənişi alaraq kapitala amortizasiya edir və mənfəət götürür.

İngiltərə Lizing Assosiasiyası (ELA) lizingə başqa bir anlayış da verir. Həmin anlayışa görə, lizing dedikdə lizing verən və lizing alan arasında bağlanan elə müqavilə başa düşülür ki, bu müqaviləyə uyğun olaraq lizing verən tərəfindən istehsalçıdan və ya satıcıdan əldə olunmuş xüsusi əmlak lizing alanın müvəqqəti istifadəsinə verilir; bu zaman lizing verən həmin əmlak üzərində öz mülkiyyət hüququnu saxlayır; lizingi alan isə həmin əmlaka sahiblik edir və ondan istifadə edərək vaxtaşırı ödənişlər həyata keçirir.

Belçikanın da adını lizing barədə xüsusi qanunvericiliyi olan ölkələr sırasına daxil etmək olar. Belə ki, bu ölkədə kralın 10 noyabr 1967-ci il tarixli qərarı qüvvədədir. Həmin qərar lizing fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisələrin hüquq statusunu müəyyənləşdirir. Bu qərarın vasitəsilə həm də Belçikada lizing münasibətlərinin qanunvericiliklə tənzimlənməsi həyata keçirilir.

Kanadanın Kvebek əyalətinin lizing barədə xüsusi qanunvericiliyi mövcuddur. Belə ki, həmin əyalətin hal-hazırda qüvvədə olan Mülki Məcəlləsi lizingin tənzimlənməsinə ayrıca fəsil həsr etmişdir. Həmin məcəllənin üçüncü fəslə «Lizing haqqında» adlanır. Bu fəsil özündə 1842-1850-ci maddələri birləşdirir ki, həmin maddələrdə ifadə olunan hüquq normalarının sistemi lizing barədə xüsusi qanunvericilik deməkdir⁸³.

Kvebek əyalətinin Mülki Məcəlləsinə görə, lizing dedikdə elə bir müqavilə başa düşülür ki, bu müqaviləyə əsasən bir tərəf (lizing verən) daşınar əmlakı haqqı ilə müəyyən müddətə başqa tərəfin (lizing alanın) sərəncamına verir; lizing verən lizing predmeti olan əmlakı lizing alanın tələbinə əsasən və onun göstəricisinə uyğun olaraq üçüncü şəxsdən satın alır; lizing müqaviləsi yalnız

⁸³ Гражданский кодекс Квебека / Пер. с англ. и фр. М., 1999, с. 280 -282.

sahibkarlıq məqsədləri üçün bağlanmalıdır.

Kvebek əyalətinin Mülki Məcəlləsi daha sonra müəyyən edir ki, lizinq obyektı olan əmlak əgər daşınmaz əmlakla bağlı olarsa və ya ona birləşmiş olarsa, o, daşınar əmlak xarakterini saxlayır, bu şərtlə ki, fərdi xüsusiyyətlərini itirməsin. Satıcı ilə bağladığı al-qı-satqı müqaviləsində lizinq verən həmin müqavilənin mövcud olmasını göstərməlidir. Satıcı əmlakın keyfiyyəti üçün bilavasitə lizinq alana qərantıya verməlidir; o, buna görə lizinq alan qarşısında məsuliyyət daşıyır. Lizinq alan əmlaka sahiblik etməyə başladığı andan əmlakın təsadüfən məhv olması riski (o cümlədən əmlakı qarşısız alınmaz qüvvə nəticəsində məhv olma riski) ona keçir. Bu qayda ilə lizinq alana əmlakın saxlanması və təmiri üçün xərc çəkmək vəzifəsi də keçir. Əmlak lizinq alana lizinq müqaviləsi bağlandıqdan sonra ağlabatan müddətdə çatdırılmalıdır. Əmlak lizinq alana çatdırılma barədə tələbdə göstərilən müddət ərzində də verilə bilər. Əgər lizinq əmlakının çatdırılma müddəti barədə şərt pozularsa, yeni lizinq obyektinin lizinq alana çatdırılması gecikdirilsə, lizinq alanın hüququ var ki, lizinq müqaviləsini pozsun. Bu zaman əmlak lizinq verənə qaytarılır. Bunun əvəzində lizinq verən lizinq müqaviləsi üzrə lizinq alandan aldığı bütün hamısını ona qaytarır. Lizinq müqaviləsinin müddəti qurtardıqda lizinq alan əmlakı lizinq verənə qaytarır. Əgər lizinq müqaviləsində lizinq alana əmlakı əldə etmək hüququ verilərsə və o, bu hüquqdan istifadə edərsə, onda lizinq əmlakı üzərində lizinq alan mülkiyyət hüququ əldə edir. Belə halda isə əmlakın lizinq verənə qaytarılması istisna olunur. Kvebek əyalətinin lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyinin əsasları məhz bunlardan ibarətdir.

ABŞ lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələrdən biridir. Belə ki, geniş səviyyədə inkişaf etməsinə və yayılmasına baxmayaraq bu ölkədə lizinqə həsr edilmiş xüsusi qanunvericilik aktı qəbul edilməmişdir. Bu isə o, deməkdir ki, ABŞ-da lizinq münasibətləri xüsusi qanunvericilik aktı səviyyəsində tənzimlənmir. Lakin hər hansı xüsusi qanunvericilik aktının qəbul edilməməsi onu ifadə etmir ki, ABŞ-da lizinq münasibətləri qanunvericiliklə tənzimlənilir. Əksinə, bu ölkədə lizinq qanunvericilik aktı səviyyəsi də yoxdur. Qeyd etməliyik ki, tarixən ilk dəfə ABŞ-da yarandığına və tətbiq olunduğuna baxmayaraq burada Fransada qəbul

edildiyi kimi lizinqə həsr olunmuş xüsusi qanunvericilik aktına rast gəlmirik. Lizinq barədə normativ qayda və müddəalar əsasən maliyyə-vergi məsələlərini tənzimləyən aktların tərkibində olur. Bu, onunla izah edilir ki, qanunverici (qanun qəbul edən obyekt) özünün diqqətini lizinqin maliyyə və vergi aspektlərində cəmləşdirir. Lizinqin maliyyə və vergi aspektləri isə daha müfəssəl şəkildə bir neçə sənədin köməyi ilə tənzimlənir:

- iqtisadi bərpa üçün vergilər haqqında qanun (1981);
- vergi islahatı haqqında qanun (1986);
- vergi idarəsinin təlimatı;
- maliyyə hesablama Standartları İdarəsinin təlimatı.

Lizinqin tənzimlənməsində ABŞ Vahid Ticarət Məcəlləsinin (VTM-inə) vacib rol oynamasını xüsusi olaraq qeyd etmək lazımdır⁸⁴. Rəsmən 1962-ci ildə bəyənilmiş ABŞ Vahid Ticarət Məcəlləsinə (Uniform Commercial Code) 1987-ci ildə 2A «İcarə müqaviləsi» kimi ayrıca bölmə daxil edilmişdir. 1999-cu ildə isə ona dəyişiklik olunmuşdur. Həmin bölmənin 2A-103-cü maddəsində («Anlayışlar və anlayışların göstəricisi») maliyyə icarəsinin olduqca hərtərəfli, ətraflı və müfəssəl tərfi verilmişdir. Bu tərifdə maliyyə icarəsinə xarakterizə edən bir neçə əlamət göstərməlidir. Özü də həmin əlamətlər maliyyə icarəsinin icarə müqaviləsinin ayrıca növü kimi tanınmasına imkan verir. Başqa sözlə, ABŞ qanunvericiliyinə görə, maliyyə icarəsi müstəqil müqavilə deyil, icarə müqaviləsinin növüdür. Digər tərəfdən ABŞ VTM-də «lizinq» terminindən istifadə olunmur. Burada «maliyyə icarəsi» termini işlədilir ki, bu termin «lizinq» termininə bərabər tutulur. Başqa sözlə, ABŞ qanunvericiliyində «maliyyə icarəsi» terminindən «lizinq» termininin sinonimi kimi istifadə olunur⁸⁵.

ABŞ VTM-nə görə maliyyə icarəsi (lizinq) dedikdə, bir tərəfin (icarəyə verənin) əldə etdiyi əmlakı (və ya əldə etdiyi əmlaka sahiblik və ondan istifadə etmək hüququnu) digər tərəfə (icarəçiyə) icarəyə verir. Əmlak icarəyə verənlə icarəçi arasında icarə müqaviləsi bağlanması ilə bağlı olaraq əldə edilir. Əmlakı əldə etmək

⁸⁴ Единообразный торговый кодекс США / Пер. с англ. М., 1996, с.107.

⁸⁵ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга 2. М., 2000, с.

üçün isə icarəyə verən mal göndərən (satıcı) ilə kontrakt bağlayır. İcarəyə verən əmlakı nə seçir, nə istehsal edir, nə də göndərir (satır); o, əmlakı yalnız əldə etməlidir.

İcarəyə verən əmlakın əldə olunması barədə kontraktın surətini icarəçiyə verir. İcarəçi onu nəzərdən keçirərək icarə müqaviləsi imzalanana kimi bəyənir. İcarəçinin kontraktı bəyənməsi icarə müqaviləsinin bağlanmasının şərtidir. İcarə müqaviləsi imzalanana kimi icarəçi icarəyə verəndən tam və etibarlı yazılı informasiya alır:

- mal göndərən (satıcının) əmlakın keyfiyyəti barədə verdiyi qarantıya haqqında;
- müdafiə üsulları barədə;
- mal göndərən tərəfindən vurula bilən əvəzinin ödənilməsi barədə.

İcarəçi icarə müqaviləsini imzalayana kimi icarəyə verən yazılı formada mal göndərən şəxs (satıcının) adını yazılı formada icarəçiyə göstərməlidir. Əgər mal göndərən icarəçinin özü seçərsə və əmlak icarəçinin tapşırığı ilə icarəyə verən tərəfindən əldə olunarsa, onda mal göndərənə göstərmək tələb edilmir.

ABŞ VTM-in 2A bölməsinin ayrı-ayrı maddələrində maliyyə lizinzi üçün spesifik olan müddəalar müəyyən edilmişdir. Məsələn, 2A-209-cu maddə icarəçi və mal göndərən (satıcı) arasında münasibətləri tənzimləyən normalar nəzərdə tutulmuşdur. 2A-219-cu maddə isə əmlakın təsadüfən məhv olması və zədələnməsi riskinin icarəçiyə keçməsi məsələsini tənzimləyir.

Qeyd etməliyik ki, ABŞ qanunvericiliyi lizinziq iştirakçılarına mühüm və xeyli vergi güzəştləri verir. Buna görə də vergi orqanları ayrı-ayrı şəxslərin adlandırdıqları lizinziq müqaviləsinə böyük diqqət yetirirlər. Belə ki, onların üzərinə bağlanmış kontraktın həqiqətən və əslində lizinziq müqaviləsi olmasını müəyyən etmək vəzifəsi qoyulmuşdur. Bu vəzifənin yerinə yetirilməsində vergi orqanlarına çoxsaylı normativ sənədlər kömək edir ki, onlar əsasən vergi orqanları, xüsusən də daxili gəlirlər xidməti (Internal Revenue Service) kimi qurum tərəfindən qəbul olunmuşdur. Həmin qurum vaxtaşırı olaraq qaydalar (Rulings) nəşr etdirir. Burada hər hansı kontraktın müqaviləsinin olmasını müəyyənləşdirən meyarlar göstərilir. Çünki bir az əvvəldə qeyd etdiyimiz kimi, lizinziq müqaviləsi-

ni bağlayan tərəflərə müəyyən güzəştlər verilir. Qaydalarda (rulings) həm də elə meyarlar göstərilir ki, həmin meyarların köməyi ilə lizinq müqaviləsini alqı-satqı müqaviləsindən ayırmaq mümkün olur. Həmin meyarlara görə, əgər lizinq avadanlığından müvəqqəti istifadəyə görə ödənilən vaxtaşırı lizinq haqqı (lizinq ödənişinin) mövcud ədalətli ödəniş normasından (stavkasından) mühüm və xeyli dərəcədə çox olarsa, onda tərəflər arasında bağlanan müqavilə lizinq müqaviləsi hesab edilir. Belə meyar müəyyən etməyin səbəbi bundan ibarətdir ki, satıcı lizinq verən (lizinq şirkəti) ilə müqayisədə əmlakın dəyərini tez bir zamanda özünə qaytarır və mənfəət götürür. Buna görə də vaxtaşırı ödənişlərin artırılması lizinq şirkətinin əmlakın dəyərinin tez bir zamanda almaq niyyətində olmasından xəbər verir. Belə halda isə lizinq yox, alqı-satqı müqaviləsi bağlanmış olur. Təbii ki, alqı-satqı müqaviləsi bağlandıqda tərəflər hər hansı vergi güzəştindən istifadə edə bilməzlər.

Alqı-satqı və lizinq müqavilələrini bir-birindən həm də ikinci meyar əsasında ayırmaq mümkündür. İkinci meyar isə əsas və uzadılmış (təzələnmiş) müqavilə müddətləri ərzində vaxtaşırı ödənişlərin məbləğləri arasında mühüm fərqin olmasından ibarətdir. Belə ki, əgər uzadılmış (təzələnmiş) müqavilə müddəti ərzində verilmiş vaxtaşırı lizinq ödənişinin məbləği əsas müqavilə müddəti ərzində alınan ödənişin məbləğindən mühüm dərəcədə azdırsa, lizinq alan üçün müqavilənin müddətini uzatmaq (təzələmək) iqtisadi cəhətdən sərfəlidir. Belə hallarda vergi orqanlarının nöqtəyindən nəzərinə lizinq deyil, nisyə alqı-satqı müqaviləsi bağlanmış olur. Bu səbəbdən müqavilə bağlayan tərəflərə müəyyən vergi güzəşti verilmir.

Əgər lizinq müqaviləsinin şərtlərindən açıq-aydın görünərsə və bəlli olarsa ki, əmlak üzərində mülkiyyət hüququ böyük ehtimalla istifadəçiyə keçəcəkdir, belə müqavilə alqı-satqı müqaviləsi hesab ediləcəkdir. Əmlak üzərində mülkiyyət hüququnun istifadəçiyə keçmək ehtimalının isə opsiyon qiymətinin, yəni əmlakın satış qiymətinin aşağı olmasını təsdiqləyir. Əgər əmlakın satış qiyməti onun ədalətli bazar qiymətindən ucuz olarsa, bu, o deməkdir ki, opsiyon qiyməti aşağı olarsa, tərəflər arasında bağlanmış müqavilə lizinq deyil, alqı-satqı müqaviləsi sayılır.

Qeyd etməliyik ki, lizinq müqaviləsinin tərəfləri həm də onun

şerti alqı-satqı müqaviləsi kimi tanınmasından ehtiyat edirlər. ABŞ Vahid Ticarət Məcəlləsi şerti alqı-satqı müqaviləsini təminatlı maraq yaradan müqavilələrə aid edir⁸⁶. Təminatlı maraq yaradılması müəyyən formal tələblərə əməl olunmasını nəzərdə tutur ki, həmin tələblərin yerinə yetirilməməsi lizinq verən üçün arzuolunmaz nəticələrə gətirib çıxara bilər. Əgər məhkəmə lizinq müqaviləsini şerti alqı-satqı müqaviləsi kimi tanıyarsa, lakin tərəflər formal tələbləri yerinə yetirməzsə, lizinq verən müəyyən hüquqi müdafiə tədbirlərindən məhrum olur.

ABŞ-da lizinqin tənzimlənməsində lizinq şirkətlərinin, sığorta cəmiyyətlərinin və lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olan digər təşkilatların praktikası vacib rol oynayır. Onlar lizinq müqavilə formulyarlarını geniş səviyyədə tətbiq edirlər ki, bu da öz növbəsində ABŞ-da lizinq biznesinin inkişafına mühüm təsir göstərir.

ABŞ-da olduğu kimi, İngiltərədə də lizinq subyektləri mühüm vergi və amortizasiya güzəştlərindən istifadə edirlər. Buna görə də həmin ölkənin vergi orqanları müqaviləni diqqətlə təhlil edərək, lizinq müqaviləsini ona oxşar olan müqavilələrdən ayırmağa təşəbbüs göstəriirlər. Vergi orqanları ilk növbədə, hər şeydən əvvəl lizinq müqaviləsinin icarə-satış müqaviləsindən ayrılmasına və onlar arasında hədd qoyulmasına xüsusi əhəmiyyət verirlər. Məsələ burasındadır ki, icarə-satış müqaviləsi lizinq müqaviləsinə xaricən çox oxşayır⁸⁷.

İngiltərədə lizinqi tənzimləməkdən ötrü qismən də olsa maliyyə qanunvericiliyindən istifadə olunur ki, burada lizinq müqaviləsinin bu və ya digər elementini, ayrı-ayrı tərəflərini xarakterizə edən normalar nəzərdə tutulmuşdur. Maliyyə qanunvericiliyi lizinq müqaviləsinin üç əlamətini müəyyən edir. Əgər həmin əlamətlərdən biri mövcud olarsa, tərəflər arasında lizinq müqaviləsi bağlanmış olur. Birinci hal bundan ibarətdir ki, müqavilənin müddəti lizinq obyektı olan əmlakın istismar müddətini 3/4 hissəsindən (75 faizdən) çox olmamalıdır. Əgər çox olarsa, həmin müqavilə lizinq müqaviləsi sayılmır. Məlum məsələdir ki, lizinq əmlakının istismar

⁸⁶ Təminatlı maraq yaradan müqavilələr barədə daha ətraflı: Кабатова Е.В. Лизинг. М., 1991, с. 46-49.

⁸⁷ Analysys of Equipment Leasing Contracts: A Technical Paper. NY; CTN. 1984 – p. 13-14.

müddətinin $\frac{3}{4}$ hissəsindən az olarsa, müqavilə lizinq müqaviləsi hesab edilir.

İkinci hala görə əgər bağlanmış müqavilədə onun qüvvədə olduğu müddət ərzində əmlakın dəyərinin tam və ya xeyli hissəsinin ödənilməsi nəzərdə tutularsa, belə müqavilə lizinq müqaviləsi kimi tanınmalıdır.

Üçüncü hala görə, əgər müqavilənin qarşılıqlı əvəz müqabilində yeni müddət üçün bağlanması (təzələnməsi) nəzərdə tutularsa, belə müqavilə lizinq müqaviləsi hesab edilir, bu şərtlə ki, qarşılıqlı əvəzin məbləği həmin dövrdə vaxtaşırı ödənişlərin mövcud olan bazar stavkasından xeyli az olsun. İngiltərə qanunvericiliyi müəyyən edir ki, müqavilədə əmlakın satın alınması (satış opsiunu) nəzərdə tutula bilməz. Əks halda müqavilə lizinq müqaviləsi deyil, icarə-satış müqaviləsi hesab edilir; müqavilənin tərəfləri isə müqavilə bağlandığı zaman güman etdikləri vergi güzəştlərindən məhrum olunurlar. Qeyd etdiklərimiz «İngiltərə lizinqinin» əsas xüsusiyyətlərindən biri hesab edilir.

Deyilənlərdən görürük ki, əslində İngiltərədə lizinq haqqında xüsusi qanunvericilik mövcud deyil. Belə ki, lizinqin tarixən yarandığı və istifadə olunduğu ilk ölkələrdən biri olmasına baxmayaraq, bu ölkədə xüsusi qanunvericilik aktı qəbul edilməmişdir. Bu səbəbdən İngiltərəni lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyi olmayan ölkələr sırasına aid etsək, daha düzgün olardı.

Almaniya da lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələrdən biridir. Bu ölkədə lizinq praktiki olaraq Fransada ilk normativ akt qəbul olunduğu vaxtdan xeyli əvvəl inkişaf etməyə başlamışdır⁸⁸. Özü də lizinqdən Almaniya istifadə olunduğu ilkin dövrlərdə onun hüquqi tənzimlənməsi demək olar ki, həyata keçirilməmişdir.

Almaniyada lizinq ilk növbədə, hər şeydən əvvəl, mülki qanunvericiliklə tənzimlənir. Belə ki, lizinq münasibətlərinə Almaniya mülki qanunvericiliyinin icarəyə həsr edilmiş normaları (Bürgerliches Gesetzbuch) tətbiq olunur və bu yolla həmin münasibətlərin nizamlanması həyata keçirilir.

Almaniyada maliyyə lizinqi ayrıca qanunvericiliklə tənzimlənir.

⁸⁸ Giovanoli M. Le credit-bail (leasing) en Europe. Paris. 1980.

Belə ki, Almaniyada nisyə (kreditlə) satış müqavilələri haqqında qanun (Abzahlungsgestz) qəbul edilmişdir. Bu ölkədə maliyyə lizinqi məhz həmin qanunla tənzimlənir; o, yalnız maliyyə lizinqi ilə bağlı yaranan iqtisadi münasibətləri tənzimləyir.

Almaniyada lizinq münasibətlərinin tənzimlənməsində Federal Maliyyə Nazirliyinin müvafiq sənədləri də vacib rol oynayır. Söhbət ilk növbədə həmin nazirliyin «Daşınmaz əmlakın lizinq barədə» qərarından (Mobilen-Leasing-Erlass) gedir ki, həmin qərar 19 aprel 1971-ci il tarixində qəbul edilmişdir. Bu qərar həm də tam amortizasiya haqqında qərar (Vollamorisations Erlass) adlanır. Bir ildən sonra, yəni 21 mart 1972-ci il tarixində həmin qərara daşınmaz əmlakın lizinqi barədə qərar (Immobilien – Leasing- Erlass) əlavə olunmuşdur.

1971-ci il qərarına görə lizinq şirkəti lizinqin obyektı olan əmlakın mülkiyyətçisi hesab edilir. Qərarla lizinq müqaviləsini xarakterizə edən əlamətlər göstərilir. Birinci əlamət ondan ibarətdir ki, lizinq dövrü, yəni lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti lizinq avadanlığının «iqtisadi həyatının» 40-90 faizinə uyğun olmalıdır. Lizinq avadanlığının «iqtisadi həyatı» dedikdə onun xidmət (qulluq) müddəti başa düşülür ki, bu müddət ərzində lizinq əmlakı təsərrüfat məqsədləri üçün yararlı olur. Özü də lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti pozulmalıdır. Bu o deməkdir ki, lizinq müqaviləsini, vaxtından əvvəl ləğv etmək olmaz.

Lizinq müqaviləsini xarakterizə edən ikinci əlamətə görə, lizinq əmlakının satış qiyməti (opsion qiyməti) lizinq əmlakının real qalıq dəyərində uyğun olmalıdır. Bundan başqa, lizinq müqaviləsinin müddəti uzadılan zaman lizinq haqqı (icarə haqqı) nominal (yəni adı olub özü olmayan, yəni yalnız adı olan) olmalıdır. Bu lizinq müqaviləsini xarakterizə edən üçüncü əlamətdir.

Nəhayət, avadanlığı lizinq alan xüsusi məqsədlər üçün lizinqə götürə bilər. Belə halda, yəni lizinq alanın xüsusi məqsədləri üçün lazım olan avadanlığı lizinqə verildikən o, lizinq avadanlığının «iqtisadi» mülkiyyətçisi hesab edilir. Lizinq avadanlığının «hüquqi» mülkiyyətçisi isə lizinq şirkəti sayılır. Bu isə lizinq müqaviləsini xarakterizə edən dördüncü əlamətdir.

Almaniya qanunvericiliyində işlənən «iqtisadi» mülkiyyətçi termini vergi orqanlarının praktikasında yaranmışdır. Belə ki, bu öl-

kədə lizinqin inkişafında vergi orqanları müəyyən rol oynamışdır. Vergi orqanları lizinq alanı lizinq avadanlığının «iqtisadi» mülkiyyətçisi hesab edirlər. Bu səbəbdən lizinq alan lizinq avadanlığını öz balansında əks etdirməlidir. Qeyd etməliyik ki, Almaniyanın Federal Maliyyə Məhkəməsi (Bundesfinanzhof) 26 fevral 1970-ci il tarixində «Leasing-Urteil» adı ilə tanınan müvafiq qərar qəbul etmişdir; həmin qərar vergi orqanlarının «iqtisadi» mülkiyyətçi barədə mövqeyini təsdiq edir.

Almaniya qanunvericiliyində lizinq avadanlığının «iqtisadi həyat» müddəti kimi termindən də istifadə olunur. Bir az qabaqda qeyd etdiyimiz kimi, lizinq avadanlığının «iqtisadi həyat» müddəti lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddətidir. Belə ki, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti lizinq avadanlığının «iqtisadi həyat» müddətinə bərabər olmalıdır. Lizinq avadanlığının «iqtisadi həyat» müddəti ərzində o, tam amortizasiya edilir.

1975-ci ilin dekabr ayında Almaniyanın Federal Maliyyə Nazirliyi daha bir qərar qəbul etdi ki, həmin qərar qismən amortizasiyaya (Teilamortisations-Erlass) həsr edilmişdir. Həmin qərara görə, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti ərzində lizinq avadanlığı tam amortizasiya olunur. Məhz bu, göstərilən qərarı 1972-ci il qərarından fərqləndirən əsas cəhətdir.

Lizinq barədə xarici ölkələrin qanunvericiliyi hər bir ölkə üzrə üç yerə bölünür:

- lizinq tənzimləyən qanunvericilik;
- yalnız operativ lizinq tənzimləyən qanunvericilik;
- yalnız maliyyə lizinqini tənzimləyən qanunvericilik.

Elə ölkələr vardır ki, onlarda lizinqi tənzimləyən qanunvericilik yoxdur; bu ölkələr ancaq ya operativ lizinqi, ya maliyyə lizinqi, ya da lizinqin hər iki növünü tənzimləyən qanunvericiliyə malikdir. Məsələn, Böyük Britaniyada yalnız lizinqi tənzimləyən qanunvericilik mövcuddur. Lizinqin ayrı-ayrı növlərinə (operativ və maliyyə lizinqinə) gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, bu ölkədə yalnız operativ və ya maliyyə lizinqini tənzimləyən qanunvericilik mövcud deyil. Hollandiyada isə əksinə, lizinqi tənzimləyən qanunvericilik yoxdur, bu ölkə yalnız operativ və maliyyə lizinqini tənzimləyən qanunvericiliyə malikdir.

Bir qayda olaraq, əksər ölkələrin qanunvericiliyi operativ lizin-

qin tənzim olunma meyarlarını müəyyən edir. Həmin meyarlara aiddir:

- ödənilməli olan lizinq ödənişlərinin məbləği;
- müqavilənin müddəti (müqavilənin minimum və maksimum qüvvədə olma müddəti);
- opsiyunun olması (yeni müqavilənin müddəti başa çatdıqda lizinq avadanlığını satınalma hüququnun olması);
- lizinq avadanlığının əldə olunma (satınalınma) dəyəri;
- lizinq alanın təşkilati forması;
- lizinq avadanlığının (əmlakının) istifadə məqsədi;
- lizinq avadanlığının qanunsuz özgəninkiləşdirmədən müdafiə olunması.

Xarici ölkələrin qanunvericiliyinə görə, maliyyə lizinqi operativ lizinqdən bir sıra xüsusiyyətinə görə fərqlənir. Belə ki, maliyyə lizinqi lizinq avadanlığına mülkiyyət hüququn lizinq alana keçməsinin mümkünlüyünü nəzərdə tutur. Lizinq şirkəti lizinq alanın seçdiyi avadanlığı satıcıdan (mal göndərəndən) satın alaraq onu lizinq alanın istifadəsinə verir; istifadə müddəti avadanlığı iqtisadi və ya normativ xidmət müddətinə bərabər olmalıdır. Lizinq şirkəti müəyyən ödənişlər alır; lizinq alan avadanlığın istismarı, onun mənəvi-fiziki köhnəlməsi ilə bağlı risk daşıyır. Bir qayda olaraq, o, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti başa çatdıqda avadanlığı satın alma hüququnu (opsionu) həyata keçirir.

Bəzi ölkələrin (məsələn, Belçikanın, Yunanistanın, Cənubi Koreyanın, Kolumbiyanın, Lüksemburqun) qanunvericiliyinə görə, lizinqin obyektı yalnız daşınar əmlak ola bilər. Digər ölkələrin qanunvericiliyində isə lizinqin obyektı olan əmlak barəsində hər hansı məhdudiyyət nəzərdə tutulmur. Buna görə də lizinqin obyektı rolunda əsas fondlara aid olan istənilən əmlak çıxış edə bilər.

İnkişaf etmiş ölkələrin əksəriyyətinin qanunvericiliyi müəyyən edir ki, maliyyə lizinqinin obyektı olan avadanlıq yalnız professional məqsədlər üçün istifadə edilə bilər; avadanlıqdan istifadə nəticəsində mənfəət götürülməlidir.

Xarici ölkələrin qanunvericiliyində lizinq dövrünün tənzimlənməsinə xüsusi diqqət yetirilir. Müasir dünya praktikasında lizinq dövrünün tənzimlənməsinə münasibətdə dörd əsas yanaşma mövcuddur. O ki qaldı lizinq dövrünün nə demək olduğuna, qeyd

etməliyi ki, lizinq dövrü lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti deməkdir. Belə ki, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti neçə ildirsə, lizinq dövrü də bir o qədərdir.

Birinci yanaşma ondan ibarətdir ki, bəzi ölkələrin (məsələn, Polşanın, İtaliyanın, Yaponiyanın, Böyük Britaniyanın, Kanadanın, Avstriyanın, Hollandiyanın, ABŞ-ın və digər ölkələrin) qanunvericiliyinə görə, lizinq müqaviləsinin minimum müddəti lizinq avadanlığının iqtisadi və ya normativ xidmət müddətinə münasibətdə hesablanmış faizlə müəyyən edilir. Məsələn, Yaponiyada lizinq müqaviləsinin müddəti lizinqə verilmiş avadanlığın iqtisadi xidmət müddətinin 75 faizinə kimidir. ABŞ-da, Hollandiyada, İsraildə, Kanadada 80 faizə, Polşa və Çexiyada 40 faizə, İtaliyada isə 50 faizə qədərdir. Avstriya, Lüksemburq və Almaniyada lizinq müqaviləsinin müddəti avadanlığı iqtisadi xidmət müddətinin 40 faizinə (minimum müddət) kimidir. Bəzi ölkələrdə lizinqin müddəti lizinq avadanlığının normativ xidmət müddəti ilə təyin olunur. Məsələn, Cənubi Koreyada lizinq müqaviləsinin müddəti avadanlığın normativ xidmət müddətinin 60 (əgər avadanlığın normativ müddəti 5 ilə qədər olarsa və 70 faizə qədərdir (əgər avadanlığın normativ müddəti 5 ildən çox olarsa).

İkinci yanaşmanın mahiyyəti belədir ki, bəzi ölkələrin qanunvericiliyinə görə, lizinq müqaviləsinin minimum müddəti lizinq avadanlığının iqtisadi, normativ və ya faydalı xidmət müddətinə bərabər və yaxud da onun çox hissəsi qədər olur. Bu yanaşmadan o ölkələr istifadə edir ki, həmin ölkələrdə lizinq ümumi hüquq normaları ilə tənzimlənir. Həmin yanaşma həm də maliyyə lizinqi barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olan ölkələrdə (məsələn, Belçikada, Fransada, Kolumbiyada, Cənubi Koreyada və digər ölkələrdə) tətbiq olunur.

Üçüncü yanaşmanın mahiyyəti bundan ibarətdir ki, xarici ölkələrin bəzilərinə maliyyə lizinqinin müddəti illərin sayı ilə müəyyən olunur. Avadanlıqların əksər növləri Yunanıstan, Yeni Zenlandiya, Braziliya, Yunanıstan, İndoneziya və digər ölkələrdə minimum 3 il müddətinə lizinqə (maliyyə lizinqinə) verilir. Macarıstanda maliyyə lizinqinin minimum müddəti 1, İspaniyada və Cənubi Afrika Respublikasında 2, Türkiyədə isə 4 ildir.

Dördüncü yanaşmaya görə, lizinq müqaviləsinin maksimum

müddəti avadanlığın güman edilən və ehtimal olunan iqtisadi xidmət müddəti ilə məhdudlaşır. Məsələn, Yaponiyada lizinq müqaviləsinin müddəti avadanlığın güman və ehtimal edilən iqtisadi xidmət müddətinin 120 faizindən artıq ola bilməz. Bəzi ölkələrdə lizinq müqaviləsinin maksimum müddətini müəyyən etmək üçün avadanlığın iqtisadi deyil, faydalı xidmət müddəti kimi meyyardan istifadə edilir. Məsələn, Cənubi Koreyada lizinq müqaviləsi lizinq avadanlığının faydalı xidmət müddətindən çox müddətə bağlana bilməz.

Xarici ölkələrin qanunvericiliyi həm də lizinq haqqının (lizinq ödənişinin) tənzimlənməsinə xüsusi əhəmiyyət verir. Bu, aydın məsələdir. Belə ki, lizinq haqqı (lizinq ödənişi) lizinq müqaviləsinin iqtisadi əsaslarından biridir. O həm də lizinq sövdələşməsinin vacib elementləri sırasına daxildir.

Qeyd etməliyik ki, lizinq haqqı lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti ərzində ödənilir. Lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti ərzində ödənilməli olan lizinq haqqının məbləğini müəyyənləşdirmək üçün xarici ölkələrin müasir lizinq praktikasında iki əsas yanaşma mövcuddur: birinci yanaşmanın mahiyyəti lizinq alana verilməli olan vaxtaşırı lizinq ödənişlərinin məbləğini müəyyənləşdirməkdən ibarətdir. Ödənilməli olan həmin məbləğ imkan verir ki, lizinq avadanlığının alınmasına, habelə lizinq verənin çəkdiyi digər xərclərin əvəzi ödənilsin. Belçika, Rusiya Federasiyası, Almaniya, Fransa, Avstriya, Polşa, İspaniya, İtaliya, Meksika, Lüksemburq, İndoneziya, Yeni Zenlandiya və digər ölkələrin qanunvericiliyi məhz həmin yanaşmadan çıxış edir. Bu yanaşmanı o cümlədən Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi də tanıyır.

İkinci yanaşmanın mahiyyəti isə bundan ibarətdir ki, lizinq verənə çatmalı (ödənilməli) olan vaxtaşırı lizinq ödənişlərinin məbləği lizinq avadanlığının ilkin dəyəri əsasında müəyyən olunur. Belə ki, lizinqə verilmiş avadanlığın ilkin dəyəri hesablanır; ilkin dəyəri dedikdə avadanlıq lizinqə verilmək üçün əldə olunan (satın alınan) zaman onun malik olduğu dəyər başa düşülür. Bundan sonra avadanlığın ilkin dəyərinə münasibətdə müəyyən faiz hesablanır və bununla vaxtaşırı lizinq ödənişlərinin məbləği müəyyənləşdirilir. Bəzi ölkələr məsələn, Kanada, Yaponiya, Hollandiya, Böyük Britaniya, Avstriya, ABŞ, İrlandiya və digər ölkələr vaxtaşırı li-

zinq ödənişlərini müəyyənləşdirməkdən ötrü məhz bu kimi yanaşmadan çıxış edirlər. Özü də həmin ölkələrdə «90% test» konsensiyası tətbiq olunur. Həmin konsensiyaya görə, vaxtaşırı lizinq ödənişlərinin məbləği lizinq avadanlığının ilkin dəyərinin 90 faizindən az olmamalıdır. Bəzi ölkələrdə vaxtaşırı lizinq ödənişlərinin məbləğinə digər xərclər də daxil edilir. Məsələn, ABŞ-da investisiya və vergi güzəştləri çıxılmaqla (nəzərə alınmaqla) diskontlaşdırılmanın ödəniş məbləği, Kanadada qabaqcadan müəyyənləşdirilməsi mümkün olmayan və əlavə xərclər, Yaponiyada investisiya qoyulmasına çəkilən xərclər də vaxtaşırı lizinq ödənişlərinin məbləğinə daxil olunur.

4.2. Azərbaycan Respublikasında lizinqin tənzimlənməsi

Qeyd etmək lazımdır ki, lizinq xüsusi xarakterli iqtisadi hadisədir. Məlum olduğu kimi, istənilən ölkənin istehsal kapitalını, eləcə də müəssisələrin istehsal potensialını genişləndirməyin və inkişaf etdirməyin əsas vasitələrindən biri **investisiya fəaliyyəti** hesab edilir. Lizinq məhz investisiya fəaliyyət növü sayılır.

Lizinq istehsala investisiya, hər şeydən əvvəl maddi investisiya qoyma formasıdır. Bu isə onu göstərir ki, lizinq əvvəllərdə qeyd etdiyimiz kimi **sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən** biridir. Lizinq həm də **kredit əməliyyatı** deməkdir. Belə ki, lizinq əməliyyatı həyata keçirilən zaman hər hansı əmlak (avadanlıq) müəyyən müddətə haqqı ilə və geri qaytarılmaq şərti ilə başqasının müvəqqəti istifadəsinə verilir. Bu da kredit əməliyyatının əlamətlərinə uyğun gəlir.

Bildiyimiz kimi, hər bir ölkədə istehsalı inkişaf etdirmək başlıca və əsas iqtisadi-təsərrüfat məsələsi hesab edilir. Bu mühüm məsələni həll etmək üçün müxtəlif vasitələrdən istifadə olunur ki, lizinq həmin vasitələrdən biridir. Təsədüfi deyildir ki, iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində lizinq real istehsalı inkişaf etdirməyin vacib aləti kimi xarakterizə olunur⁸⁹.

⁸⁹ Лизинг. Учебное пособие / Под.ред. А.М.Тавасиева, Н.М. Коршунова. М., 2004, с. 86.

Qeyd etməliyik ki, dünyada çox illik tarixə malik olan lizinq son zamanlar bir çox ölkələrdə iqtisadiyyatı sabitləşdirməyin və inkişaf etdirməyin ayrılmaz hissəsi hesab olunur. Buna görə də həmin ölkələrdə lizinqin tənzimlənməsinə xüsusi diqqət yetirilir. Lizinqi tənzimləməkdən ötrü bir sıra ölkələrdə (məsələn, Fransada, Belçikada, İtaliyada, İspaniyada və digər ölkələrdə) xüsusi qanunvericilik bazası yaradılmışdır⁹⁰. ABŞ, Almaniya, Yaponiya və digər ölkələrdə lizinq barədə xüsusi qanunvericilik mövcud deyildir. Ona görə ki, həmin ölkələrdə yalnız lizinqə həsr olunan xüsusi qanunlar qəbul edilməlidir. Lakin bu, heç də lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələrdə lizinqin inkişafına mane olmur. Belə ki, bu kimi ölkələrdə lizinqin inkişafı üçün tələb olunan qalan şərtlər mövcuddur. Lizinqin tənzimlənməsi isə:

- mülki qanunvericiliklə;
- ticarət qanunvericiliyi ilə;
- vergi qanunvericiliyi ilə;
- mühasibatlıq uçotu qaydaları ilə;
- məhkəmə qərarları ilə;

Normativ-hüquqi baza yaratmaq hər bir ölkədə lizinqi inkişaf etdirməyin vacib şərtlərindən biridir. Belə ki, istənilən ölkədə lizinqi uğurla və müvəffəqiyyətlə inkişaf etdirmək normativ-hüquqi baza mövcud olmasından çox asılıdır. Təbii ki, normativ-hüquqi baza olmadan lizinq iqtisadi münasibətlərinin tənzimlənməsi həyata keçirilə bilməz.

Azərbaycan Respublikasına gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, keçən yüzilliyin 90-cı illərinin əvvəllərinə kimi (1994-cü ilə qədər) bizim ölkə lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələr sırasına daxil idi. Belə ki, həmin vaxta kimi Azərbaycan Respublikasında yalnız lizinqə həsr olunan xüsusi qanun qəbul edilməmişdi. Odur ki, lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsi zamanı yaranan iqtisadi münasibətlər qanunun analogiyası əsasında tənzimlənirdi. Bildiyimiz kimi, **qanunun analogiyası** dedikdə bu və ya digər iqtisadi münasibətin ona oxşar olan iqtisadi münasibəti tənzimləyən hüquq normaları ilə nizamlanması başa düşülür.

⁹⁰ Международная практика лизинга. Учебное пособие / Под.ред. М.И.Лещенко. М., 2006, с.14.

1994-cü ilə kimi Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətləri ona oxşayan icarə (kirayə) münasibətlərini nizama salan hüquq normaları ilə tənzimlənirdi ki, bu da qanunun analogiyasının tətbiqi demək idi.

XX əsrin 90-cı illərinin əvvəllərində Azərbaycan Respublikasında dövlət müstəqilliyinin bərpa olunması və onun müstəqil dövlət elan edilməsi ölkədə köklü iqtisadi dəyişikliklərin həyata keçirilməsi, sahibkarlıq fəaliyyətinə rəsmi surətdə (leqal) icazə verilməsi, eləcə də praktikada lizinqin tətbiqi lizinq barədə xüsusi qanunvericilik aktının qəbul edilməsini zərurətə çevirdi. Başqa sözlə, Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətlərinin yaranması və inkişafı həmin münasibətlərin hüquqi cəhətdən tənzimlənməsini və bundan ötrü xüsusi olaraq müvafiq qanun qəbul olunmasını tələb edirdi. Odur ki, 29 noyabr 1994-cü ildə **«Lizinq xidməti haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanunu** qəbul edildi⁹¹. Bununla Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətlərinin hüquqi tənzimlənməsinin başlanğıcı qoyuldu. Məhz həmin qanunun qəbul olunduğu və qüvvəyə mindiyi vaxtdan bizim respublikamızda lizinqin hüquqi tənzimlənməsinin tarixi başlayır. «Lizinq xidməti haqqında» ayrıca qanunun qəbul edilməsi həm də buna səbəb oldu ki, Azərbaycan Respublikası lizinq barədə xüsusi qanunvericiliyə malik olan ölkələr sırasına daxil edildi.

«Lizinq xidməti haqqında» Qanun Azərbaycan Respublikasında lizinq münasibətlərini tənzimləyir, lizinq müqaviləsi subyektlərinin hüquq və vəzifələrini müəyyənləşdirdi.

«Lizinq xidməti haqqında» Qanun 5 fəsildə toplanmış 16 maddədən ibarət idi. «Ümumi müddəalar» adlı I fəsil özündə 3 maddə (1-ci, 2-ci və 3-cü maddələri) birləşdirirdi. Burada lizinqə aid əsas anlayışların (lizinqin; lizinq müqaviləsinin; lizinq müəssisəsinin; lizinq haqqının və s.) tərfi formulə olunur, lizinq xidməti haqqında qanunvericiliyin tərkibi müəyyənləşdirilir, (Azərbaycan Respublikasının daxili qanunvericilik aktları və beynəlxalq müqavilələr), lizinq xidməti haqqında qanunun tətbiqi sahəsi göstərilirdi. Qanuna görə **lizinq** dedikdə, istehlakçının sifarişə əsasında əmlakı satın al-

⁹¹ Azərbaycan Respublikasının qanunlar külliyyatı, II kitab, Bakı. 1997, s. 380.

maqla onu istehlakçıya orta və uzun müddətə icarəyə vermək məqsədi ilə həyata keçirilən xidmət növü başa düşülürdü (1-ci maddə). Burada **lizinq müqaviləsinə** lizinq xidmətinin həyata keçirilməsi üzrə tərəflər (satıcı, lizinq müqaviləsi və icarəçi) arasında bağlanmış müqavilə kimi anlayış verilirdi. Qanun həm də müəyyən edirdi ki, icarəyə götürülmüş əmlak üçün icarəçinin lizinq müəssisəsinə ödədiyi haqqa **lizinq haqqı** deyilir.

Lizinq xidməti haqqında qanunvericilik göstərilən qanuna görə tərkibcə iki elementdən ibarət idi. Həmin elementlərə aid olunurdu:

- Azərbaycan Respublikasının qanunvericilik aktları;
- Azərbaycan Respublikasının beynəlxalq müqavilələri (sazişləri).

Qanunun II fəslə «**Lizinq xidmətinin formaları**» adlanırdı; bu fəslə yalnız bir maddə (4-cü maddə) daxil idi. Həmin maddədə deyilirdi ki, lizinq xidməti yönəldilən vəsaitin mənbəyinə, lizinq haqqının tərkibinə, lizinq müqaviləsi subyektlərinin iştirakına görə əsasən aşağıdakı formalarda həyata keçirilir:

1) lizinq xidmətinin həyata keçirilməsinə yönəldilən vəsaitin mənbəyinə görə:

Lizinq müəssisəsinin öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən xidmət;

Lizinq müəssisəsinin öz vəsaiti və digər mənbələrdən cəlb olunmuş vəsait hesabına həyata keçirilən xidmət (bu halda lizinq müəssisəsinin öz vəsaiti xidmətin ümumi dəyərinin 30%-dən az olmamalıdır).

2) Lizinq haqqının tərkibinə görə:

əmlakın satınalma dəyəri, digər xidmət xərcləri, habelə lizinq müəssisəsinin mənfəəti daxil edilməklə lizinq haqqı ödənilən xidmət;

əmlak satınalma dəyəri və lizinq müəssisəsinin mənfəət daxil edilməklə lizinq haqqı ödənilən xidmət.

3) Lizinq müqaviləsi subyektlərinin iştirakına görə:

üç müxtəlif tərəfin iştirakı ilə (satıcı, lizinq müəssisəsi və icarəçi) həyata keçirilən xidmət;

iki tərəfin iştirakı ilə həyata keçirilən xidmət (bu halda maliyyə vəsaitinə ehtiyacı olan müəssisə öz mülkiyyətində olan əmlakı li-

zinq müəssisəsinə sataraq, onu icarəyə götürür.

Qanunun «Lizinq müqaviləsi» adlanan III fəslə özündə dörd maddəni (5-ci, 6-cı və 7-ci maddələri) birləşdirdi; bu fəsil lizinq müqaviləsinin tənzimlənməsinə həsr edilmişdi. Qanun lizinq müqaviləsində nəzərdə tutulmalı olan halların dairəsini müəyyənləşdirdi. Belə ki, lizinq müqaviləsində göstərilməli idi:

- müqavilənin tərəfləri, onların hüquq və vəzifələri;
- icarəyə verilən əmlakın tərkibi və dəyəri;
- zəruri hallarda icarəçinin lizinq obyektə olan əmlak üçün təminatı;

- müqavilənin müddəti;
- lizinq haqqının məbləği, onun ödənilmə qaydası və müddəti;
- lizinq müddəti başa çatdığı dövrə əmlakının qalıq dəyəri.

Qanun lizinq müqaviləsinin obyekt və subyektlərini də tənzimləyirdi. Belə ki, onun 6-cı maddəsi lizinq müqaviləsinin obyektinin, 7-ci maddəsi isə lizinq müqaviləsinin subyektlərinin tənzimlənməsinə həsr olunmuşdu. **Lizinq müqaviləsinin obyektə** istehsal təyinatlı binalar, dəzgahlar, maşınlar, avadanlıqlar nəqliyyat vasitələri və sair əmlak ola bilərdi. **Lizinq müqaviləsinin subyektləri** isə bunlardan ibarət idi:

- öz əmlakını lizinq müəssisəsinə satan hüquqi və fiziki şəxslər;

- əmlakı satın almaqla onu istehlakçıya icarəyə verən lizinq müəssisəsi;

- əmlakı icarəyə gətirən hüquqi və fiziki şəxslər.

Qanunun IV fəslə «**Lizinq müqaviləsi subyektlərinin hüquq və vəzifələri**» adlanırdı; bu fəslə dörd maddə (9-cu, 10-cu, 11-ci və 12-ci maddələri) daxil idi. Adından göründüyü kimi, IV fəsil lizinq müqaviləsi, subyektlərinin hüquq və vəzifələrinin tənzimlənməsinə həsr edilmişdi. Belə ki, Qanunun 9-cu maddəsi icarəçinin, 10-cu maddəsi lizinq müəssisəsinin, 11-ci maddəsi isə əmlakının satıcısının hüquq və vəzifələrini müəyyənləşdirirdi.

Qanunun V fəslə «**Lizinq müqaviləsinin xitamı**» adlanırdı; adından göründüyü kimi, həmin fəsil lizinq müqaviləsinin ləğv olunmasının tənzimlənməsinə həsr olunmuşdu. Özündə dörd maddəni (13-cü, 14-cü, 15-ci və 16-cı maddələri) birləşdirən V fəsil vacib əhəmiyyəti olan bir sıra məsələləri müəyyən edirdi. Hə-

min məsələlərə aid idi: lizinq müqaviləsinin əsasları; lizinq müqaviləsinə xitam verilməsinin nəticələri; mübahisələrin həlli qaydası; məsuliyyət. Aşağıdakı hallarda **Lizinq müqaviləsinə xitam verilə bilər**:

- müqavilə müddəti qurtarıqda;
- icarəçi müəssisə ləğv olunduqda;
- icarəçinin və lizinq müqaviləsinin qarşılıqlı razılığı olduqda;
- məhkəmənin qərarı əsasında;
- qarşısıalınmaz qüvvə nəticəsində əmlak məhv olduqda;
- qanunvericilikdə və müqavilədə nəzərdə tutulan digər hallarda.

Qanun (14-cü maddə) həm də **lizinq müqaviləsinə xitam verilməsinin nəticələrini** müəyyən edirdi. Belə ki, lizinq müqaviləsinin müddəti bitdikdən sonra icarəçi əmlakı lizinq müəssisəsinə qaytarmalı idi. Əgər lizinq müqaviləsində icarəçinin əmlakı satın almaq hüququna malik olması nəzərdə tutulardısı o, bu hüquqdan istifadə edərək əmlakı satın almaqla mülkiyyətçi ola bilərdi. Təbii ki, belə halda əmlak lizinq müəssisəsinə qaytarılmırdı. İcarəçi həm də o halda əmlakı lizinq müəssisəsinə qaytarardı ki, əmlakı satın almaq hüququnu həyata keçirməsin. İcarəçinin təqsiri üzündən lizinq müqaviləsi pozulduqda da icarəçi əmlakı lizinq müəssisəsinə qaytarmalı idi; bu zaman o, həm də lizinq müəssisəsinə vurulmuş zərərin əvəzini ödəməli idi. Lizinq müəssisəsinin təqsiri üzündən lizinq müqaviləsi pozulardısı o, əmlakı geri götürür və icarəçiyə dəyən zərərin əvəzini ödəyirdi (Qanunun 14-cü maddəsi).

Hal-hazırda «Lizinq xidməti haqqında» Azərbaycan Respublikası Qanunu tətbiq edilmir. Belə ki, o, qüvvədən düşmüşdür. Qüvvədən düşdüynə görə Azərbaycan Respublikasında lizinq münasibətləri həmin Qanunla tənzimləne bilməz. İndi bizim ölkəmizdə lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsi ilə bağlı olaraq yaranan münasibətlər Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin vasitəsi və köməyi ilə tənzimlənilir. 28 dekabr 1999-cu ildə qəbul olunan, 1 sentyabr 2000-ci il tarixində qüvvəyə minən və Azərbaycan Respublikasının İqtisadi Konstitusiyası (ikinci Konstitusiyası) kimi tanınan Mülki Məcəllə özünün ayrıca bir fəslini (38-ci fəslini) xüsusi olaraq lizinqin hüquqi tənzimlənməsinə həsr etmiş-

dir. 747-751-ci maddələri əhatə edən həmin fəsil lizinqə aid bir sıra vacib normalar nəzərdə tutur; məhz bu normaların vasitəsi ilə tənzimlənilir:

- lizinq müqaviləsi və onun forması;
- lizinq müqaviləsinin subyektləri;
- lizinq obyektı;
- lizinqin formaları;
- sublizinq (əmlakın ikinci əldən, yenidən lizinqə verilməsi);
- lizinq əməliyyatlarının hüquq forması;
- lizinq müqaviləsi iştirakçılarının hüquq və vəzifələri;
- lizinq zamanı mülkiyyət münasibətləri;
- lizinq obyektı olan əmlakın uçuotu və qeydiyyatı;
- lizinq müqaviləsinin tərəfləri arasında risklərin bölüşdürülməsi;
- üçüncü şəxslərin iddiasının lizinqin obyektinə yönəldilməsi;
- lizinq ödənişləri və onların ümumi məbləği;
- lizinq verənin məsuliyyəti;
- lizinq alanın məsuliyyəti.

Mülki Məcəllənin lizinqə həsr olunan 38-ci fəslinin vacib əhəmiyyətə malik olması şübhəsizdir. Belə ki, o, lizinq münasibətlərini hüquqi tənzimləmənin parametrlərini müəyyənləşdirir.

Beləliklə, hal-hazırda Azərbaycan Respublikasında lizinq əməliyyatlarının həyata keçirilməsi zamanı yaranan lizinq münasibətləri Mülki Məcəllə ilə tənzimlənilir; həmin münasibətləri tənzimləməkdən ötrü yalnız lizinqə həsr olunan xüsusi qanun mövcud deyil və tətbiq olunmur. Deməli, **Azərbaycan Respublikasında xüsusi lizinq qanunvericiliyi yoxdur**. Bu isə o deməkdir ki, Azərbaycan Respublikası xüsusi lizinq qanunvericiliyi olmayan ölkələr sırasına daxildir. Lakin xarici (beynəlxalq) təcrübə göstərir ki, xüsusi lizinq qanunvericiliyinin olması bu və ya digər ölkədə, o cümlədən Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətlərinin inkişafına mane ola bilməz.

İndiki dövrdə Azərbaycan Respublikasında lizinq haqqında qanunvericilik əsasən və başlıca olaraq Mülki Məcəllədən ibarətdir; buraya həm də Azərbaycan Respublikasının iştirak etdiyi tərəfdar çıxdığı və qoşulduğu beynəlxalq müqavilələr daxildir. Amma təəssüflər olsun ki, Azərbaycan Respublikası lizinq barədə Ottava

konvensiyasında iştirak etmir. Yaxın perspektivdə bizim ölkəmizin həmin konvensiyaya qoşulmasını aktual və vacib məsələ sayırıq. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının Ottava konvensiyasında iştirak etməsi bizim lizinq şirkətlərinin (o lizinq şirkətlərinin ki, onlar lizinq sxemi əsasında avadanlıqları sahibkarların istifadəsinə verirlər) beynəlxalq (xarici) bazara çıxışını asanlaşdırardı.

Mövzu üzrə yoxlama sualları:

1. Hansı ölkələr lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malikdir?
2. Lizinq haqqında xüsusi qanunvericiliyə malik olmayan ölkələr sırasına hansılar daxildir?
3. Fransada lizinq hansı qanunvericilik aktı ilə tənzimlənir?
4. İngiltərədə lizinq münasibətləri hansı qanunvericilik aktı ilə nizama salınır?
5. Belçikada lizinq münasibətlərini tənzimləməkdən ötrü hansı sənəd tətbiq olunur?
6. ABŞ-da lizinq münasibətlərinə hansı qanunvericilik aktları tətbiq olunur?
7. Almaniyada lizinq münasibətləri nə ilə tənzimlənir?
8. Rusiya Federasiyasında lizinq münasibətləri nə ilə nizamlanır?
9. Azərbaycan Respublikasında lizinq münasibətləri hansı sənədlə (qanunla) tənzimlənir?
10. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı fəslində lizinqin tənzimlənməsinə həsr edilmişdir?

Tövsiyə olunan əlavə ədəbiyyat:

1. Mejdunarodnaə praktika lizinqa. M., 2006 (s.14-19);
2. Гражданское и торговое право зарубежных государств. Том 2. М., 2005;
3. Горемышкин В.А. Лизинг. М., 1997;
4. Лещенко М.И. Основы лизинга. М., 1998.

V FƏSİL

LİZİNQIN İQTİSADI ƏSASLARI

5.1. Lizingin iqtisadi əsaslarının anlayışı

Lizing iqtisadi münasibətdir. Belə ki, lizing əməliyyatı həyata keçirilən zaman iqtisadi münasibət yaranır; ona lizing iqtisadi münasibəti deyilir. Lizingin iqtisadi münasibəti isə əmlakın ayrı-ayrı şəxslərin müvəqqəti istifadəsinə verilməsi ilə bağlı olaraq yaranır. Başqasının müvəqqəti istifadəsinə verilməsi ilə əlaqədar yarandığına görə o, **əmlak münasibəti** sayılır. Özü də lizing kompleks xarakterli əmlak münasibəti deməkdir. Lizingin ən dəqiq iqtisadi mənası da məhz onun kompleks xarakterli əmlak münasibəti olmasıdır⁹².

Lizingin iqtisadi münasibəti dedikdə, bu və ya digər əmlakın satın alınıb ayrı-ayrı şəxslərin istifadəsinə verilməsi ilə bağlı olaraq yaranan əmlak münasibəti başa düşülür; onun iqtisadi əsasları vardır. İqtisadi əsasları lizing münasibətini iqtisadi anlayış kimi xarakterizə etməyə imkan verir.

Lizing münasibətlərinin iqtisadi əsasları dedikdə, lizing əməliyyatının elementləri başa düşülür; lizing əməliyyatının elementləri isə bunlardan ibarətdir:

- lizingin predmeti;
- lizingin subyektləri;
- lizing ödənişləri.

Qeyd etməliyik ki, lizing iqtisadi münasibəti tam və bütöv bir iqtisadi proses deməkdir; həmin proses isə üç mərhələdən ibarətdir.

Birinci mərhələdə lizing əməliyyatı əsaslandırılır və lizing müqaviləsinin bağlanması üçün hazırlıq işləri görülür; həmin mərhələdə bir sıra sənədlərin tərtib olunması tələb edilir. Məhz tərtib olunan bu sənədlərin köməyi ilə lizing iqtisadi prosesinin birinci mərhələsi rəsmiləşdirilir. Lizing prosesinin birinci mərhələsini rəsmiləşdirən sənədlər isə bunlardan ibarətdir:

⁹² Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг. М., 2005, с. 134.

- əmlakın lizinqə verilməsi barədə ərizə (ərizə gələcək lizinq alan tərəfindən yazılaraq imzalanır və lizinq verənə təqdim olunur);

- lizinq alanın ödəniş qabiliyyətinə malik olması barədə arayış;
- sifariş-naryad (bu sənəd lizinq verən tərəfindən satıcıya göndərilir);

- kredit müqaviləsi (bu müqavilə lizinq verənlə bank arasında bağlanır; ona görə lizinq əməliyyatını aparmaq üçün bank ssuda verir).

Lizinq iqtisadi prosesinin **ikinci mərhələsində** lizinq əməliyyatının rəsmiləşdirilməsi həyata keçirilir; bundan ötrü aşağıdakı sənədlərin tərtib olunması tələb edilir:

- alqı-satqı müqaviləsi (bu müqavilə lizinqə verilən əmlakın əldə olunması barədə olub, lizinq verənlə satıcı arasında bağlanır);

- lizinq əmlakının istifadə (istismar) üçün qəbul olunması barədə akt;

- lizinq müqaviləsi (bu müqavilə lizinq verənlə lizinq alan arasında bağlanır);

- lizinqə verilən əmlaka texniki xidmət göstərilməsi barədə müqavilə;

- lizinq əmlakının sığortalanması barədə müqavilə (sığorta müqaviləsi).

Lizinq iqtisadi prosesinin **üçüncü mərhələsində** lizinqə verilmiş əmlakdan istifadə edilir. Buna görə də həmin mərhələ lizinq əmlakından istifadə və ya lizinq əmlakının istismar dövrü adlanır. Lizinq prosesinin üçüncü mərhələsində:

- lizinq əməliyyatı mühasibat uçotunda və hesabatında öz əksini tapır;

- lizinq alan lizinq verənə lizinq haqqı ödəyir;

- lizinq əmlakından sonrakı istifadə ilə bağlı münasibət rəsmiləşdirilir.

5.2. Lizinqin predmeti

Lizinq münasibətinin iqtisadi əsaslarından biri onun predmeti hesab edilir. Belə ki, əgər predmet olmazsa, onda lizinq münasibəti də yaranmaz. Bunun xüsusi olaraq sübut edilməsi tələb olunur.

mur.

Məlum olduğu kimi, lizinqin əsas və başlıca **iqtisadi mahiyyəti** əmlakın hər hansı şəxsin, yəni lizinq alanın istifadə verilməsindən ibarətdir. Məhz belə əmlak iqtisadi ədəbiyyat səhifələrində (iqtisad elmində) və qanunvericilikdə lizinqin predmeti adlanır.

Lizinqin predmeti dedikdə lizinq alanın istifadəsinə verilən əmlak başa düşülür.

Lizinqin predmeti aparılan lizinq əməliyyatının obyektidir. Belə ki, lizinq əməliyyatının obyektinə nə sayılırsa, o da lizinqin predmeti hesab edilir. Lizinqin predmeti dedikdə həmçinin lizinq müqaviləsinin obyektinə başa düşülür. Belə ki, lizinq müqaviləsinin predmeti nədirsə, o da lizinqin predmeti sayılır.

Bəzən lizinqin predmeti əvəzinə lizinqin obyektinə kimi termindən istifadə olunur. Məsələn, mülki qanunvericilikdə məhz «lizinqin obyektinə» termini işlədilir. Belə ki, Azərbaycan Respublikasının ikinci Konstitusiyası (İqtisadi Konstitusiyası) sayılan Mülki Məcəllə lizinqin predmetinə əvəzinə lizinqin obyektinə terminindən istifadə edir. Hesab edirik ki, «lizinqin predmetinə» və «lizinqin obyektinə» eynimənalı (sinonim) anlayışlardır:

Lizinqin predmetinə ola bilər:

- istehsal təyinatlı binalar;
- dəzgahlar;
- maşınlar;
- avadanlıqlar;
- nəqliyyat vasitələri;
- sair əmlak.

Xarici ölkələrdə lizinqin predmetinə əsasən və başlıca olaraq müxtəlif avadanlıqlar olur ki, ona **lizinq avadanlığı** deyilir. Xüsusən də sənaye, tikinti və maşın-tikinti avadanlıqları lizinqin predmetinə qismində tez-tez hallarda çıxış edir. ABŞ-da dəniz gəmiləri, təyyarələr, texniki avadanlıqlar, maşın-texniki məlumatların lizinqin predmetinə olması geniş yayılmışdır. Bəzi ölkələrdə lizinqə hesablama texnikası, minik və yük avtomobilləri verilir.

Lizinqin predmetinə həm daşınar, həm də daşınmaz əmlak ola bilər. Özü də, adətən, əsas vəsaitə aid olan daşınar və ya daşınmaz əmlakın lizinqə verilməsi mümkündür.

Bəzi ölkələrdə, məsələn, Rusiya Federasiyasında torpağın və

digər təbii obyektlərin lizinqin predmeti olmasına yol verilmir. Belə ki, bu kimi daşınmaz əmlak növləri lizinqə verilə bilməz. Beynəlxalq maliyyə lizinqi barədə Ottava Konvensiyasına görə daşınmaz əmlakın lizinqin predmeti ola bilməsi istisna edilir. Odur ki, həmin konvensiya daşınmaz əmlakın lizinqə verilməsinə şamil olunmur, tətbiq edilmir.

Lizinqin predmeti **istehlak olunmayan əmlak olmalıdır**; belə əmlak istifadə prosesində öz natural xüsusiyyətlərini itirmir. Deməli, istehlak olunan əmlak lizinqin predmeti ola bilməz; istehlak olunan əmlak istifadə prosesində öz natural xüsusiyyətlərini itirir.

Lizinqin predmetinin **iqtisadi dövriyyə qabiliyyəti olmalıdır**; bu səbəbdən iqtisadi dövriyyədən çıxardılmış əmlak lizinqin predmeti ola bilməz. Lizinqin predmeti qismində həm də o əmlak çıxış edə bilməz ki, onun iqtisadi dövriyyədə hərəkəti məhdudlaşdırılsın. Deməli, iqtisadi dövriyyədə hərəkəti məhdudlaşdırılan əmlak lizinqin predmeti ola bilməz.

Lizinqin predmeti mülkiyyət hüququ əsasında lizinq verənə məxsusdur. Başqa sözlə, lizinqin predmeti olan əmlakın mülkiyyətçisi lizinq verəndir. Lizinq verən lizinqin predmeti olan əmlakı ya özü hazırlamalı, ya da onu hər hansı satıcıdan əldə etməlidir (satın almalıdır).

Lizinq predmetindən istifadə hüququ isə lizinq alana məxsusdur. Buna görə ona istifadəçi də deyilir.

Lizinq alan lizinq predmeti olan əmlakdan **yalnız sahibkarlıq (kommersiya) məqsədilə** istifadə edə bilər. Axı, lizinq sahibkarlıq (kommersiya) əqdi (sövdələşməsi) hesab olunur. Digər tərəfdən lizinq əməliyyatında iştirak edən şəxslər iqtisadi-ticarət (sahibkarlıq-kommersiya) dövriyyəsinin professional iştirakçılarıdır. Bu səbəbdən lizinq alan lizinq predmeti olan əmlakdan şəxsi, ev və ailə məqsədləri üçün istifadə edə bilməz.

5.3. Lizinqin subyektləri

Lizinqin subyektləri lizinq münasibətinin iqtisadi əsasları sırasına daxildir. Belə ki, lizinq münasibəti iqtisadi fəaliyyət subyektləri arasında yaranır. Təbii ki, belə subyektlər olmazsa, onda lizinq münasibəti də əmələ gələ bilməz.

Lizinqin subyektləri dedikdə, lizinq münasibətinin iştirakçıları başa düşülür.

Lizinqin subyektlərinə **lizinq sövdələşməsinin və ya lizinq əməliyyatının iştirakçıları (subyektləri)** də deyilir. Buna görə də «lizinqin subyektləri», «lizinq sövdələşməsinin iştirakçıları», «lizinq əməliyyatının iştirakçıları», «lizinq sövdələşməsinin subyektləri» və «lizinq əməliyyatının subyektləri» eynimənalı (sinonim) anlayışlar olub, məzmunca üst-üstə düşürlər; onlar arasında hər hansı prinsipial fərq yoxdur. Bəzən lizinqin subyektlərinə həm də **lizinq əqdinin iştirakçıları** deyilir⁹³.

Lizinqin subyektlərini iki növə bölmək olar:

- əsas subyektlər;
- qeyri-əsas subyektlər.

Lizinqin əsas subyektləri dedikdə, lizinq münasibətinin məcburi və zəruri iştirakçıları başa düşülür; onların iştirakı olmadan lizinq iqtisadi münasibətinin yaranması qeyri-mümkündür.

Lizinqin əsas subyektləri lizinq iqtisadi münasibətində birbaşa iştirak edirlər. Buna görə onlara **lizinqin birbaşa subyektləri** də deyilir.

Lizinqin əsas subyektləri (iştirakçıları) bunlardan ibarətdir:

- lizinq verən;
- lizinq alan;
- satıcı.

Yeri gəlmişkən qeyd edək ki, lizinqin subyektləri anlayışı lizinq müqaviləsinin subyektləri anlayışı ilə üst-üstə düşmür. Belə ki, lizinqin subyektləri lizinq müqaviləsinin subyektlərindən daha geniş anlayışdır. **Lizinq müqaviləsinin subyektləri** dedikdə, bu müqaviləni bağlayan tərəflər başa düşülür. Lizinq müqaviləsi hansı şəxslər arasında bağlınırsa, o şəxslər də lizinq müqaviləsinin subyektləri sayılır. Bildiyimiz kimi, lizinq müqaviləsi lizinq verən və lizinq alan arasında bağlanır. Onlar lizinq müqaviləsinin tərəfləridir. Deməli, lizinq müqaviləsinin subyektləri dedikdə, lizinq verən və lizinq alan başa düşülür.

Lizinq verən dedikdə, bu və ya digər avadanlığı (əmlakı) lizinq predmeti kimi lizinq alana müəyyən haqla, müəyyən müddətə və

⁹³ Лизинг. М., 2004, с. 74.

şərtlərlə müvəqqəti istifadəyə verən şəxs başa düşülür. Lizinq verən rolunda həm fiziki, həm də hüquqi şəxslər çıxış edə bilər. Lizinq verən funksiyasını yerinə yetirmək üçün onların hər hansı dövlət orqanından xüsusi icazə (lisenziya) almaları tələb edilmir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən biri olsa da lizinq lisenziyalandırılması tələb edilən fəaliyyət növü sayılmır.

Lizinq verən lizinq alanın istifadəsinə lizinqin predmeti kimi verdiyi **avadanlığı (əmlakı) əldə etməlidir**. Avadanlığın (əmlakın) əldə edilməsi dedikdə, onun satın alınması başa düşülür. Avadanlığı satın almaqdan ötrü lizinq verən bu və ya digər satıcı ilə alqı-satqı müqaviləsi bağlayır. Avadanlığın hansı satıcıdan satın alınması məsələsini isə lizinq alan müstəqil həll edir. Başqa sözlə, lizinq alan satıcıyı müstəqil surətdə seçir. Lizinq verən məhz lizinq alanın müstəqil surətdə seçdiyi satıcıdan avadanlığı (əmlakı) satın alır.

Lizinq verən avadanlığı (əmlakı) satıcıdan **özünəməxsus maliyyə vəsaiti hesabına** əldə edir; o, avadanlığı (əmlakı) cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti hesabına da satın ala bilər. Cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti dedikdə, banklardan və digər maliyyə kredit təşkilatlarından alınan kredit başa düşülür.

Lizinq verən müəyyən hallarda lizinq predmeti olan avadanlığı əldə etməyə (satın almağa) borclu olmur. Belə ki, lizinq avadanlığını (əmlakını) o, özü hazırlayır, istehsal edir. Məsələn, elə istehsal müəssisələri vardır ki, onlar istehsal etdiyi (hazırladığı) avadanlığı lizinqə verir.

Məlum məsələdir ki, lizinq verən öz hazırladığı (istehsal etdiyi) avadanlığa (əmlaka) mülkiyyət hüququ əldə edir; o, mülkiyyətində olan avadanlığı (əmlakı) lizinq predmeti kimi lizinq alanın istifadəsinə verir.

Beləliklə, lizinq verən lizinq predmeti kimi lizinq alanın istifadəsinə verdiyi avadanlığı (əmlakı):

- ya cəlb edilmiş və ya özünə məxsus maliyyə vəsaiti hesabına əldə etməlidir (satın almalıdır);
- ya da özü hazırlamalıdır (istehsal etməlidir).

Lizinq verən əgər lizinq predmeti olan avadanlığı özü hazırlarsa (istehsal) edərsə, o, təbii ki, həmin avadanlığa mülkiyyət hüququ əldə edir. Bununla lizinq verən özünün hazırladığı (isteh-

sal etdiyi) avadanlığın mülkiyyətçisi olur. Mülkiyyətçi kimi onun hüququ vardır ki, öz mülkiyyətində olan avadanlığı başqasının istifadəsinə versin. Lakin lizinq müqaviləsində lizinq alana avadanlığı satın almaq hüququ verilə bilər. Əgər lizinq alan həmin hüququ həyata keçirərsə və ondan istifadə edərsə, belə halda o, lizinq avadanlığının mülkiyyətçisi olur. Bu zaman, avadanlığın üzərində mülkiyyət hüququ lizinq əsasında lizinq verəndən lizinq alana keçir. Qeyd etməliyik ki, maliyyə lizinqi zamanı (maliyyə lizinqi isə lizinqin növlərindən biri sayılır) lizinq avadanlığına mülkiyyət hüququ lizinq alana keçir. Lakin iki şərtə əməl olunmalıdır: birinci, lizinq alan bütün lizinq ödənişlərini verməlidir. Xüsusən də o, lizinq avadanlığının qalıq dəyərini ödəməlidir. İkinci, lizinq dövrü, yəni lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti başa çatmalıdır. Məhz bütün lizinq ödənişləri verildikdə və lizinq müqaviləsinin müddəti başa çatdıqda lizinq avadanlığına mülkiyyət hüququ lizinq alana keçir.

Lizinq verən funksiyasını başlıca olaraq lizinq şirkətləri yerinə yetirir; lizinq şirkəti əsas lizinq verən hesab edilir. Başqa sözlə, lizinq verən rolunda əsasən və başlıca olaraq lizinq şirkətləri çıxış edir.

Lizinq şirkəti dedikdə, xüsusi olaraq lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olan kommersiya təşkilatı başa düşülür; o, hüquqi şəxsdir. Özü də lizinq şirkəti, adətən, açıq səhmdar cəmiyyət formasında yaradılır; səhmdar cəmiyyəti isə kommersiya təşkilatının növlərindən biri sayılır.

Fəaliyyətinin xarakteri baxımından lizinq şirkətləri iki növə bölünür; həmin növlər bunlardan ibarətdir:

- ixtisaslaşmış lizinq şirkəti;
- universal lizinq şirkəti.

İxtisaslaşmış lizinq şirkəti, adətən, müəyyən növdən olan əmlakın (malın), məsələn, minik avtomobilinin, yük avtomobilinin, konteynerlərin və s. lizinqə verilməsi işi ilə məşğul olur; onlar həm də bir qrupdan olan standart növ malları lizinqə verirlər (məsələn, toxuculuq işi ilə məşğul olan müəssisələr üçün avadanlığı; tikinti avadanlıqlarını və s.). Belə şirkətlər, adətən, özünün maşın parkına (avtomobil və digər nəqliyyat vasitələrinin durduğu, eləcə də təmir olunduğu yerə) malik olur. Onlar həm də ehtiyatda müxtəlif

avadanlıqlar saxlayırlar ki, həmin avadanlıqlar tələb edildikdə lizinq alanlara verilir. İxtisaslaşmış lizinq şirkətləri bunlardan əlavə, əsasən lizinqə verilmiş avadanlıqlara texniki xidmət göstərir və normal istismar (istifadə) üçün onların yararlı vəziyyətdə saxlanılmasına göz yetirirlər.

Universal lizinq şirkətləri isə lizinqə müxtəlif növ maşın və avadanlıq vermək işi ilə məşğul olurlar; belə şirkətlər lizinq alanın seçdiyi satıcıdan (mal verəndən) ona lazım olan avadanlığı alır. Lizinq predmetinə texniki xidməti ya satıcı, ya da lizinq alan göstərir; lizinq predmetinin təmir olunması işini də onlar görürlər. Lizinq şirkətinin (lizinq verənin) özü isə faktiki olaraq təşkilatçı funksiyasını yerinə yetirərək lizinq əməliyyatını maliyyələşdirir.

Lizinq şirkətlərini həm də **lizinq firmaları** adlandırırlar. **Lizinq firması** öz təsis sənədlərinə uyğun olaraq lizinq verən funksiyasını yerinə yetirən kommersiya təşkilatıdır; belə firmalar lizinq fəaliyyəti sahəsində, yəni əmlakın (avadanlığın) lizinqə verilməsi məqsədi ilə əldə olunması sahəsində ixtisaslaşmışdır. Bundan başqa, lizinq münasibətlərində bilavasitə iştirak edən bütün firmaları şərti olaraq lizinq firmaları adlandırmaq olar.

Lizinq firmalarının, adətən, başqa şirkətlərlə «yaxın qohumluq əlaqəsi» olur; buna görə də çox az-az hallarda onlar müstəqil olurlar. Çox vaxt onlar sənaye (və ya ticarət) firmalarının, bankların və sığorta cəmiyyətlərinin filialı və törəmə şirkəti qismində çıxış edirlər.

Lizinq verən rolunda təkcə lizinq şirkətləri çıxış etmirlər. Başqa sözlə, lizinq verənlərin dairəsi yalnız lizinq şirkətləri (firmaları) ilə məhdudlaşmır. Belə ki, qanun kommersiya təşkilatı formasında fəaliyyət göstərən bəzi hüquqi şəxslərə lizinq verən rolunda lizinq fəaliyyətini həyata keçirmək hüququ verə bilər. Məsələn, «Banklar haqqında» Azərbaycan Respublikası Qanunu (2004) banklara hüquq verir ki, onlar lizinq əməliyyatı aparsınlar. Belə ki, həmin qanunun 32-ci maddəsinin 1-ci hissəsinə görə banklar lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola bilərlər⁹⁴. Bundan ötrü bankların xüsusi olaraq ayrıca Mərkəzi Bankdan lisenziya (xüsusi icazə) almaları tələb edilmir. Lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün bankların Mər-

⁹⁴ Banklar haqqında (normativ aktlar toplusu). Bakı 2009, s. 56.

kəzi Bankdan aldığı ümumi bank lisenziyası kifayətdir. Başqa sözlə, banklar, əgər Mərkəzi Bankdan aldığı bank lisenziyasında qadağan edilməmişdirsə, lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola bilər («Banklar haqqında» Qanunun 32-ci maddəsinin 1-ci hissəsi).

Qeyd etməliyik ki, banklar lizinq xidmətləri bazarında iştirak edən əsas subyektlərdən biridir. Bunun iki başlıca səbəbi vardır. Birinci, lizinq biznes növü sayılır; banklar isə pul resurslarını (pul vəsaitlərini) saxlayan əsas kredit təşkilatı hesab edilir: onlar pul resurslarını effektiv şəkildə yerləşdirməlidir. İkinci, lizinq xidməti öz iqtisadi təbiətinə görə bank kreditləşdirməsi ilə sıx surətdə bağlıdır. Hətta lizinq bank kreditləşməsinin bir növ alternatividir. Təsədüfi deyildir ki, lizinq xidməti «Banklar haqqında» Qanunun 32-ci maddəsinin 1-ci bəndində kreditləşdirmə növlərindən biri kimi xarakterizə olunur⁹⁵. Yeri gəlmişkən, iqtisadi nəzəriyyə də lizinqə kreditləşdirmə forması kimi baxır⁹⁶.

Maliyyə bazarında rəqabət buna gətirib çıxarır ki, banklar lizinq əməliyyatını geniş səviyyədə həyata keçirir. **Digər tərəfdən** müstəqil lizinq şirkətlərinə (firmalarına) kredit verməklə banklar dolayı yolla (əmtəə kredit formasında), həm də lizinq alanı kreditləşdirir (maliyyələşdirir).

Banklar lizinq əməliyyatında əsasən iki yolla iştirak edir. Birinci yolun mahiyyəti bankların lizinq verən və ya lizinq alan rolunda lizinq biznesində iştirak etməsindən ibarətdir; bu yola lizinq əməliyyatında **birbaşa iştirak etmə deyilir**.

İkinci yolun mahiyyəti isə bankların lizinq sövdələşməsini (lizinq əqdini) kreditləşdirməsindən ibarətdir. Belə ki, lizinq şirkətləri cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti hesabına əmlak (avadanlıq) alıb, onu lizinqə verə bilər; bank krediti isə cəlb olunmuş əsas maliyyə vəsaiti hesab olunur. Başqa sözlə, bank krediti cəlb olunmuş maliyyə vəsaitləri arasında əsas rol oynayır. Buna bankların lizinq əməliyyatında **dolayı iştirak etməsi** deyilir. Bundan əlavə, banklar digər formalarda da lizinq biznesində dolayı yolla iştirak edə bilərlər:

- lizinq əməliyyatına təminat vermək;

⁹⁵ Banklar haqqında (normativ aktlar toplusu). Bakı. 2009, s. 56.

⁹⁶ Экономическая теория. Учебник. М., 2002, с. 526.

- törəmə lizinq şirkəti (firması) yaratmaq;
- lizinq şirkətləri (firmaları) təsis etmək və s⁹⁷.

Bankların özü lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsində iştirak etmirlər; lizinq əməliyyatı aparmaq üçün bankların tərkibində xüsusi olaraq lizinq şöbələri yaradılır ki, onlar lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olurlar.

Lizinq verən rolunda həm də istənilən **istehsal müəssisəsi** çıxış edə bilər. Lizinq belə müəssisənin əsas fəaliyyət növü sayılır. Lakin buna baxmayaraq əgər təsis sənədində (nizamnaməsində) qadağan edilməyibsə, istehsal müəssisələri lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola bilərlər. Belə ki, onların öz istehsal etdiyi malları (maşınları, avadanlıqları, dəzgahları və s.) lizinq əsasında başqa şəxslərin istifadəsinə vermələri mümkündür.

Lizinq verən rolunda həm də **ticarət müəssisəsi** çıxış edə bilər. Söhbət o ticarət müəssisəsindən gedir ki, lizinq onun əsas fəaliyyət növü olmasın. Əgər belə müəssisələrin təsis sənədində (nizamnaməsində) qadağan edilməyibsə, onlar lizinq verən rolunda lizinq biznesində iştirak edə bilərlər.

Beləliklə, lizinq verən qismində lizinqin subyekti ola bilərlər:

- lizinq şirkətləri (firmaları);
- banklar;
- istehsal və ticarət müəssisələri.

Dünya praktikasında da lizinq verənlərin üç tipi fərqləndirilir⁹⁸. Birinci tip lizinq verən dedikdə, kommersiya bankı (onun ixtisaslaşdırılmış bölməsi) və ya digər maliyyə-kredit təşkilatı başa düşülür; onlar lizinq verən rolunda lizinq fəaliyyəti ilə məşğul ola bilərlər, bu şərtlə ki, lizinq fəaliyyəti kommersiya banklarının və ya digər maliyyə-kredit təşkilatlarının nizamnaməsində nəzərdə tutulsun.

İkinci tip lizinq verən dedikdə, lizinq şirkətləri (firmaları) başa düşülür; lizinq şirkətləri (firmaları) həm səhmdar cəmiyyəti, həm də digər təşkilati-hüquqi formalarda (məsələn, tam ortaqlıq forma-

⁹⁷ Dünyanın əsas banklarının demək olar ki, hamısı belə şirkətlər yaratmışdır (bax: Астахов В., Спановский В. Лизинг в банковской стратегии / Банковское дело в Москве, 1997, № 12

⁹⁸ Основы банковской деятельности / Под ред. К.Р. Тагирбекова, М., 2003, с. 338-339.

sında və s.) təsis edilir. Lizinq şirkətlərinin (firmalarının) təsisçisi rolunda həm fiziki, həm də hüquqi şəxslər çıxış edə bilərlər.

Lizinq şirkətlərinin (firmalarının) özü üç qrupa bölünür:

- maliyyə lizinq şirkətləri (firmaları);
- ixtisaslaşmış lizinq şirkətləri (firmaları);
- broker lizinq şirkətləri.

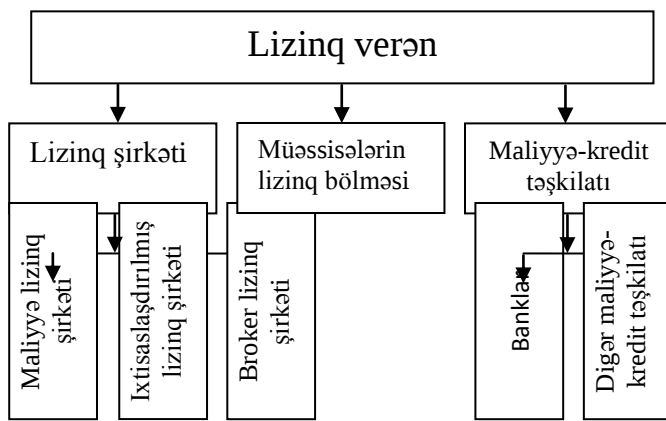
Maliyyə lizinq şirkətləri lizinq əməliyyatı aparır və konkret sövdələşməni (lizinq sövdələşməsini) maliyyələşdirir; onlar xüsusi olaraq məhz bundan ötrü yaradılır.

İxtisaslaşmış lizinq şirkətləri (firmaları) lizinq avadanlığının alınmasını maliyyələşdirir. Bundan əlavə, onlar istifadəçiyə (lizinq alana) lizinq avadanlığının saxlanması və təmiri üzrə kompleks xarakterli xidmətlər göstərir, ondan istifadə olunmasına dair məsləhətlər verir və s.

Broker lizinq şirkətləri lizinq iştirakçıları arasında vasitəçi funksiyasını yerinə yetirir; lizinq haqqı almaqda onun üstün hüququ yoxdur; lizinq haqqını almaqda üstünlük hüququ əsas lizinq verənə məxsusdur.

Üçüncü tip lizinq verən dedikdə, müəssisə (firma) başa düşülür; lizinq fəaliyyəti onun üçün əsas deyil, əlavə fəaliyyət növü sayılır. Belə müəssisələr (firmalar) lizinqi öz əsas fəaliyyət növünə əlavə olaraq həyata keçirir. Onlar lizinqi maliyyələşdirmə mənbəyinə malikdir. Lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün müəssisələr (firmalar) xüsusi olaraq bölmələr yaradırlar; həmin bölmələr, adətən, avadanlıq istehsalçısı olan iri və böyük müəssisələrdə (firmalarda) təşkil olunur. Lizinqin köməyi ilə belə bölmələr müəssisələrin istehsal etdiyi avadanlıqların realizə olunmasının (satışını) stimullaşdırır.

Dünya praktikasında mövcud olan lizinq verənin üç tipini sxem halında göstərek:



Lizinq alan lizinqin digər subyekti sayılır; o, lizinq verənlə lizinq müqaviləsi bağlayan şəxsdir. Belə ki, lizinq müqaviləsi iki şəxs arasında bağlanır; bunlardan biri lizinq verən, digəri isə lizinq alandır.

Lizinq alan dedikdə, lizinq avadanlığını, yəni lizinqin predmeti olan əmlakı müəyyən haqla, müəyyən müddətə və şərtlərlə istifadəyə götürən şəxs başa düşülür. Başqa sözlə, lizinq alan lizinq avadanlığından istifadə edən şəxsdir. Buna görə də ona həm də **istifadəçi** deyilir. Lizinq alan lizinq avadanlığından istifadəyə görə lizinq verənə pul ödəyir ki, ona **lizinq haqqı** deyilir. Lizinq alan lizinq avadanlığını özü müstəqil surətdə seçir; o, nəinki lizinq avadanlığını seçir, həmçinin həmin avadanlığı satan şəxsi (saticını) müəyyən edir. Lizinq verən məhz lizinq alanın müəyyən etdiyi avadanlığı özünün müstəqil surətdə seçdiyi satıcıdan alaraq (əldə edərək) istifadəyə verir.

Lizinq iqtisadi münasibətlərində lizinq alan rolunda, adətən, hüquqi şəxslər, yəni müəssisələr çıxış edir; onlara lizinq avadanlığından istifadə edən müəssisələr deyilir; belə müəssisələrin sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək üçün tələb edilən zəruri əmlakı (istehsal vasitələri, dəzgahları və s.) olmur. Sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək üçün o, lizinq verənə müraciət edir; lizinq verən tələb olunan əmlakı (avadanlığı) lizinq alanın (müəssisənin) göstərdiyi və müəyyənləşdirdiyi satıcıdan alıb, onun istifadəsinə verir. Müəssisə avadanlığından (əmlakdan) istifadə edərək sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirir və bunun nəticəsində mənfəət əldə edir; əldə olunmuş mənfəətin bir hissəsini o, lizinq haqqı kimi lizinq verənə ödəyir ki, bu, lizinq verənin lizinq əməliyyatından götürdüyü gəlir (mənfəət) hesab edilir.

Lizinq alan qismində lizinq iqtisadi münasibətlərində təkcə müəssisələr (hüquqi şəxslər) çıxış etmir. Qeyd etməliyik ki, bu və ya

digər avadanlığı lizinqə həm də fiziki şəxslər götürə bilərlər. Deməli, lizinq alan dedikdə, həmçinin fiziki şəxslər başa düşülür; fiziki şəxslər isə geniş anlayışdır; buraya aiddir:

- Azərbaycan Respublikasının vətəndaşları;
- xarici ölkə vətəndaşları (əcnəbilər);
- vətəndaşlığı olmayan şəxslər.

Satıcı lizinqin üçüncü subyekti (iştirakçısı) sayılır; ona mal verən də deyilir. **Satıcı (mal verən)** dedikdə lizinqin predmeti olan avadanlığı (lizinq avadanlığını) lizinq verənə satan şəxs başa düşülür. Avadanlığı satmaq üçün o, lizinq verənlə alqı-satqı müqaviləsi bağlayır; məhz bu müqaviləyə əsasən o, lizinq avadanlığını lizinq verənə satır. Bunun nəticəsində lizinq avadanlığı mülkiyyət hüququ əsasında lizinq verənə məxsus olur. Başqa sözlə, lizinq verən lizinq predmeti olan avadanlığın mülkiyyətçisinə çevrilir, ona mülkiyyət hüququ əldə edir. Lizinq verən satıcıdan avadanlığı xüsusi olaraq sonradan lizinq alanın istifadəsinə vermək üçün əldə edir. Bu barədə lizinq verən satıcıya məlumat verir. Başqa sözlə, lizinq verən satıcını məlum edir ki, o avadanlığı xüsusi olaraq lizinq alanın istifadəsinə vermək üçün əldə edir. Amma avadanlığı satıcı lizinq verənə deyil, bilavasitə lizinq alanın özünə verir.

Satıcı rolunda hər şeydən əvvəl, hüquqi şəxslər (müəssisələr) çıxış edir. Lizinq avadanlığını lizinq verənə həm də fiziki şəxslər sata bilər, yəni satıcı funksiyasını həm də fiziki şəxslər yerinə yetirə bilərlər. Deməli, lizinqin subyekti (iştirakçısı) kimi satıcı dedikdə, alqı-satqı müqaviləsinə əsasən lizinq predmeti olan avadanlığı lizinq verənə satan hüquqi və ya fiziki şəxs başa düşülür.

Satıcı lizinqin (lizinq iqtisadi münasibətinin) subyekti (iştirakçısı) sayılır. O ki qaldı, satıcının lizinq müqaviləsinin subyekti (tərəfi) olmasına qeyd etməliyik ki, o, lizinq müqaviləsinin bağlanması iştirak etmir. Belə ki, lizinq müqaviləsi lizinq verən və lizinq alan arasında bağlanır; satıcı həmin müqavilənin bağlanmasında iştirak etmir. Bu səbəbdən satıcı lizinq müqaviləsinin subyekti (tərəfi) ola bilməz. Amma lizinq sövdələşməsi (lizinq əməliyyatı) **üçtərəfli lizinq müqaviləsi** kimi rəsmiləşdirilə bilər; belə halda satıcı lizinq müqaviləsinin subyekti (tərəfi) rolunda çıxış edir.

Lizinqin subyektlərinin **sahibkar** statusu olmalıdır. Belə ki,

həm lizinq verən, həm lizinq alan, həm də satıcı sahibkardılar; onlar sahibkarlıq dövryyəsinin peşəkar iştirakçılarıdır. Məsələ burasındadır ki, lizinqdən yalnız sahibkarlıq sahəsində istifadə olunur; ailə-məişət və şəxsi sferada lizinq tətbiq edilmir. Bu səbəbdən lizinqin subyekti qismində yalnız sahibkarlar çıxış edə bilərlər.

Beləliklə, lizinqin subyekti olan lizinq alan özü lizinqin predmeti olan avadanlığı və satıcını seçir; o, lizinq avadanlığından yalnız sahibkarlıq məqsədi ilə istifadə edə bilər; lizinq alan avadanlıqdan ailə-məişət və şəxsi məqsədlər üçün istifadə edə bilməz; lizinqin predmeti olan avadanlığı lizinq verən əldə edir və lizinqin bütün dövründə onun mülkiyyətçisi kimi qalır; lizinq alan lizinq dövrü başa çatdıqdan sonra lizinqin predmeti olan avadanlığını lizinq şirkətinə (lizinq verənə) qaytarır və ya razılaşdırılmış şərtlərlə lizinq dövrünü (lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddətini) uzadır və ya lizinq avadanlığını satın alır.

Qeyd etməliyik ki, lizinq avadanlığının mülkiyyətçisi lizinq verən olsa da satıcı həmin avadanlığı lizinq verənin sahibliyinə vermir; satıcı lizinq avadanlığını bilavasitə lizinq alanın özünə təqdim edir. Amma tərəflərin razılığı (satıcı və lizinq verənin razılığı) ilə lizinq avadanlığı lizinq verənin sahibliyinə də verilə bilər; bundan sonra o, avadanlığı lizinq alana çatdırır.

Lizinq alan və satıcı qismində sahibkarlıq münasibətlərinin istənilən iştirakçısı çıxış edə bilər. Lakin lizinqin spesifikliyi bunda deyil. Lizinqin spesifikliyi onda özünü büruzə verir ki, lizinq verən xüsusi mövqeyə malik olub, xüsusi rol yerinə yetirir. Belə ki, lizinq verən rolunda, adətən, ixtisaslaşdırılmış lizinq şirkətləri çıxış edir. Keçən yüzilliyin 50-ci illərinin axırlarında və 60-cı illərin əvvəllərində lizinq şirkətinin funksiyasını böyük sənaye firmaları yerinə yetirirdilər; onlar lizinqdən öz mallarının satışına kömək edən vasitə və əlavə reklam kimi istifadə edirdilər. Bir müddət keçdikdən sonra onlara banklar da qoşuldular. 1965-ci ilə kimi banklar ABŞ-da lizinq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq hüququna malik deyildilər.

Qərbi Avropa ölkəsində lizinq şirkətləri, adətən, iri bankların dəstəyi ilə yaradılırdı; onlar həm də eyni zamanda iri bankların filialı kimi təsis olunurdu.

Xarici ölkələrdə lizinq şirkəti dedikdə, gələcək istifadəçi üçün avadanlığın satın alınmasını maliyyələşdirən elə maliyyə şirkəti

başə düşülür ki, həmin şirkət avadanlığı onun göstərdiyi satıcıdan əldə edir. Son zamanlar lizinq verən rolunda **sığorta şirkətləri və pensiya fondları** da çıxış edir.

Bir az yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, lizinq verən, lizinq alan və satıcı lizinqin əsas (birbaşa) subyektləri (iştirakçıları) adlanırlar. Lizinq müqaviləsində həm də dolay subyektlər iştirak edir. Dolay subyektlər (iştirakçılar) isə bunlardan ibarətdir:

- investor;
- zamin (qarantıya verən);
- vasitəçi;
- sığortaçı.

Investor dedikdə, lizinqin predmeti olan avadanlığın əldə edilməsi (satın alınması) üçün kredit formasında pul vəsaiti verən (investisiya qoyan) şəxs başə düşülür; ona həm də **kreditor** deyilir. Belə ki, o, lizinq sövdələşməsini kreditləşdirir.

Zamin dedikdə, lizinq alan və ya lizinq verənin öhdəliyi üçün zamin duran şəxs başə düşülür. **Qarant (qarantıya verən)** elə bir şəxsdir ki, lizinq alanı və ya lizinq verənin öhdəliyi üçün qarantıya (təminat) verir.

Vasitəçi dedikdə, lizinq verən və satıcı arasında əlaqə yaranan şəxs başə düşülür; o, lizinq verənin tapşırığı ilə hərəkət edərək satıcıyı seçir, alqı-satqı müqaviləsinin layihəsini hazırlayır, lizinq alan üçün lazım olan avadanlığın əldə olunmasına kömək edir və s. Vasitəçi lizinq verənlə kommissiya və ya tapşırıq müqaviləsi bağlayır ki, o, həmin müqavilələr əsasında hərəkət edir.

Sığortaçı dedikdə, sığorta şirkəti (təşkilatı) başə düşülür; sığorta şirkəti (təşkilatı) lizinqin predmeti olan avadanlığı itməkdən, korlanmaqdan, xarab olmaqdan və ya məhv olunmaqdan sığortalayır; bundan ötrü sığortaçı ilə lizinq alan arasında sığorta müqaviləsi bağlanır, bir şərtlə ki, bu, lizinq müqaviləsində nəzərdə tutulsun. Əgər lizinq müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, satıcı avadanlığı lizinq alana (lizinq şirkətinə) verdiyi andan lizinq dövrü başə çatanaqədək onu itirilmə (məhv olma), çatışmazlıq və zədələnmə risklərindən sığortalamalıdır.

5.4 Lizinq dövrü

Lizinq dövrü lizinq münasibətlərinin iqtisadi əsaslarından biri sayılır. Özü də o, vacib iqtisadi əhəmiyyəti və mənası olan əsas hesab edilir. Belə ki, lizinq alan lizinq predmeti olan avadanlığa olan istifadə hüququnu məhz lizinq dövründə həyata keçirir.

Bildiyimiz kimi, lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq predmeti olan avadanlığı müəyyən müddətə lizinq alanın istifadəsinə verir; məhz həmin müddətə lizinq dövrü deyilir.

Lizinq dövrü dedikdə, lizinq predmeti olan avadanlığın lizinq alanın istifadəsinə verildiyi müddət başa düşülür. Lizinq avadanlığı hansı müddətə istifadəyə verilmişsə, o müddət lizinq dövrü hesab edilir. Bəzən lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddətinə lizinq dövrü deyilir⁹⁹. Bu, aydın məsələdir. Belə ki, lizinq müqaviləsi hansı müddətə qüvvədə olarsa, həmin müddət lizinq dövrü adlanır. Lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti dedikdə, lizinq müqaviləsinin müddəti başa düşülür. **Lizinq müqaviləsinin müddəti**, yəni lizinq dövrü isə lizinq müqaviləsinin özündə göstərilir.

Lizinq dövründən asılı olaraq lizinqin üç növü (tipi) fərqləndirilir; həmin növlər (tiplər) bunlardan ibarətdir:

- qısamüddətli lizinq;
- ortamüddətli lizinq;
- uzunmüddətli lizinq.

Qısamüddətli lizinq dedikdə bir il yarımdan (18 aydan) az müddətə həyata keçirilən lizinq başa düşülür. Başqa sözlə, avadanlıq 1 il yarım müddətinə lizinqə verilərsə, bu qısamüddətli lizinq sayılır.

Orta müddətli lizinq avadanlığın 1 il 6 aydan 3 ilə kimi istifadəyə verilməsini nəzərdə tutur; lizinqin bu növü (tipi) göstərdiyimiz müddət ərzində həyata keçirilir.

Uzunmüddətli lizinq isə üç və daha çox il ərzində həyata keçirilir. Lizinq şirkətləri bu və ya digər avadanlığı, adətən, 5-8 il və daha çox müddətə lizinqə verir¹⁰⁰.

⁹⁹ Банковское дело. Учебник. Под ред. О.И. Лаврушина, М., 2009, с. 609.

¹⁰⁰ Xarici iqtisadi əlaqələr terminlər lüğəti. Bakı. 1991, s. 85.

Lizinq dövrü (lizinq müddəti) istifadəyə verilən avadanlığın amortizasiya müddətindən asılı olaraq müəyyən edilir. **Amortizasiya müddətində** avadanlığın işlənməsi nəticəsində get-gedə, tədricən onun qiyməti azalır. Amortizasiya isə avadanlığın qiymətinin azaldılması, köhnəlməsi deməkdir. Maliyyə lizinqi zamanı lizinq müqaviləsinin qüvvədə olma müddəti, adətən, amortizasiya müddəti ilə üst-üstə düşür. İstənilən halda lizinq müddəti avadanlığın tam amortizasiyası ilə başa çatmamalıdır.

Lizinq müqaviləsində avadanlığın **effektiv xidmət müddəti** də müəyyən edilməlidir. Məsələ burasındadır ki, lizinq dövrü (müddəti) uzun müddətli olur və çox vaxt avadanlığın effektiv xidmət müddətini (dövrünü) əhatə edir, yəni avadanlığı tam amortizasiya müddətini (dövrünü) əhatə edir, yəni avadanlığın tam amortizasiya müddətinə (dövrünə) yaxınlaşır¹⁰¹.

5.5. Lizinq ödənişləri

Lizinq ödənişləri lizinq iqtisadi münasibətlərinin əsaslarından (iqtisadi əsaslarından) biridir. Lizinq ödənişləri həm də lizinq müqaviləsinin vacib şərtidir. Belə ki, lizinq müqaviləsində lizinq ödənişləri barədə şərt nəzərdə tutulmalıdır. Odur ki, lizinq ödənişləri lizinq müqaviləsinin məcburi elementidir. Bu isə o deməkdir ki, əgər lizinq müqaviləsində lizinq ödənişləri barədə şərt göstərilməzsə, belə halda lizinq müqaviləsi bağlanmamış hesab edilir.

Lizinq ödənişləri lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində həyata keçirilir. Özü də həmin ödənişlər lizinq avadanlığından istifadəyə görə lizinq alan tərəfindən lizinq şirkətinə (lizinq verənə) verilir.

Beləliklə, **lizinq ödənişləri** dedikdə, lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində lizinq alan tərəfindən lizinq şirkətinin (lizinq verənin) xeyrinə lizinq avadanlığından istifadəyə görə həyata keçirilən ödənişlər başa düşülür. Elə buradaca dərhal qeyd etməliyik ki, lizinq ödənişləri üç formada həyata keçirilir:

- pul forması;
- kompensasiya forması;

¹⁰¹ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая. М., 2009, с. 558.

- qarışıq forma.

Pul formasına görə lizinq alan lizinq verənə (lizinq şirkətinə) vaxtaşırı, yeni müəyyənləşdirilmiş dövrdə (məsələn, ayda bir dəfə; rübdə bir dəfə; ildə bir dəfə və s.) müəyyən məbləğdə pul ödəyir. Belə lizinqə **müasir formalı lizinq** deyilir. Belə ki, müasir formalı lizinqə görə lizinq ödənişləri pul formasında həyata keçirilir.

Kompensasiya formasına görə lizinq ödənişləri əmtəə (mal) formasında həyata keçirilir; buna həm də lizinq ödənişlərinin **natura forması** deyilir. Belə ki, lizinq alan lizinq şirkətinə pul deyil, əmtəə (mal) verir. Bununla o, lizinq ödənişlərini həyata keçirir. Buna **klassik lizinq** deyilir. Klassik lizinq zamanı lizinq ödənişləri, adətən, əmtəə (mal) formasında həyata keçirilir¹⁰². Belə ki, lizinq alan tərəfindən istehsalın təşkili və ya istehsalın yenidən qurulması zamanı əgər avadanlıq lizinq əsasında əldə olunur və istifadəyə götürülürsə, investisiya (kapital) cəlb edilməsi tələb olunmur. Belə ki, lizinq alan (müəssisə) lizinq əsasında əldə etdiyi avadanlıqdan istifadə edərək əmtəə (mal) istehsal edir. O, lizinq ödənişlərini məhz istehsal etdiyi (hazırladığı) əmtəə (mal) hesabına həyata keçirir. Əvvəllərdə qeyd etdiyimiz kimi, buna həm də **kompensasiya lizinqi** deyilir. Kompensasiya lizinqi zamanı lizinq ödənişi (natura formasında ödəniş) həm də qarşılıqlı xidmət vasitəsi ilə həyata keçirilə bilər. Belə ki, lizinq alan lizinq şirkətinə müvafiq növdə xidmət göstərə bilər; bu yolla o, lizinq ödənişini həyata keçirir¹⁰³.

Qarışıq formaya görə, lizinq ödənişlərinin bir hissəsi pul, digər hissəsi isə əmtəə (mal) formasında həyata keçirilir. Belə ki, lizinq alan lizinq ödənişlərini göstərdiyimiz iki formanı, yəni pul və əmtəə formalarını uyğunlaşdırmaqla həyata keçirir.

Lizinq ödənişlərinin hansı formada həyata keçirilməsi məsələsi lizinq şirkəti və lizinq alan arasındakı razılaşmadan asılı olaraq həll edilir. Əgər lizinq şirkəti və lizinq alan arasında lizinq ödənişləri ilə bağlı hesablaşmalar lizinq avadanlığının vasitəsilə istehsal olunan əmtəə (mal) ilə aparılarsa, belə əmtəənin (malın) qiyməti

¹⁰² Бусыгин А.В. Предпримательство. М., 2001, с. 301.

¹⁰³ Тынель А.,Функ., Я. Хвалей. В курсе международного торгового право. Минск, 2000, с. 463.

tərəflərin razılığı ilə müəyyənləşdirilir və lizinq müqaviləsində qeyd edilir. Bunu da qeyd etməliyik ki, lizinq ödənişlərinin forması (pul forması; notura forması; qarışıq forma) lizinq müqaviləsində göstərməlidir.

Lizinq alan lizinq şirkətinə lizinq ödənişlərini onun lizinq avadanlığından istifadəyə başladığı vaxtdan etibarən həyata keçirməlidir. Ona görə ki, lizinq alanın lizinq ödənişlərinin verilməsi ilə bağlı öhdəlikləri onun lizinq avadanlığından istifadəyə başladığı vaxtdan qüvvəyə minir. Bununla yanaşı qeyd etməliyik ki, bu barədə lizinq müqaviləsində ayrı qayda da nəzərdə tutula bilər. Məsələn, lizinq müqaviləsində müəyyən edilə bilər ki, lizinq alan lizinq ödənişlərinin verilməsi ilə bağlı öhdəliklərin lizinq avadanlığının vasitəsi ilə əmtəə (mal) istehsal etdiyi və ya əmtəə (malı) istehlakçılara satıldığı vaxtdan yerinə yetirsin.

Göstərilən məsələ barədə **möhlət** də verilə bilər. Belə ki, lizinq müqaviləsində lizinq ödənişlərinə lizinq avadanlığından istifadəyə başlandığı vaxtdan 6 ay (180 gün) keçəndən möhlət verilməsi nəzərdə tutula bilər.

Lizinq ödənişləri ilə bağlı hesablamalar, adətən, **köçürmə yolu** ilə aparılır. Belə ki, lizinq alan lizinq ödənişlərini bilavasitə lizinq şirkətinin (lizinq verənin) bank hesabına köçürür.

Lizinq ödənişləri geniş, əhatəli və ümumiləşdirilmiş anlayışdır. Belə ki, bu anlayışa müxtəlif, bir neçə pul məbləğləri daxildir, yəni lizinq ödənişləri məbləğlərin məcmusundan ibarətdir. Bu səbəbdən **lizinq ödənişlərinin ümumi məbləği** mövcuddur.

Birinci, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə lizinq avadanlığının **amortizasiya ödənişləri** aiddir. Amortizasiya ödənişləri lizinq avadanlığının işlədilməsi (köhnəlməsi) ilə bağlı olan ödənişlərdir; həmin ödənişləri lizinq avadanlığını öz balansında uçota alan (balansında saxlayan) şəxs, yəni lizinq alan həyata keçirir¹⁰⁴.

İkinci, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə **lizinq avadanlığının əldə edilməsi ilə bağlı zəruri xərclər** daxildir. Bildiyimiz kimi, lizinq şirkətinin (lizinq verənin) lizinq iqtisadi münasibətlərində

¹⁰⁴ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая. М., 2009, с. 597.

əsas vəzifəsi bundan ibarətdir ki, o, lizinq alanın göstərdiyi əmlakı müəyyən satıcıdan əldə etməli (satın almalı) və lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verməlidir. Məlum məsələdir ki, lizinq şirkəti avadanlığı əldə edərkən (satın alarkən) müəyyən məbləğdə pul ödəyir; həmin məbləğ lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxildir. Məsələn, tutaq ki, lizinq şirkəti avadanlığı əldə edərkən satıcıya iyirmi min manat məbləğində pul ödəmişdir; həmin pul məbləği lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə aiddir. Qeyd etməliyik ki, lizinq avadanlığının əldə edilməsi ilə bağlı zəruri xərclər dedikdə, lizinq avadanlıqlarının əldə edilməsi (satın alınması) üçün ödənilən pul məbləği başa düşülür. Təbii ki, lizinq şirkəti lizinq avadanlığının əldə edilməsi üçün ödədiyi pulun əvəzini almalıdır.

Üçüncü, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə lizinq avadanlıqlarını əldə etmək (satın almaq) üçün **alınan kreditə görə faiz daxildir**. Qeyd etdiyimiz kimi, lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq avadanlıqlarını həm də cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti hesabına əldə edə (satın ala) bilər. Belə ki, bəzən lizinq şirkəti tərəfindən lizinq avadanlıqlarının satın alınması onun özünəməxsus maliyyə vəsaiti hesabına mümkün olmur. Ya lizinq şirkətinin özünəməxsus maliyyə vəsaiti çatmır və kifayət etmir, ya da o, maliyyə vəsaitinə malik olmur. Belə halda aydın məsələdir ki, lizinq şirkəti lizinq avadanlığını cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti hesabına əldə etməlidir. **Cəlb edilmiş maliyyə vəsaiti** dedikdə, ilk növbədə bankdan alınan kredit vəsaiti başa düşülür. Belə ki, lizinq şirkəti bankdan (eləcə də digər kredit təşkilatından) kredit alır. Bundan ötrü o, bankla kredit müqaviləsi bağlayır. Bank isə krediti yalnız müəyyən faizlə verir. Məlum olduğu kimi, faizlə verilməsi kreditin klassik prinsiplərindən biridir. Ümumi və hamıya məlum olan qayda bundan ibarətdir ki, banklar faizsiz kredit vermir. Lizinq şirkəti də bankdan krediti müəyyən faizlə alır; alınmış kredit vəsaiti hesabına o, satıcıdan lizinq avadanlığını əldə edir, alınmış kredit vəsaitinə görə faiz isə lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə aid olunur. Belə ki, lizinq alan kreditə görə faizi ödəməlidir.

Dördüncü, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə **lizinq verənə çatacaq haqqın məbləği** daxildir; ona **lizinq haqqı** deyilir. Qanunvericilikdə ona «lizinq mükafatı» və ya «lizinq verənin mükafatının məbləği» deyilir. Hesab edirik ki, bu, münasib və dəqiq işlə-

dilməyən termindir. Bizim fikrimizcə, «lizinq haqqı» daha düzgün termindir. Belə ki, lizinq şirkəti satıcıdan əldə etdiyi avadanlığı lizinq alanın istifadəsinə müəyyənləşdirilmiş haqqın əvəzində verir.

Qeyd etməliyik ki, lizinq haqqı lizinq şirkətinin lizinq əməliyyatından əldə etdiyi gəlirdir; onu lizinq şirkətinin mənfəəti hesab etmək olmaz. Belə ki, **mənfəət** lizinq şirkətinin əldə etdiyi gəlir (lizinq haqqı) və onun lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsinə çəkdiyi xərc arxasındakı fərqdən ibarətdir. Başqa sözlə, əvvəlcə lizinq şirkətinin lizinq əməliyyatının həyata keçirilməsi üçün çəkdiyi xərc hesablanır. Sonra isə lizinq şirkətinin lizinq əməliyyatından əldə etdiyi gəlir müəyyənləşdirilir. Hesablanmış xərcdən müəyyən olunmuş gəlir çıxılır. Fərq (yerdə qalan məbləğ) lizinq şirkətinin mənfəəti hesab edilir.

Qeyd etməliyik ki, lizinq öz iqtisadi məzmununa görə **birbaşa investisiya** sayılır. Buna görə də lizinq ödənişlərinin ümumi məbləği elə hesablanmalıdır ki, lizinq şirkəti birinci, öz investisiya xərclərinin əvəzini tam ödəyə bilsin və ikinci, üstəgəl müəyyən məbləğdə gəlir əldə etsin. Gəlir (lizinq haqqı) dedikdə, investisiya xərclərinin əvəzinin tam ödənilməsindən sonra yerdə qalan pul məbləği başa düşülür. Belə ki, lizinq şirkətinin investisiya xərclərinin əvəzi tam şəkildə ödənilir. Yerdə qalan pul məbləği lizinq şirkətinin gəliri (lizinq haqqı) hesab edilir.

O ki, qaldı **lizinq şirkətinin investisiya xərclərinin** nə demək olduğuna, qeyd etməliyik ki, lizinq əmlakının əldə edilməsi və ondan istifadə olunması ilə bağlı çəkilən xərclər lizinq şirkətinin investisiya xərcləri adlanır. Lizinq şirkətinin investisiya xərclərinə aiddir:

- lizinq əmlakının dəyəri;
- əmlak vergisi;
- lizinq avadanlığının daşınma xərcləri;
- lizinq əmlakının yerləşdirilməsi və qoyulmasına çəkilən xərc;
- lizinq əmlakının quraşdırılmasına çəkilən xərc;
- müəssisəsinin (lizinq alanın) işçilərinə lizinq avadanlığından istifadə qaydalarını öyrətməklə bağlı çəkilən xərc;
- lizinq əmlakının gömrük rəsmiləşdirilməsinə çəkilən xərc;
- lizinq avadanlığı ilə bağlı gömrük yığımı, tarif və rüsumunun ödənilməsinə çəkilən xərc;

- istismar olunana kimi lizinq avadanlığının saxlanılmasına çəkilən xərc;
 - daşınma zamanı lizinq avadanlığının qorunmasına və mühafizəsinə çəkilən xərc;
 - lizinq əmlakının sığortalanmasına çəkilən xərc;
 - mümkün olan bütün risklərdən sığorta olunma xərci;
 - cəlb olunmuş maliyyə (kredit) vəsaitindən istifadə olunması üçün faizin ödənilməsinə çəkilən xərc;
 - lizinq avadanlığının əldə olunması üçün möhlətlə ödənişi həyata keçirilən zaman satıcıya faiz ödənilməsinə çəkilən xərc;
 - lizinq alana qarantıya verilməsi və zəminlik üçün çəkilən xərc;
 - lizinq avadanlığının saz, işlək və yararlı vəziyyətdə saxlanılmasına çəkilən xərc;
 - lizinq avadanlığına xidmət göstərilməsi üçün çəkilən xərc;
 - lizinq avadanlığının dövlət qeydiyyatına alınmasına çəkilən xərc (lizinq avadanlığına əmlak hüquqları Azərbaycan Respublikası Əmlak Məsələləri Dövlət Komitəsi yanında Daşınmaz Əmlakın Dövlət Reyestri Xidmətində dövlət qeydiyyatına alınmalıdır);
 - lizinq avadanlığının əldə olunması və istifadəyə verilməsi ilə bağlı çəkilən xərc;
 - lizinq avadanlığını əsaslı təmir etmək üçün ehtiyat fondu yaradılmasına çəkilən xərc;
 - ticarət agentinə (nümayəndəsinə) ödənilən komissiyon haqqı;
 - lizinqin həyata keçirilməsi zamanı əlavə xidmətlər göstərilməsinə çəkilən xərc;
 - digər xərclər (belə xərclər olmadan lizinq avadanlığından normal istifadə edilməsi mümkün olmur).
- Lizinq haqqı (gəlir) isə özündə birləşdirməlidir:
- lizinq şirkətinin göstərdiyi xidmətə görə ödənişi;
 - lizinq alanın lizinq şirkətinin vəsaitindən istifadə etməsinə görə müəyyən faizi.

Göstərdiyimiz qayda konkret lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğini hesablamağın metodik əsası hesab edilir; həmin qaydadan lizinq müqaviləsinin layihəsi tərtib olunan zaman istifadə edilməlidir. Bunun hər şeydən əvvəl, ilk növbədə iqtisadi əhəmiyyəti vardır.

Lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxil edilən **sığorta xərci** barədə xüsusi olaraq danışmaq lazımdır. Belə ki, lizinq avadanlığı itirilmə (məhv olma), çatışmazlıq və ya zədələnmə risklərindən sığortalanmalıdır. Əgər lizinq müqaviləsində nəzərdə tutularsa, lizinq avadanlığını sığortalamaq vəzifəsi lizinq şirkətinin üzərinə qoyulur. Lizinq avadanlığını sığortalamaq üçün isə lizinq şirkəti sığortaçı (sığorta şirkəti) ilə sığorta müqaviləsi bağlayır; bu zaman o, sığortaçıya müəyyən məbləğdə sığorta haqqı ödəyir; həmin məbləğ lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxil edilir. Başqa sözlə, lizinq avadanlığı lizinq verən tərəfindən (lizinq şirkəti tərəfindən) sığorta edilmişdirsə, sığorta üçün ödənilən məbləğ lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxil edilir. Lizinq alan həmin məbləği lizinq ödənişlərinin tərkibində ödəməlidir. Əgər lizinq avadanlığı lizinq alan tərəfindən sığorta edilərsə, onda sığorta üçün ödənilən məbləğ lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxil edilə bilməz. Bu, aydın məsələdir. Belə ki, lizinq avadanlığını sığortalamaq üçün lizinq alan özü sığorta şirkəti ilə sığorta müqaviləsi bağlayaraq ona sığorta haqqı ödəyir. Bu isə sığorta üçün ödənilən məbləğin verilməsi deməkdir.

Amma ümumi qayda bundan ibarətdir ki, lizinq avadanlığını sığortalamaq vəzifəsi satıcının üstünə düşür. Belə ki, lizinq müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, satıcı lizinq avadanlığını lizinq şirkətinə satdığı (verdiyi) andan lizinq müqaviləsinin müddəti başa çatanaqədək lizinq avadanlığını itirilmə (məhv olma), çatışmazlıq və ya zədələnmə risklərindən sığortalamalıdır. Belə halda da təbii ki, sığorta üçün ödənilən məbləğ lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxil edilə bilməz. Məsələ burasındadır ki, bu kimi məqamlarda satıcı özü sığortaçı ilə sığorta müqaviləsi bağlayır və ona sığorta haqqı ödəyir.

Beşinci, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə **sığorta üçün ödənilən məbləğ** daxildir. Bu barədə yuxarıda qeyd etmişik.

Altıncı, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə **lizinq şirkətinin əlavə xidmətlərinin haqqı** daxildir. Belə ki, lizinqin həyata keçirilməsi prosesində əlavə xidmətlərin göstərilməsinə ehtiyac yaranabilir. Lizinq alan həmin xidmətlərin əvəzini ödəməlidir; belə ödəniş isə lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə daxildir. Özü də qeyd etdiyimiz kimi, əlavə xidmətlərin göstərilməsinə çəkilən

xərclər lizinq şirkətinin investisiya xərclərinə aiddir.

Yeddinci, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə lizinq şirkətinin lizinq müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş **digər xərclər** daxildir. Belə xərclər lizinq müqaviləsində göstərməlidir.

Beləliklə, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləği iki hissədən ibarətdir. Birinci hissəyə lizinq şirkətinin investisiya xərcləri aiddir. İkinci hissə isə özündə lizinq şirkətinə çatacaq haqqı (gəliri) birləşdirir. Bir daha göstərməliyik ki, lizinq ödənişlərinin ümumi məbləği lizinq avadanlıqlarının amortizasiya müddəti nəzərə alınmaqla elə hesablanmalıdır ki, lizinq şirkətinin investisiya xərclərini örtə və ona nəzərdə tutulmuş gəlir gətirə bilsin. Özü də lizinq müqaviləsi öz predmeti olan avadanlığın (lizinq avadanlığının) tam amortizasiyası ilə başa çatmamalıdır. Qəti dəyər hesablanarkən amortizasiya faktı bütün hallarda nəzərə alınmalıdır.

Lizinq müqaviləsində lizinq ödənişlərinin qrafiki göstərməlidir; həmin qrafik hesablaşma qaydasını əks etdirir. Lizinq müqaviləsində həm də göstərməlidir ki, lizinq müqaviləsi vaxtından əvvəl icra edildiyi hallarda lizinq ödənişləri hansı qaydada hesablanmalıdır.

İqtisadi ədəbiyyat səhifələrində lizinq ödənişləri ilə bağlı olaraq **lizinq faizi** kimi anlayış işlədilir. Lizinq faizi dedikdə başa düşülür:

- lizinq şirkəti tərəfindən cəlb olunmuş maliyyə (kredit) vəsaitinə görə ödəniş (lizinq şirkəti həmin vəsaitin hesabına lizinq əməliyyatını həyata keçirir);
- lizinq marjası (lizinq şirkətinin göstərdiyi xidmətə görə əldə etdiyi gəlir;
- həmin gəlir 1-3 % müəyyənləşdirilir);
- riskə görə haqq (o, lizinq şirkətinin daşıdığı müxtəlif risklərin səviyyəsindən asılıdır).

Lizinq ödənişlərini hesablamaq üçün annuitit formuldan istifadə olunur. Annuitit formul dedikdə, konkret borc üzrə hər il həyata keçirilən ödəniş (illik ödəniş) başa düşülür; həmin formul lizinq müqaviləsinin bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan bütün şərtlərinin təsirini ifadə edir.

Annuitit formul bundan ibarətdir:

$$P = A \frac{U \div T}{1 - 1 \div (1 + U \div T)^T} \times \pi$$

P- lizinq ödənişlərinin məbləği;

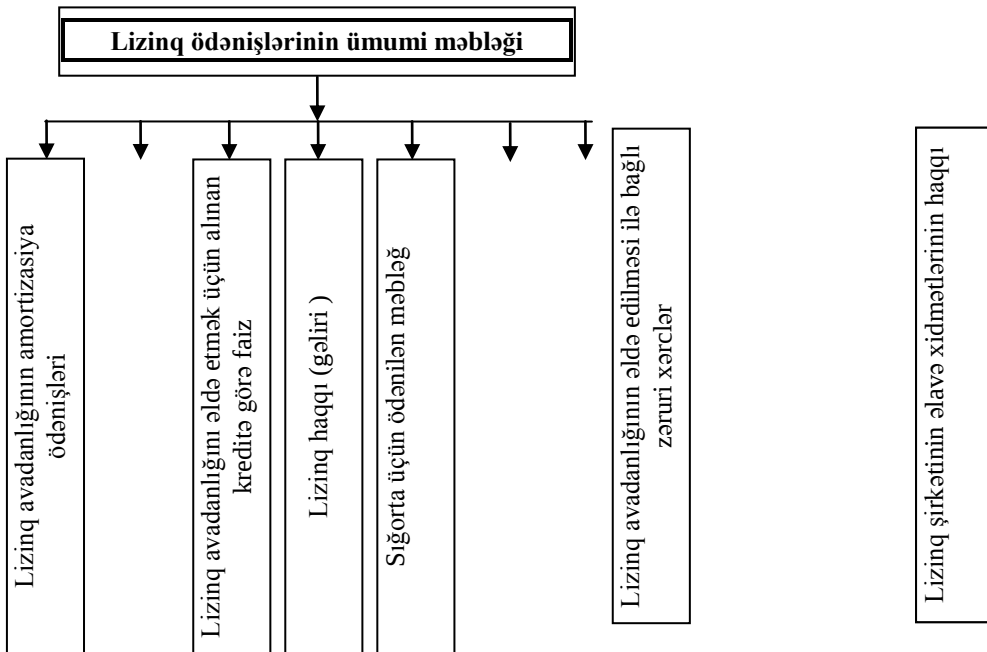
A- amortizasiya məbləği (və ya lizinq avadanlığının dəyəri);

P- lizinq müddəti (dövrü);

U- lizinq faizi;

T- lizinq ödənişlərinin dövrü (vaxtaşırı həyata keçirilməsi).

Lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğini sxem şəklində belə müəyyən etmək olar:



Mövzu üzrə yoxlama sualları:

1. Lizinq münasibətlərinin iqtisadi əsasları dedikdə nə başa düşülür?
2. Lizinqin predmeti nədən ibarətdir?
3. Lizinqin predmeti dedikdə nə başa düşülür?
4. Nələr lizinqin predmeti ola bilər?
5. Lizinqin subyektləri dedikdə nə başa düşülür?
6. Lizinqin şirkətləri neçə qrupa (tipə) bölünür və onlar hansılardan ibarətdir?
7. Lizinqin dövrü nəyə deyilir?
8. Müddətə görə lizinq neçə növə bölünür?
9. Lizinqin ödənişləri nəyə deyilir?
10. Lizinq ödənişlərinin formaları hansılardır?
11. Lizinq ödənişlərinə nə daxildir?

Tövsiyə olunan əlavə ədəbiyyat:

1. Банковское дело/ Под ред. О.И. Лаврушина. М., 2009;
2. Основы банковской деятельности/Под ред. К.Р. Тагирбекова, М., 2003;
3. Чекларева Е.Н. Лизинговый бизнес. М., 1994;
4. Юзэфяк Л., Куфэль Я. Лизинг. Познань, 1991;
5. Ивасенко А.Г. Лизинг: экономическая сущность и перспективы развития. М.,1996.

VI FƏSİL

LİZİNQ SUBYEKTLƏRİNİN MƏSULİYYƏTİ VƏ RİSK

6.1. Lizing subyektlərinin məsuliyyəti

Lizing iqtisadi münasibətlərində iştirak edən hər bir subyekt (satıcı, lizing şirkəti və lizing alan) bu və ya digər vəzifə daşıyırlar. Onlar öz üzərlərinə düşən vəzifələri lazımı qaydada yerinə yetirməlidirlər. Lizing subyektləri həmin vəzifələri yerinə yetirməməyə görə məsuliyyət daşıyırlar.

Lizing şirkətinin (lizing verənin) əsas vəzifəsi lizing alanın göstərdiyi avadanlığı müəyyən (konkret) satıcıdan əldə edərək (satın alaraq) onu lizing alanın müvəqqəti sahibliyinə verməkdən ibarətdir; həmin vəzifənin yerinə yetirilməsi lizing şirkəti tərəfindən satıcı ilə alqı-satqı müqaviləsi bağlanmasını nəzərdə tutur. Alqı-satqı müqaviləsi əsasında lizing avadanlığı əldə olunur. Satıcı həmin müqaviləni alıcı (lizing şirkəti) qarşısında deyil, lizing alan qarşısında icra edir. Belə ki, satıcı lizing avadanlığını bilavasitə lizing alana verir; o şəxsə verir ki, həmin şəxs alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasında tərəf kimi iştirak etmir. Bu cəhət lizingin əsas xüsusiyyətlərindən biri sayılır.

Satıcı lizing avadanlığını lizing alana:

- qanunvericilikdə və ya müqavilədə nəzərdə tutulan sənədləri ilə (texniki pasportu, keyfiyyət sertifikatı, istismar təlimatı və digər sənədlərlə) verməlidir;

- ləvazimatı (yardımçı predmetləri) ilə birlikdə verməlidir;
- üçüncü şəxslərin hüquqlarından (məsələn; girov hüququndan və s.) azad verməlidir;
- müəyyənləşdirilmiş miqdarda verməlidir;
- razılaşdırılmış çeşiddə verilməlidir və s.

Satıcı lizing avadanlığının keyfiyyətlərinə (qüsursuz olmasına) xüsusi diqqət yetirməlidir. Belə ki, o, lizing alana keyfiyyəti alqı-satqı müqaviləsinə uyğun gələn avadanlıq verməyə borcludur.

Alqı-satqı müqaviləsində lizing avadanlıqlarının keyfiyyəti haq-

qında şərtlər nəzərdə tutulmaya da bilər. Belə halda satıcı lizinq alana, adətən, istifadə etdiyi məqsədlərə yarayan avadanlıq verməlidir.

Satıcının lizinq alana lazımi keyfiyyətdə avadanlıq verməməsi müəyyən nəticələrə səbəb olur. Belə ki, əgər satıcı avadanlığın qüsurları barəsində qabaqcadan məlumat verməmişsə, lizinq alanın hüququ var ki, satıcının təqsiri olub-olmamasından asılı olaraq satıcıdan öz seçimi ilə aşağıdakıları tələb etsin:

- lizinq avadanlığının alışı qiymətinin mütənasib azaldılmasını;
- lizinq avadanlığının qüsurlarının ağılabatan müddətə əvəzsiz aradan qaldırılmasını;
- lizinq avadanlığının qüsurlarının aradan qaldırılması üçün özünün çəkdiyi xərclərin əvəzinin ödənilməsi.

Lizinq avadanlığında yalnız **adi qüsurlar** olduqda lizinq alan göstərilənləri tələb edə bilər. Bəzən lizinq avadanlığında adi deyil, mühüm qüsurlar aşkar olunur. **Mühüm qüsurlar** barədə o halda danışmaq olar ki, lizinq avadanlığının keyfiyyətinə aid tələblər əhəmiyyətli dərəcədə pozulsun; belə qüsurları, adətən, aradan qaldırmaq mümkün olmur və ya onları aradan qaldırmaq üçün kifayət dərəcədə çox xərc çəkilməsi və yaxud çox vaxt sərf olunması tələb edilir. Mühüm qüsurlar həm də dəfələrlə aşkar edilir və ya aradan qaldırıldıqdan sonra yenidən üzə çıxır.

Lizinq avadanlığında mühüm qüsurlar aşkar edildikdə lizinq alan mümkün olan iki alternativ variantdan birini seçir:

- alqı-satqı müqaviləsinin icrasından imtina etmək və lizinq avadanlığı üçün ödədiyi pul məbləğinin geri qaytarılmasını tələb etmək;
- lazımi keyfiyyəti olmayan avadanlığın müqaviləyə uyğun avadanlıqla əvəz olunmasını tələb etmək.

Satıcı lizinq şirkətinə (lizinq verənə) satdığı avadanlığı lizinq alana verməlidir ki, bu, onun daşdığı əsas vəzifə sayılır. Həmin vəzifənin satıcı tərəfindən yerinə yetirilməməsi onun üçün arzuolunmaz mənfi nəticələrə səbəb olur. Belə ki, əgər satıcı alqı-satqı müqaviləsi üzrə alıcı qismində çıxış edən lizinq şirkətinə (lizinq verənə) satdığı avadanlığı lizinq alana verməkdən imtina edərsə, bu zaman alqı-satqı müqaviləsinin icrasından (yəni pulun ödənilməsindən) imtina olunmaq barədə tələb irəli sürülür. Lakin belə

tələbi alqı-satqı müqaviləsi üzrə alıcı rolunda çıxış edən lizinq şirkəti (lizinq verən) deyil, lizinq alan irəli sürür. Amma unutmamaq olmaz ki, qüvvədə olan mülki qanunvericiliyə görə alqı-satqı müqaviləsinin icrasından imtina olunmaq barədə tələbi yalnız alıcı (lizinq şirkəti) irəli sürə bilər. Lizinqin malik olduğu əsas xüsusiyyətlərdən biri məhz bundan ibarətdir. Bu xüsusiyyətə görə alqı-satqı müqaviləsinin icrasından imtina barədə tələb lizinq alan tərəfindən irəli sürülür. Başqa cür ola da bilməz. Ona görə ki, lizinq avadanlığı lizinq şirkətinin (lizinq verənin) deyil, lizinq alanın istifadəsinə verilir. Bu səbəbdən hər hansı müvafiq tələbi satıcıya o, irəli sürməlidir.

O ki qaldı lizinq şirkətinə (lizinq verənə) qeyd etməliyik ki, o nə satıcının alqı-satqı müqaviləsindən irəli gələn vəzifələrini yerinə yetirməməsinə, nə də lizinq avadanlığının keyfiyyətsiz (qüsursuz) olmasına görə lizinq alan qarşısında məsuliyyət daşıyır. Bunun səbəbi ondan ibarətdir ki, lizinq avadanlığını və satıcını lizinq alan müstəqil surətdə seçir. Məhz bu səbəbdən lizinq alan satıcıya tələb irəli sürmək hüququ əldə edir. Adətən, satıcıya tələb irəli sürmək hüququna alqı-satqı müqaviləsi üzrə alıcı malik olur. Lizinq alan isə qeyd etdiyimiz kimi, alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması iştirak etmir. O, alıcı yox, istifadəçidir.

Amma lizinq alan alqı-satqı müqaviləsinin icrasından imtina edərkən, lizinq şirkətinin (lizinq verənin) razılığını almalıdır; onun razılığı olmadan alqı-satqı müqaviləsinin icrasından imtina edilə bilməz. Bu, aydın məsələdir. Belə ki, lizinq avadanlığı satın alınarkən onun pulunu lizinq şirkəti (lizinq verən) ödəməlidir.

Bununla yanaşı, qeyd etməliyik ki, satıcının alqı-satqı müqaviləsindən irəli gələn vəzifəsini yerinə yetirməməsinə görə lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq alan qarşısında məsuliyyət daşıya bilər. Bu, yalnız o halda mümkün ola bilər ki, satıcını seçmək lizinq şirkətinin (lizinq verənin) üzərinə qoyulsun. Belə halda təbii ki, lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq alan qarşısında avadanlığın keyfiyyətli olmasına və digər məsələlərə görə məsuliyyət daşımalıdır.

Alqı-satqı müqaviləsi əsasında satıcıdan əldə etdiyi (satın aldığı) lizinq avadanlığına lizinq şirkətinin (lizinq verənin) mülkiyyət hüququ müəyyən xüsusiyyətlərə malikdir. Belə ki, lizinq şirkətinin lizinq avadanlığına olan hüquqları mülkiyyətçinin ənənəvi hüquq-

larından fərqlənir. Bildiyimiz kimi, mülkiyyətçinin ənənəvi hüquqları bunlardan ibarətdir:

- avadanlığa sahiblik etmə hüququ;
- avadanlıqdan istifadə etmək hüququ;
- avadanlığa sərəncam vermək hüququ.

Mülkiyyətçinin göstərilən ənənəvi hüquqlarından lizinq şirkəti (lizinq verən) yalnız birinə-sərəncam vermək hüququna malikdir. O, həmin hüququ həyata keçirərək (həmin hüquqdan istifadə etməklə) avadanlığı lizinqə, yəni lizinq alanın istifadəsinə verir.

O ki qaldı avadanlığa sahiblik etmək və ondan istifadə hüquqlarına, lizinq şirkəti (lizinq verən) öz mülkiyyətində olan avadanlığa belə hüquqlara malik olmur. Belə ki, məlum olduğu kimi, lizinq əməliyyatı həyata keçirilən zaman lizinq şirkəti avadanlığa sahiblik və ondan istifadə hüquqlarını lizinq alana verir. Əvvəllərdə qeyd etdiyimiz kimi, lizinq şirkəti (lizinq verən) cəlb edilmiş və ya özünə məxsus maliyyə vəsaiti hesabına əldə etdiyi və mülkiyyətində olan avadanlığı lizinq alanın müvəqqəti sahibliyinə və istifadəsinə verən şəxsdir.

Lizinq alana gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, onun üstünə aşağıdakı əsas vəzifələr düşür; həmin vəzifələri yerinə yetirməməyə görə lizinq alan məsuliyyət daşıyır:

- satıcıdan lizinq avadanlığını qəbul etmək;
- lizinq avadanlığından təyinatı üzrə istifadə etmək;
- lizinq avadanlığının salamatlığını və lazımı texniki vəziyyətdə saxlanılmasını təmin etmək;
- lizinq ödənişlərini vaxtında həyata keçirmək;
- lizinqin müddəti başa çatdıqda lizinq avadanlığını geri qaytarmaq və ya onu mülkiyyət hüququ əsasında əldə etmək.

Lizinq alan satıcıdan **lizinq avadanlığını qəbul etməlidir**; bu zaman o, alqı-satqı müqaviləsi üzrə alıcı kimi bütün hərəkətləri yerinə yetirməlidir. Digər tərəfdən lizinq alan qüsurlu və çatışmazlıqları aşkar etmək (müəyyən etmək) üçün lizinq avadanlığının keyfiyyətini, eləcə də onun komplektliyini yoxlamalıdır. Əgər lizinq alan lizinq avadanlığında hər hansı qüsurlu və çatışmazlıq aşkar edərsə, bu barədə o, dərhal satıcıya məlumat verməlidir.

Həm də lizinq avadanlığının lizinq alana verilməsi vaxtında rəsmiləşdirilməlidir. Bundan ötrü **qəbul protokolu** tərtib edilir ki, hə-

min protokol həm satıcı, həm də lizinq alan tərəfindən imzalanır. Məhz qəbul protokolunda lizinq alanın lizinq avadanlığını qəbul edərkən müəyyənləşdirdiyi və aşkar etdiyi hər hansı bir çatışmazlıq barədə qeyd edilməlidir. Bu barədə lizinq alan lizinq şirkətinə (lizinq verənə) məlumat verir. Yalnız bundan sonra lizinq alan aşkar edilmiş çatışmazlıqları aradan qaldırmaq məqsədi ilə satıcı qarşısında tələb irəli sürə bilər. Lakin lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq alan tərəfindən avadanlığın sazlığını yoxlayarkən aşkar oluna bilən çatışmazlıq üçün məsuliyyət daşımır.

Lizinq avadanlığının keyfiyyəti və onun komplektliyi, habelə göndərmə müddətləri barədə şərt pozulduqda, lizinq alan satıcıya tələb irəli sürür. Lizinq alan ümumiyyətlə, satıcı ilə lizinq şirkəti (lizinq verən) arasında bağlanmış alqı-satqı müqaviləsi ilə nəzərdə tutulan istənilən tələbi irəli sürə bilər.

Lizinq alan həm də belə bir vəzifə daşıyır ki, o, lizinq avadanlığından **lizinq müqaviləsinin şərtlərinə və ya onun təyinatına uyğun istifadə etməlidir**; bu zaman o, alqı-satqı müqaviləsi üzrə alıcı kimi bütün hərəkətləri yerinə yetirməlidir. Digər tərəfdən lizinq alan qüsurlar və çatışmazlıqları aşkar etmək (müəyyən etmək) üçün lizinq avadanlıqlarının keyfiyyətini, eləcə də onun komplektliyini yoxlamalıdır. Əgər lizinq alan lizinq avadanlığında hər hansı qüsurlar və çatışmazlıqlar aşkar edərsə, bu barədə o, dərhal satıcıya məlumat verməlidir.

Lizinq alan istifadə prosesində lizinq avadanlığını saz və yararlı vəziyyətdə saxlamalı, lizinq avadanlığına texniki xidmət göstərməli, öz hesabına onun **orta və cari gəlirini** həyata keçirməlidir. Bu barədə lizinq müqaviləsində ayrı qayda da nəzərdə tutula bilər. O ki qaldı lizinq avadanlığının **əsaslı təmir** olunmasına, qeyd etməliyik ki, belə təmir lizinq şirkətinin (lizinq verənin) hesabına aparılır.

Göstərilən vəzifənin, yəni lizinq avadanlığından lizinq müqaviləsinin şərtlərinə və ya onun təyinatına uyğun istifadə etmək vəzifəsinin yerinə yetirilməməsi lizinq alan üçün arzuolunmaz mənfi nəticələrə səbəb ola bilər. Belə ki, həmin vəzifə pozulduqda lizinq şirkətinin (lizinq verənin) hüququ var ki, **pul məbləğlərini və lizinq avadanlıqlarını mübahisəsiz geri alsın** və bununla lizinq müqaviləsini vaxtından əvvəl ləğv etsin.

Lizinq alan lizinq avadanlığını **işlək halda** saxlamalıdır. Təbii ki, hər hansı avadanlıq işlək halda saxlanmazsa, bu, onun istehlak keyfiyyətlərinin pisləşməsinə səbəb olur. Bu kimi məqamlarda lizinq şirkəti (lizinq verən) pul məbləğlərini və lizinq avadanlıqlarını mübahisəsiz geri ala, bununla da lizinq müqaviləsini vaxtından əvvəl ləğv edə bilər.

Lizinq alanın daşıdığı vəzifələrdən biri bundan ibarətdir ki, o, lizinq avadanlığını **sublizinqə verməməlidir**. Sublizinq zamanı lizinq alan lizinq avadanlığını hər hansı üçüncü şəxsin istifadəsinə verir; belə halda üçüncü şəxs lizinq alan rolunda çıxış edir. Deməli, sublizinq lizinq avadanlığının ikinci əldən lizinqə verilməsidir. Bu zaman lizinq alanla üçüncü şəxs arasında **sublizinq müqaviləsi** bağlanır. Sublizinq müqaviləsi sublizinqi rəsmiləşdirir. Sublizinq müqaviləsində avadanlığın hansı müddətə üçüncü şəxsin istifadəsinə verilməsi göstərilir. Qeyd etməliyik ki, avadanlıq sublizinqə verildikdə satıcıya qarşı tələb hüququ sublizinq müqaviləsi üzrə lizinq alana keçir.

Lizinq alanın avadanlığı sublizinqə vermək hüququ yoxdur. Belə ki, o, müstəqil surətdə, necə deyirlər, «özbaşına» lizinq avadanlığını sublizinqə bilməz. Bununla yanaşı, qeyd etməliyik ki, lizinq alan lizinq şirkətinin (lizinq verənin) icazəsi ilə avadanlığını lizinq alan tərəfindən sublizinqə verilməsi yalnız lizinq şirkətinin (lizinq verənin) razılığı (icazəsi) ilə mümkün ola bilər. Özü də lizinq şirkəti (lizinq verən) avadanlığın sublizinqə verilməsi barədə razılığı (icazəsi) yazılı formada verməlidir.

Göstərilən vəzifənin, yəni lizinq şirkətinin (lizinq verənin) yazılı razılığı (icazəsi) olmadan avadanlığı sublizinqə verməmək vəzifəsinin lizinq alan tərəfindən pozulması onun üçün mənfi nəticələrə səbəb ola bilər. Belə ki, lizinq alan lizinq şirkətinin (lizinq verənin) yazılı razılığı (icazəsi) olmadan avadanlıq üçüncü şəxsə sublizinqə verərsə, onda lizinq şirkətinin (lizinq verənin) pul məbləğlərini və lizinq avadanlığını mübahisəsiz geri almaq və bununla da lizinq müqaviləsini vaxtından əvvəl ləğv etmək hüququ vardır.

Lizinq alan lizinq haqqını, yəni **lizinq avadanlığından istifadəyə görə haqqı vaxtında** ödəməlidir. Bu, onun üzərinə düşən əsas vəzifələrdən biridir. Həmin vəzifənin də yerinə yetirilməsi lizinq alan üçün mənfi nəticələrə səbəb ola bilər. Belə ki, lizinq mü-

qaviləsində lizinq haqqının ödəniş müddətləri göstərilir. Əgər lizinq alan lizinq haqqını ödəniş müddətləri üzrə ardıcıl olaraq iki dəfədən artıq ödəyirsə, bu zaman lizinq şirkəti (lizinq verən) pul məbləğlərini və lizinq avadanlığını mübahisəsiz olaraq geri ala və bununla da lizinq müqaviləsini vaxtından əvvəl ləğv edə bilər.

Lizinq alan lizinq müddəti başa çatdıqdan (yeni lizinq müqaviləsi müddətin bitməsinə görə ləğv edildikdən) sonra **lizinq avadanlığını lizinq şirkətinə (lizinq verənə) qaytarmalıdır**. Bu da lizinq alanın daşdığı əsas vəzifələr sırasına aiddir. Lizinq alan avadanlığı normal köhnəlmə (amortizasiya) və ya lizinq müqaviləsi ilə müəyyənləşdirilən köhnəlmə nəzərə alınmaqla lizinq şirkətinə (lizinq verənə) ondan aldığı vəziyyətdə (halda) qaytarmalıdır.

Bəzən lizinq alan lizinq müddətinin (dövrünün) başa çatmasına baxmayaraq, lizinq avadanlığını qaytarmır. Belə halda lizinq şirkətinin (lizinq verənin) hüququ var ki,

- birinci, lizinq avadanlığının geri qaytarılmasını tələb etsin;
- ikinci, ona dəymiş zərərin əvəzinin ödənilməsinə tələb etsin;
- üçüncü, gecikdirmə müddəti üçün haqq ödənilməsinə tələb etsin.

Lizinq alan ola bilsin ki, lizinq avadanlığını lizinq şirkətinə (lizinq verənə) vaxtında qaytarmasın, yeni avadanlığın qaytarılmasını gecikdirsin. Bu kimi hallarda lizinq şirkəti (lizinq verən) gecikdirmə vaxtı üçün haqq (pul) ödənilməsinə tələb edə bilər.

Qeyd etməliyik ki, müəyyən hallarda lizinq alan lizinq şirkətinin (lizinq verənin) yazılı razılığı ilə lizinq avadanlığını öz vəsaiti hesabına yaxşılaşdırır. Lizinq müddəti başa çatdıqda lizinq alan həmin yaxşılaşdırmaların dəyərini ona ödənilməsinə tələb edə bilər, bu şərtlə ki, onlar lizinq avadanlığına zərər vurmadan ayrılmalı bilməsin. Lizinq şirkəti (lizinq verən) buna görə məsuliyyət daşıyır.

Bəzən lizinq alan lizinq şirkətinin yazılı razılığı olmadan lizinq avadanlığını yaxşılaşdırır. Əgər həmin yaxşılaşdırmalar lizinq avadanlığına zərər vurmadan ayrılmalı bilirsə, lizinq alan onların dəyərinin ödənilməsinə tələb edə bilməz. Lizinq şirkəti (lizinq verən) buna görə hər hansı məsuliyyət daşımır.

Lizinq alan lizinq avadanlığının itirilməsinə görə məsuliyyət daşıyır. Belə ki, lizinq alanın təqsiri üzündən lizinq avadanlığı itə bilər və ya lizinq avadanlığı öz funksiyasını yerinə yetirə bilməz. Bu

kimi hallarda lizinq alan lizinq müqaviləsi üzrə öz öhdəliklərini icra etməlidir. Belə ki, lizinq alanın təqsiri üzündən lizinq avadanlığının itirilməsi və ya lizinq avadanlığının öz funksiyasını yerinə yetirməsi lizinq alanı lizinq müqaviləsi üzrə öhdəliklərindən (məsuliyyətindən) azad etmir.

6.2 Lizinq subyektlərinin riskləri

Lizinq subyektləri həm də sahibkarlıq riski daşıyırlar. Belə ki, lizinq sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən biridir. Məlum məsələdir ki, sahibkarlıq fəaliyyətinin istənilən növünün, o cümlədən lizinqin həyata keçirilməsi risklə bağlıdır. Başqa sözlə, lizinq kimi sahibkarlıq fəaliyyət növü riskli fəaliyyətdir. O ki qaldı, riskin nə demək olduğuna, qeyd etməliyik ki, risk dedikdə nəzərdə tutulan və gələcəkdə əldə edilməsi gözlənilən nəticəyə nail olunmamaq ehtimalı başa düşülür. Belə ki, risk lizinq subyektlərinin zərərə düşmək ehtimalıdır.

Lizinq əmlakı bildiyimiz kimi, itirilə bilər. Onun həm də məhv olması mümkündür. Bunlardan əlavə, lizinq avadanlığı həm zədələnmə, həm də korlana bilər. Elə də ola bilər ki, lizinq avadanlığı sayca (çəki baxımından), yəni kəmiyyətə çatışmaya (əskik gələ) bilər. Deməli, hər an lizinq avadanlığının itirilmə, məhv olma, çatışmazlıq (əskik gəlmə), korlanma və ya zədələnmə riski mövcuddur. Buna görə də lizinq avadanlığı belə risklərdən **siğortalanmalıdır**.

Lizinq avadanlığının hansı subyekt tərəfindən siğortalanmasına gəldikdə isə qeyd etməliyik ki, lizinq avadanlığını siğortalamaq vəzifəsi satıcının üzərinə qoyulmuşdur. Belə ki, satıcı lizinq avadanlığının lizinq şirkətinə (və ya lizinq alana) verdiyi andan lizinq müddəti başa çatanaqədək lizinq avadanlığını itirilmə, məhv olma, çatışmazlıq, korlanma və ya zədələnmə risklərindən siğortalamamalıdır. Lizinq müqaviləsində ayrı qayda da nəzərdə tutula bilər. Məsələn, lizinq müqaviləsində göstərilə bilər ki, lizinq avadanlığını itirilmə, məhv olma, zədələnmə, korlanma və ya çatışmazlıq risklərindən siğortalamaq vəzifəsi lizinq şirkətinə və ya lizinq alana həvalə olunsun.

Lizinq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi zamanı həm də sahib-

karlıq (maliyyə) riskləri mövcuddur. Buna görə də sahibkarlıq (maliyyə) riskləri sığortalanmalıdır. O ki qaldı, sahibkarlıq (maliyyə) risklərinin hansı subyekt tərəfindən sığortalanmasına, qeyd etməliyik ki, bu, lizinq müqaviləsi ilə müəyyən edilir. Belə ki, sahibkarlıq (maliyyə) risklərinin sığortalanması lizinq müqaviləsini bağlayan tərəflərin razılığı ilə həyata keçirilir.

Məlum olduğu kimi, lizinq avadanlığının istifadəsi prosesində digər şəxslərin həyatına, sağlamlığına və əmlakına zərər vurula bilər. Təbii ki, lizinq alan bu kimi hallarda zərərin əvəzini ödəməlidir. Başqa sözlə, lizinq alan lizinq avadanlığından istifadə prosesində vurula bilən zərər üçün risk daşıyır. Lizinq alan həmin riski sığortalamalıdır. Belə ki, lizinq avadanlığının istifadəsi prosesində digər şəxslərin həyatına, sağlamlığına və ya əmlakına dəyən zərər nəticəsində lizinq alan üçün öhdəliklər yaranır. Söhbət hər şeydən əvvəl, zərərin zərərinə ödəmək öhdəliyindən gedir. Lizinq alan zərərin əvəzini ödəmək öhdəliyinin yerinə yetirilməsinə görə öz məsuliyyətini sığortalamalıdır.

Qeyd etməliyik ki, lizinq avadanlığının bütün növlərindən qorunması, həmçinin onun məhv edilməsi, itirilməsi, korlanması, oğurlanması, vaxtından əvvəl sıradan çıxması, quraşdırılması və ya istifadəsi prosesində buraxılan səhvlərlə bağlı və istismarı zamanı risklərə yol verilə bilər. Belə riskləri lizinq avadanlığının faktiki qəbulu anından lizinq alan daşıyır.

Bəzən lizinq avadanlığının pulunu qabaqcadan alan satıcı müflisləşir; bunun nəticəsində lizinq avadanlığının lizinq alana göndərilməsi (verilməsi) mümkün olmur. Satıcının müflisləşməsi ilə bağlı riskin məsuliyyətini satıcını seçən tərəf daşıyır. Lizinq müqaviləsində ayrı qayda da nəzərdə tutula bilər.

Bildiyimiz kimi, lizinq avadanlığından istifadənin məqsədləri lizinq müqaviləsində göstərilir. Təbii ki, lizinq avadanlığından məqsədlərinə uyğun istifadə edilməlidir. Qeyd etməliyik ki, lizinq şirkəti və lizinq alan lizinq avadanlığından məqsədlərə uyğun istifadə edilməsi üçün risk daşıyır; belə riskin məsuliyyəti lizinq avadanlığını seçən tərəfin (ya lizinq şirkətinin, ya da lizinq alanın) üstünə düşür.

NƏTİCƏ

Lizinq barədə apardığımız elmi söhbət, araşdırma və tədqiqat vacib əhəmiyyətə malik olan yekun müddəalar formulə etməkə bir sıra elmi nəticələr çıxarmaqla imkan verir; həmin nəticələr bunlardan ibarətdir:

1. Lizinq ideyası qədim dövrlərdə yaransa da müasir iqtisadi və hüquqi anlamda lizinq keçən yüzilliyin ortalarında ABŞ-da yaranmışdır. XX əsrin 60-cı illərindən etibarən Amerika lizinq şirkətləri öz fəaliyyətini Kanadada, Qərbi Avropada və Uzaq Şərqdə, daha sonra isə dünyanın digər yerlərində yaymağa başladılar.

2. Lizinq hal-hazırda Qərbi Avropanın, habelə Yaponiyanın işgüzar praktikasında geniş səviyyədə tətbiq edilir. Müasir dövrdə ondan praktiki olaraq dünyanın bütün ölkələrində istifadə edilir.

3. Bəzi ölkələrdə lizinq xüsusi qanunvericilik səviyyəsində tənzimlənir. Bir sıra ölkələrdə isə lizinq barədə xüsusi normativ akt qəbul edilməmişdir.

4. Lizinq anlayışı iki müxtəlif mənada işlədilir; birinci, iqtisadi mənada lizinq dedikdə, sahibkarlıq fəaliyyətinin növlərindən biri başa düşülür ki, bu növ fəaliyyət pul vəsaitinin iqtisadiyyata investisiya qoyulmasına yönəlik. İkinci, hüquqi mənada lizinq dedikdə, lizinq müqaviləsi başa düşülür ki, bu müqaviləyə görə lizinq şirkəti (lizinq verən) lizinq alanın göstərdiyi avadanlığı müəyyən satıcıdan əldə edərək (satın alaraq) onun istifadəsinə (lizinqə) verir.

5. Lizinq kompleks xarakterli iqtisadi (əmlak) münasibətdir ki, həmin münasibət iqtisadi fəaliyyət subyektləri (lizinq şirkəti, lizinq alan və satıcı) arasında əmələ gəlir.

6. Lizinq kredit əməliyyatıdır. Kredit əməliyyatı kimi lizinq dünya bank praktikasında geniş səviyyədə tətbiq edilir və kreditləşdirmənin yeni forması hesab olunur.

7. Lizinq istehsalı texniki cəhətdən təşkil etməyin, iqtisadiyyatı struktur baxımından yenidən qurmağın, bazarı yeni keyfiyyətli mallarla təmin etməyin güclü impulsudur.

8. Hal-hazırda Azərbaycan Respublikasında lizinq bazar infrastrukturunu formalaşma prosesindədir. Aktual vəzifələrdən biri bundan ibarətdir ki, ölkəmizdə lizinq xidmətləri bazarı inkişaf etdi-

riilməlidir. Bundan ötrü dövlət lizinqi dəstəkləməli, onun inkişafı üçün büdcə vəsaiti ayırmalıdır. Azərbaycan Respublikasında hökumət lizinqdən kiçik biznesi dəstəkləməyin xüsusi forması kimi istifadə etməlidir.

9. Beynəlxalq maliyyə lizinqinin tənzimlənməsi 1988-ci ildə Kanadanın Ottava şəhərində qəbul edilən konvensiyanın köməyi ilə tənzimlənir; bu konvensiya beynəlxalq maliyyə lizinq münasibətlərini tənzimləyən əsas beynəlxalq qanunvericilik aktı sayılır. Azərbaycan Respublikasının həmin konvensiyada iştirak etməsini vacib sayırıq. Bu, hər şeydən əvvəl, ilk növbədə Azərbaycan Respublikasının iqtisadi fəaliyyət subyektlərinin beynəlxalq lizinq xidmətləri bazarının iştirakçısı olmasını təmin edərdi.

10. Azərbaycan Respublikasında lizinq iqtisadi münasibətlərini inkişaf etdirmək üçün normativ-hüquqi baza yaradılmalıdır. Bu məqsədlə xüsusi olaraq lizinq haqqında qanun qəbul edilməsini məqsədəuyğun sayırıq.

11. Lizinq çoxməzmunlu və müxtəlif variantlı anlayışdır: birinci, lizinq dedikdə maliyyə əməliyyatı; ikinci, iqtisadi sövdələşmə (əqd); üçüncü, kreditləşdirmə (maliyyələşdirmə) xidməti; dördüncü, sahibkarlıq fəaliyyəti növü başa düşülür.

12. Öz iqtisadi əsasları olmadan lizinq münasibətləri nə yaranar, nə də həyata keçirilə bilər. Lizinq subyektləri, lizinq dövrü (müddəti) və lizinq ödənişləri lizinq münasibətlərinin iqtisadi əsasları sayılır.

13. Bazar təsərrüfatı şəraitində Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyatının yenidən qurulmasına və təşkilinə böyük ehtiyac vardır. Bu sahədə lizinqə vacib və effektiv iqtisadi mexanizm kimi prioritet əhəmiyyət verilməlidir.

14. Azərbaycan Respublikasında lizinqdən istifadə olunan zaman mütləq qabaqcıl, mütərəqqi və sivil xarici təcrübə, beynəlxalq praktika nəzərə alınmalıdır.

Mövzu üzrə yoxlama sualları:

1. Lizinq iqtisadi münasibətlərində neçə subyekt iştirak edir və onlar nəyə görə məsuliyyət daşıyırlar?

2. Satıcı hansı hallarda məsuliyyət daşıyır?

3. Lizing alanın məsuliyyəti nədən ibarətdir?
4. Lizing verən hansı halda məsuliyyət daşıyır?
5. Lizing subyektlərinin riskləri nədən ibarətdir?

Tövsiyə olunan əlavə ədəbiyyat:

1. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг, М.,1997;
2. Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг в регионе. Владимир, 2002;
3. Прилуцкий Л. Лизинг, М., 1996;
4. Карп М.В., Махмудов Р. А., Шабалин Е.М. Финансовый лизинг на предприятии. М., 1998.

ƏLAVƏLƏR

LİZİNG MÜQAVİLƏSİ

«__» _____ 20__ il Bakı ş. №__
_____ əsasında fəaliyyət
(nizamname, əsasname, etibarnamə)

göstərən və bundan sonra «Lizing verən» adlanacaq

_____ (hüquqi şəxsin adı və ya sahibkarın S.A.A.) _____ (vəzifəsi, S.A.A.)

şəxsində bir tərəfdən, _____
(nizamname, əsasname, etibarnamə)

əsasında fəaliyyət göstərən və bundan sonra «Lizing alan» adlanacaq _____

(hüquqi şəxsin adı, sahibkarın S.A.A.)

_____ şəxsində digər tərəfdən öz
(vəzifəsi S.A.A.)

aralarında aşağıdakı məzmununda müqavilə bağladılar:

1. Müqavilənin predmeti

1.1 Lizing verən Lizing alanın göstərdiyi _____
(əmlakın adı)

əmlakı hazırlamağı və bu əmlakı sahibkarlıq fəaliyyətini həyata keçirmək məqsədi ilə haqqı ilə müqavilə ilə şərtləşdirilmiş müddətə lizing alana verməyi öhdəsinə götürür.

Qeyd: Lizing verən əmlakı müəyyən satıcıdan əldə etməyi də öhdəsinə götürə bilər.

2. Lizing haqqı

2.1. Lizing alan vaxtaşırı _____
_____ (hər ay, hər il və s.) _____ (haqqın miqdarı) məbləğində

Lizing verənə haqq verir.

Pul Lizing verənin _____
(bankın adı, hesabın №-si)

hesabına _____ köçürülür.
(birdəfəlik və ya vaxtaşırı)

3. Tərəflərin hüquq və vəzifələri

3.1. Lizing verən öhdəsinə götürür:

3.1.1. Lizinq müqaviləsinin obyektı olan əmlakı icarəyə vermək məqsədi ilə onu satın almağı;

3.1.2. Əmlakı icarəyə verməmişdən əvvəl ən azı müqavilə müddəti üçün onu sığorta etdirməyi;

3.1.3. Lizinq verənin razılığı ilə əmlak üzərində Lizinq alanın aparıldığı yaxşılaşdırmalar əmlaka zərər vurmadan ayrılı bilməzsə, həmin yaxşılaşdırmalara çəkilən xərclərin əvəzini ödəməyi;

3.1.4. Müqavilə müddəti ərzində əmlaka mülkiyyət hüququnu digər şəxslərə verməməyi;

3.2. Lizinq alan öhdəsinə götürür:

3.2.1. Müqavilə müddətində müqavilənin tələblərinə uyğun olaraq əmlakı qorumağı və ondan təyinatı üzrə istifadə etməyi;

3.2.2. Müqavilə müddəti ərzində əmlakın istifadəsi ilə əlaqədar cari xərcləri ödəməyi;

Qeyd: Bu vəzifə Lizinq verənə də həvalə edilə bilər.

3.2.3. Müflisləşdikdə əmlakı Lizinq verənə qaytarmağı;

3.2.4. Əmlakı qəbul edərkən aşkar olunmuş qüsurlar barəsində Lizinq verənə məlumat verməyi;

3.2.5. Müqavilə müddəti ərzində özünün iqtisadi vəziyyəti barədə Lizinq verənə məlumat verməyi;

3.2.6. Zərurət yarandığı hallarda mühasibat və digər hesabatları təqdim etməyi;

3.2.7. Müqavilə müddəti bitdikdən sonra əmlakı Lizinq verənə qaytarmağı;

Qeyd: Müqavilədə əmlakın qalıq dəyərində uyğun olaraq Lizinq alanın mülkiyyətinə keçə bilməsi imkanı nəzərdə tutula bilər.

3.3. Lizinq alan hüquqlara malikdir:

3.3.1. Əmlakdan istifadə hüququnu Lizinq verənin razılığı ilə üçüncü şəxsə vermək;

3.3.2. Əmlak Lizinq verənin razılığı ilə Lizinq alan tərəfindən yaxşılaşdırıldıqda, çəkdiyi bütün xərclərin ödənilməsinə tələb etmək;

3.3.3. Lizinq alan Lizinq verənin razılığı olmadan əmlaka zərər vurmayaq onu yaxşılaşdırarsa və bunlar əmlaka zərər vurmada ayrılı bilərsə, Lizinq verən bu yaxşılaşdırmaların dəyərini ödəməyə razı olmadığı halda əmlakı geri qaytardığı zaman həmin yaxşılaşdırmaları götürmək;

3.4. Lizing verən hüquqa malikdir:

3.4.1. Əmlakın Lizing alan tərəfindən qorunub saxlanması və təyinatına görə istifadəsi üzərində nəzarət hüququna;

3.4.2. Lizing haqqının ödənilməməsi və gecikdirilməsi hallarında Lizing alandan penya tələb etmək və ya müqaviləni pozmaq hüququna;

4. Müqavilənin qüvvədə olma müddəti

4.1. Müqavilə _____ müddətinə bağlanılır.
(konkret müddət göstərmək)

4.2. Müqavilənin müddəti əmlakın istismar müddətindən çox olmur.

Əmlakın istismar müddəti onun texniki sənədində nəzərdə tutulur.

5. Müqavilə _____ nüsxədə tərtib edilir.

6. Bu müqavilə üzrə tərəflər arasında mübahisə mövcud qanunvericiliyə uyğun olaraq həll edilir.

7. Tərəflərin hüquqi ünvanı və rekvizitləri:

Lizing verən

Lizing alan

_____ adi və ya S.A.A.
(hüquqi şəxsin və ya sahibkarın)

_____ adi və ya S.A.A.
(hüquqi şəxsin və ya sahibkarın)

Ünvanı _____

Ünvanı _____

Bank rekvizitləri _____

Bank rekvizitləri _____

Tel. (faks) _____

Tel. (faks) _____

Lizing verən _____
(imza, möhür)

Lizing alan _____
(imza, möhür)

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ MÜLKİ MƏCƏLLƏSİNDƏN ÇIXARIŞ

XXXVIII Fəsil Lizinq

Maddə 747. Lizinq müqaviləsi

747.1. Lizinq müqaviləsinə görə, lizinq verən müəyyən əşyanı müqavilə şərtləşdirilmiş müəyyən haqla, müəyyən müddətə və digər şərtlərlə (lizinq alana əmlakı satın almaq hüququnun verilməsi də daxil olmaqla) lizinq alanın istifadəsinə verməyə borcludur. Lizinq alan müəyyənləşdirilmiş dövriliklə mizd ödəməyə borcludur.

747.2. Lizinq verən müqavilədə nəzərdə tutulan əmlakı hazırlamağa və ya əldə etməyə borcludur.

747.3. Lizinq müqaviləsinə görə, lizinq alana müqavilə müddəti qurtardıqdan sonra lizinq predmetini əldə etmək və ya kirayələmək vəzifəsi həvalə edilə bilər və ya belə hüquq verilə bilər, bu şərtlə ki, müqavilə öz predmetinin tam amortizasiyası ilə bitməsin. Qəti dəyər hesablanarkən amortizasiya faktı bütün hallarda nəzərə alınmalıdır. Əgər müqavilədə müvafiq müddəə yoxdursa, lizinq alanın lizinq predmetini əldə etməyə ixtiyarı çatır.

Maddə 747-1. Lizinq müqaviləsinin subyektləri

747-1.1. Lizinq müqaviləsinin subyektləri lizinq verən, lizinq alan və satıcıdır (mal verəndir).

747-1.2. Lizinq verən lizinq müqaviləsinə əsasən cəlb edilmiş və ya özünə məxsus maliyyə vəsaiti hesabına əldə etdiyi və mülkiyyətində olan əşyanı lizinq obyektinə kimi lizinq alana müəyyən haqla, müəyyən müddətə və şərtlərlə (mülkiyyət hüququnun lizinq alana keçməsi və ya keçməməsi şərti də daxil olmaqla) müvəqqəti sahibliyə və ya istifadəyə verən hüquqi və ya fiziki şəxsdir.

747-1.3. Lizinq alan lizinq müqaviləsinə uyğun olaraq lizinq obyektini müəyyən haqla, müəyyən müddətə və şərtlərlə müvəqqəti sahibliyə və istifadəyə qəbul edən hüquqi və ya fiziki şəxsdir.

747-1.4. Satıcı (mal verən) alqı-satqı müqaviləsinə əsasən li-

zinq obyektini lizinq verənə satan hüquqi və ya fiziki şəxsdir.

747-1.5. Bu Məcəllə ilə müəyyənləşdirilmiş qaydada və hallarda Azərbaycan Respublikasının istənilən rezidenti və qeyri-rezidenti lizinq müqaviləsinin subyekti ola bilər.

Maddə 747-2. Lizinqin obyekti

Lizinqin obyekti Azərbaycan Respublikasının qanunlarına əsasən sərbəst mülki dövriyyədən çıxarılmış və ya mülki dövriyyəsi məhdudlaşdırılmış əşyalar istisna olmaqla, qanunvericiliklə müəyyənləşdirilmiş təsnifat üzrə əsas vəsaitə aid olan daşınar və ya daşınmaz əşyalardır.

Maddə 747-3. Lizinqin formaları

747-3.1. Lizinqin bu Məcəllə ilə tənzimlənən əsas formalarına daxili və beynəlxalq lizinq aiddir.

747-3.2. Daxili lizinq həyata keçirildikdə lizinq verən və lizinq alan Azərbaycan Respublikasının rezidentləridir.

747-3.3. Beynəlxalq lizinq həyata keçirildikdə lizinq verən, yaxud lizinq alan (və ya onların hər ikisi) Azərbaycan Respublikasının qeyri-rezidentləridir.

Maddə 747-4. Sublizinq

747-4.1. Sublizinq - sublizinq müqaviləsi ilə rəsmiləşdirilir.

747-4.2. Sublizinq zamanı, əvvəllər lizinq verəndən lizinq müqaviləsi üzrə alınmış lizinq müqaviləsinin obyektini lizinq müqaviləsi üzrə lizinq alan üçüncü şəxslərə (sublizinq müqaviləsi üzrə lizinq alana) haqq ödənilməklə və sublizinq müqaviləsinin şərtlərinə uyğun müddətə sahibliyə və istifadəyə verir.

747-4.3. Əşya sublizinqə verildikdə satıcıya qarşı tələb hüququ sublizinq müqaviləsi üzrə lizinq alana keçir.

747-4.4. Lizinq obyektinin sublizinqə verilməsi zamanı hökmən lizinq verənin yazılı razılığı olmalıdır.

Maddə 747-5. Lizinq əməliyyatlarının hüquqi forması

747-5.1. Lizinq əməliyyatlarının hüquqi forması ya lizinq verənlə lizinq alan arasında bağlanmış lizinq müqaviləsi və lizinq verənlə satıcı arasında bağlanmış alqı-satqı müqaviləsidir, ya da hə-

min şəxslər arasında bu Məcəllənin 747-5.2-ci maddəsinə və lizinqlə bağlı digər maddələrinə müvafiq surətdə bağlanmış üçtərəfli müqavilədir.

747-5.2. Lizinqlə əlaqədar bağlanan alqı-satqı müqaviləsində, bu Məcəllə ilə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə yanaşı, aşağıdakılar da göstərilməlidir:

747-5.2.1. lizinq obyektini lizinq verən tərəfindən xüsusi olaraq lizinqlə verilmək üçün əldə edilir;

747-5.2.2. lizinq müqaviləsində ayrı hal nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq alan lizinq obyektinin satıcısı ilə lizinq verən arasında bağlanan alqı-satqı müqaviləsindən irəli gələn alıcı hüquqlarına malikdir.

Maddə 748. Lizinq müqaviləsinin forması

748.1. Lizinq müqaviləsi yazılı formada bağlanılır.

748.2. Lizinq müqaviləsində aşağıdakılar göstərilməlidir:

748.2.1. lizinq müqaviləsinin adında lizinqin forması;

748.2.2. lizinq obyektinin dəqiq təsviri;

748.2.3. lizinq obyektini üzrə verilən hüquqların həcmi;

748.2.4. lizinq obyektinin verilmə yeri və qaydası;

748.2.5. lizinq müqaviləsinin müddəti;

748.2.6. lizinq obyektinin balans uçotunun qaydası;

748.2.7. lizinq obyektinin saxlanması və təmiri qaydası;

748.2.8. lizinq müqaviləsi əsasında lizinqverənin göstərəcəyi əlavə xidmətlərin siyahısı;

748.2.9. lizinq ödənişinin ümumi məbləği və lizinqverənin mükafatının məbləği;

748.2.10. hesablaşma qaydasını əks etdirən lizinq ödənişlərinin qrafiki. Lizinq müqaviləsi vaxtından əvvəl icra edildikdə lizinq ödənişlərinin hesablanması qaydası;

748.2.11. əgər müqavilə ilə ayrı hal nəzərdə tutulmayıbsa, tərəflərin lizinq obyektini lizinq müqaviləsi ilə bağlı risklərdən sığorta etməsi vəzifələri.

748.3. Lizinq müqaviləsində tərəflərin öhdəliklərinin mübahisəsiz və aşkar pozuntular sayılan və lizinq müqaviləsinin ləğvinə səbəb olan hallar müəyyənləşdirilməli, tərəflər arasında hesablaşma və lizinq obyektinin geri götürülməsi proseduru hökmən qeyd olunmalıdır.

748.4. Lizing müqaviləsində lizing alanın lizing müqaviləsinin şərtlərini saxlamaq və ya dəyişməklə lizing müqaviləsinin müddətini uzatmaq hüququ nəzərdə tutula bilər.

Maddə 748-1. Lizing müqaviləsi iştirakçılarının hüquq və vəzifələri

748-1.1. Lizing verən lizing obyektini olan əmlakı lizing alana lizing müqaviləsinin şərtlərinə və həmin əmlakın təyinatına uyğun halda (vəziyyətdə) təqdim etməlidir.

748-1.2. Lizing alan əmlakı qəbul edərkən hər hansı bir çatışmazlıq aşkar edərsə, qəbul protokolunda bu barədə qeyd etməli və çatışmazlıqları aradan qaldırmaq məqsədilə bu əmlakı satan hüquqi və ya fiziki şəxslər qarşısında tələb irəli sürmək üçün lizing verənə məlumat verməlidir.

748-1.3. Lizing alan bilavasitə lizing obyektinin satıcısı qarşısında bu obyektin keyfiyyət və komplektliyi, göndərilmə müddətləri barədə və satıcı ilə lizing verənin arasında alqı-satqı müqaviləsi ilə nəzərdə tutulan digər tələbləri irəli sürə bilər.

748-1.4. Lizing verən müvəqqəti sahibliyə və istifadəyə verilən lizing obyektinin lizing müqaviləsi bağlanarkən şərtləşdirilmiş və ya lizing alana əvvəlcədən məlum olan, yaxud lizing alanın lizing obyektini nəzərdən keçirərkən və ya lizing müqaviləsinin bağlanması zamanı onun sağlığını yoxlayarkən aşkar oluna bilən çatışmazlıqlar üçün məsuliyyət daşıyır.

748-1.5. Lizing müqaviləsi qanuni qüvvəyə mindikdə lizing alanın (müvafiq olaraq lizing verənin lizing verəndən (müvafiq olaraq lizing alandan) lizing müqaviləsi üzrə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsini tələb etmək və onların yerinə yetirilmədiyi təqdirdə lizing obyektinin qəbuluna hazırlıq zamanı vurulmuş zərərin, əgər bu hazırlıq üçün bilavasitə xərc çəkilibsə, lizing verən (müvafiq olaraq lizing alan) tərəfindən ödənilməsinə məhkəmə yolu ilə tələb etmək hüququ vardır.

748-1.6. Lizing obyektinə təminatlı xidmət, əgər bu, alqı-satqı müqaviləsində nəzərdə tutulubsa, satıcı tərəfindən həyata keçirilir.

748-1.7. Lizing alan, lizing müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizing obyektinə texniki xidməti, onun orta və cari

təmirini öz hesabına həyata keçirir. Lizing obyektı olan əmlakın əsaslı təmiri, əgər lizing müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizing verən tərəfindən aparılır.

748-1.8. Lizing müqaviləsinə xitam verildikdən sonra lizing alan lizing obyektini normal köhnəlmə (amortizasiya) və ya lizing müqaviləsi ilə şərtlənən köhnəlmə nəzərə alınmaqla, lizing verənə ondan aldığı vəziyyətdə (halda) qaytarmalıdır.

748-1.9. Lizing alan lizing obyektini qaytarmayıbsa və ya vaxtında qaytarmayıbsa, lizing verənin gecikmə vaxtı üçün ödəniş tələb etmək hüququ vardır.

748-1.10. Əgər lizing alan lizing verənin yazılı razılığı ilə lizing obyektini öz vəsaiti hesabına yaxşılaşdırıbsa və bu, lizing obyektinə zərər vurmadan ayrılı bilmirsə, lizing müqaviləsinə xitam verildikdən sonra lizing alan, lizing müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, bu yaxşılaşdırmaların dəyərinin ona ödənilməsinə tələb etmək hüququna malikdir.

748-1.11. Əgər lizing alan lizing verənin yazılı razılığı olmadan lizing obyektini öz vəsaiti hesabına yaxşılaşdırıbsa və bu, lizing obyektinə zərər vurmadan ayrılı bilmirsə, lizing müqaviləsinə xitam verildikdən sonra lizing alan bu yaxşılaşdırmaların dəyərinin ona ödənilməsinə tələb etmək hüququna malik deyildir.

748-1.12. Lizing verənin aşağıdakı hallarda pul məbləğlərini və lizing obyektini mübahisəsiz geri almaq və bununla da lizing müqaviləsinə vaxtından əvvəl ləğv etmək hüququ vardır:

748-1.12.1. lizing alanın lizing obyektindən istifadə şəraiti lizing müqaviləsinin şərtlərinə və ya lizing obyektinin təyinatına uyğun deyilsə;

748-1.12.2. lizing alan lizing verənin icazəsi olmadan sublizing həyata keçirirsə;

748-1.12.3. lizing alan lizing obyektini işlək halda saxlamırsa və bu da onun istehlak keyfiyyətlərini pisləşdirirsə;

748-1.12.4. lizing alan lizing obyektindən istifadə üçün haqqı müqavilə ilə nəzərdə tutulan ödəniş müddətləri üzrə ardıcıl olaraq iki dəfədən artıq ödəmirsə.

748-1.13. Lizing müqaviləsi iştirakçılarının digər hüquq və vəzifələri Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi ilə tənzimlənir.

Maddə 748-2. Lizinq zamanı mülkiyyət münasibətləri

748-2.1. Lizinq alana müvəqqəti sahibliyə və ya istifadəyə verilmiş lizinq obyektı lizinq verənin mülkiyyətidir.

748-2.2. Lizinq müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq obyektinə sahiblik və ondan istifadə hüququ lizinq alana tam həcmdə keçir.

748-2.3. Lizinq verən bu Məcəllənin 748-1.11-ci maddəsində və lizinq müqaviləsində nəzərdə tutulmuş hallarda lizinq obyektini lizinq alanın sahibliyindən və istifadəsindən geri almaq hüququna malikdir.

748-2.4. Lizinq alanın həyata keçirdiyi lizinq obyektinin ayrılan yaxşılaşdırılmaları, əgər lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, onun mülkiyyətidir.

748-2.5. Maliyyə lizinqi zamanı lizinq obyektinə mülkiyyət hüququ, əgər maliyyə lizinqi müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, bütün lizinq ödənişlərinin verilməsi şərti ilə müqavilə müddəti başa çatmazdan əvvəl lizinq alana keçir.

Maddə 748-3. Lizinq obyektinin uçuotu

Maliyyə lizinqi əsasında lizinq alana verilmiş lizinq obyektı tərəflərin qarşılıqlı razılığı əsasında lizinq verənin və ya lizinq alanın balansında uçuota alınmalıdır.

Maddə 748-4. Lizinq obyektinin üçüncü şəxslərə güzəşti və girov qoyulması

748-4.1. Lizinq verən lizinq müqaviləsi üzrə öz hüquqlarını üçüncü şəxsə tam və ya qismən güzəşt edə bilər.

748-4.2. Lizinq verən pul vəsaitinin cəlb edilməsi məqsədilə girov kimi lizinq müqaviləsinin şərtləri üzrə alınacaq lizinqin obyektini istifadə edə bilər.

Maddə 748-5. Lizinq müqaviləsinin obyektı olan əmlakın qeydiyyatı

Lizinq müqaviləsinin obyektı olan əmlaka hüquqlar bu Məcəllədə nəzərdə tutulan hallarda bu Məcəlləyə və digər normativ hü-

quqi aktlara uyğun olaraq müvafiq icra hakimiyyəti orqanı* tərəfindən dövlət qeydiyyatına alınmalıdır.

Maddə 748-6. Lizinq obyektinin və sahibkarlıq (maliyyə) risklərinin sığortası

748-6.1. Lizinq müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, satıcı əmlakı lizinq verənə verdiyi andan lizinq müqaviləsinin müddəti başa çatanaqədək lizinq obyektini itirilmə (məhv olma), çatışmazlıq və ya zədələnmə risklərindən sığortalamalıdır.

748-6.2. Sahibkarlıq (maliyyə) risklərinin sığortası lizinq müqaviləsi tərəflərin razılığı ilə həyata keçirilə bilər.

748-6.3. Sığorta edənin öhdəliklərini yerinə yetirən və qazanc gətirən tərəflər, həmçinin sığortanın müddəti lizinq müqaviləsi ilə müəyyənləşdirilir.

748-6.4. Lizinq alan, Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi ilə müəyyənləşdirilən hallarda, lizinq obyektinin istifadəsi prosesində digər şəxslərin həyatına, sağlamlığına və ya əmlakına dəyən ziyan nəticəsində yaranan öhdəliklərin yerinə yetirilməsinə görə öz məsuliyyətini sığortalamalıdır.

748-6.5. Lizinq alanın lizinq müqaviləsinin pozulmasına görə öz məsuliyyətinin riskini lizinq verənin xeyrinə sığortalamaq hüququ vardır.

Maddə 748-7. Lizinq müqaviləsinin tərəfləri arasında risklərin bölüşdürülməsi

748-7.1. Lizinq obyektı olan əmlakın zərərin bütün növlərindən qorunması, həmçinin onun məhv edilməsi, itirilməsi, korlanması, talanması, vaxtından əvvəl sıradan çıxması, quraşdırılması və ya istifadəsi zamanı buraxılan səhvlərdən və istismarı zamanı yol verilən risklərdən qorunması ilə bağlı məsuliyyəti, lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq obyektinin faktiki qəbulu anından lizinq alan daşıyır.

748-7.2. Satıcının müflisləşməsi ilə bağlı riskin məsuliyyətini, əgər lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, satıcı-

* AR Əmlak Məsələləri Dövlət Komitəsi yanında Daşınmaz Əmlakın Dövlət Reyestri Xidməti nəzərdə tutulur.

nı seçən tərəf daşıyır.

748-7.3. Lizinq obyektinin lizinq müqaviləsinə əsasən istifadə məqsədlərinə uyğunsuzluğu ilə bağlı riskin məsuliyyətini, lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq obyektini seçən tərəf daşıyır.

Maddə 748-8. Üçüncü şəxslərin iddiasının lizinqin obyektinə yönəldilməsi

748-8.1. Lizinq alanın öhdəliklərinə görə üçüncü şəxslərin iddiası lizinqin predmetinə yönəldilə bilməz.

748-8.2. Lizinq verənin əmlakına yönəldilmiş üçüncü şəxslərin iddiası lizinq verənin yalnız bu mülkiyyət hüququnun obyektinə - lizinq obyektinə münasibətdə aid edilə bilər. İddianın təmin edilməsi nəticəsində lizinq verənin hüquqlarını əldə edəne lizinq verənin lizinq müqaviləsində müəyyənləşdirilmiş həm hüquqları, həm də öhdəlikləri məcburi qaydada keçir.

Maddə 748-9. Lizinqin obyektinin itirilməsi zamanı lizinq alanın vəzifələri

Əgər lizinq müqaviləsində ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq alanın günahı üzündən lizinq obyektinin itirilməsi və ya lizinq obyektinin öz funksiyalarını itirməsi lizinq alanı lizinq müqaviləsi üzrə öhdəliklərindən azad etmir.

Maddə 748-10. Lizinq ödənişləri

748-10.1. Lizinq müqaviləsinin qüvvədə olduğu müddət ərzində həmin müqavilə üzrə ödənişlərin ümumi məbləği lizinq ödənişləri hesab edilir. Lizinq ödənişləri lizinq müqaviləsi üzrə lizinq alana verilmiş lizinq obyektindən istifadəyə görə onun tərəfindən lizinq verənin xeyrinə həyata keçirilən ödənişlərdir.

748-10.2. Lizinq ödənişlərinin məbləği, həyata keçirilməsi üsulu, forması və dövriliyi lizinq müqaviləsinə uyğun olaraq bu Məcəllənin müddəaları nəzərə alınmaqla həyata keçirilir.

748-10.3. Əgər lizinq alan və lizinq verən arasında lizinq ödənişləri ilə bağlı hesablaşmalar lizinq obyektini vasitəsilə istehsal olunan məhsulla (natura formasında) aparılırsa, belə məhsulun qiyməti tərəflərin razılığı ilə müəyyənləşdirilir və lizinq müqavilə-

sində qeyd edilir.

748-10.4. Lizinq alanın lizinq ödənişlərinin verilməsi ilə bağlı öhdəlikləri, lizinq müqaviləsi ilə ayrı qayda nəzərdə tutulmayıbsa, lizinq alanın lizinq obyektindən istifadəyə başladığı vaxtdan qüvvəyə minir.

748-10.5. Lizinq müqaviləsində lizinq ödənişlərinə lizinq obyektindən istifadəyə başlanıldığı vaxtdan 6 ay (180 gün) keçənə-dək möhlət verilməsi nəzərdə tutula bilər.

748-10.6. Lizinq ödənişləri bilavasitə lizinq verənin hesabına köçürülür.

Maddə 748-11. Lizinq ödənişlərinin ümumi məbləği

748-11.1. Lizinq ödənişlərinin ümumi məbləğinə aşağıdakılar daxildir:

748-11.1.1. lizinq obyektinin amortizasiya ödənişləri;

748-11.1.2. lizinq obyektinin əldə edilməsi ilə bağlı zəruri xərclər;

748-11.1.3. lizinq obyektini əldə etmək üçün alınan kreditə görə faiz;

748-11.1.4. lizinq verənin mükafatının məbləği;

748-11.1.5. lizinq obyektini lizinq verən tərəfindən sığorta edilmişdirsə, sığorta üçün ödənilən məbləğ;

748-11.1.6. lizinq verənin əlavə xidmətlərinin haqqı;

748-11.1.7. lizinq verənin lizinq müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş digər xərcləri.

748-11.2. Lizinq ödənişlərinin tərkibinə daxil edilən məbləğlər lizinq verən tərəfindən müvafiq sənədlərlə əsaslandırılmalıdır.

Maddə 748-12. Lizinq müqaviləsini yoxlamaq hüququ

748-12.1. Lizinq müqaviləsində müəyyənləşdirilmiş lizinq obyektinə aid şərtlərə lizinq alan tərəfindən əməl edilməsinə lizinq verənin nəzarət etmək hüququ vardır.

748-12.2. Yoxlamanın məqsədləri və qaydası lizinq müqaviləsində nəzərdə tutulur.

748-12.3. Lizinq alan lizinq verənin lizinqlə bağlı maliyyə sənədləri və lizinqın obyektini lizinqlə bağlı tanış olması və onlara baxış keçirilməsi imkanını təmin etməlidir.

Maddə 748-13. Lizing verənin maliyyə nəzarəti hüququ

748-13.1. Lizing verən lizing alanın lizing müqaviləsi üzrə lizing obyektinə aid öhdəliklərini yerinə yetirməsi hissəsində onun fəaliyyətinə maliyyə nəzarətini həyata keçirmək hüququna malikdir.

748-13.2. Maliyyə nəzarətinin məqsədləri və qaydası lizing müqaviləsi ilə nəzərdə tutulur.

748-13.3. Lizing verənin maliyyə nəzarətini həyata keçirməyə lazım olan məlumatı almaq üçün lizing alana yazılı sorğu göndərmək hüququ vardır, lizing alan isə bu sorğulara cavab verməyə borcludur.

748-13.4. Lizing alan lizing ödənişləri üzrə öhdəliklərini yerinə yetirmədikdə, lizing verənin bu Məcəllə və lizing müqaviləsi ilə nəzərdə tutulmuş və öhdəliklərin təmin edilməsinə yönəldilmiş hərəkətləri həyata keçirmək hüququ vardır.

Maddə 749. Lizing verənin məsuliyyəti

749.1. Kirayə müqaviləsinin qaydalarına uyğun olaraq lizing verən əmlakı göndərməyi gecikdirməyə və ya göndərməməyə, habelə qüsurlu əmlak göndərməyə görə lizing alan qarşısında məsuliyyət daşıyır.

749.2. Tərəflər razılığa gələ bilərlər ki, lizing alan lizing verənə qarşı pretenziyalar irəli sürməzdən əvvəl tələbin əmlakı göndərən tərəfindən yerinə yetirilməsini tələb etməlidir.

Maddə 750. Lizing alanın məsuliyyəti

Lizing alanın təqsiri üzündən müqaviləyə vaxtından əvvəl xitam verildikdə lizing verən icra ilə bağlı öz mənafeələrinə aid olmayan tələbləri irəli sürə bilməz. Tələblər müəyyənləşdirilərkən lizing əmlakının qalıq dəyəri, lizing muzdu üzrə faizlərin qalığı və qənaət edilmiş digər xərclər nəzərə alınır.

Maddə 751. Lizingə tətbiq edilən digər qaydalar

Lizing barəsində əmlak kirayəsi müqaviləsinin bu Məcəllənin 747-750-ci maddələrinə zidd olmayan qaydaları tətbiq edilir.

Bəzi xarici ölkələrdə lizinq əməliyyatlarının vergi qoyulmasının və hüquqi tənzimlənməsinin xüsusiyyətləri

Ölkə	Lizinq qanunvericiliyi	Lizinqə münasibətdə vergi üsulu və ya verginin lizinqə münasibət qaydası
İngiltərə	Xüsusi hüquqi normalar yoxdur. İstehlak əşyalarının lizinqi, tərəfdaşların münasibətləri 1976-cı il Kredit Aktı ilə tənzimlənir	Birinci ilin vergi qoyulmalı mənfəətindən sərmayaların 100% çıxılmasına icazə verilir. 1986-cı ildən geriləyən güzəştlər tətbiq edilib
Almaniya	Lizinq əməliyyatlarını nizamlayan xüsusi qanunlar yoxdur	«İqtisadi mülkiyyətçi» lizinq əmlakını öz balansında nəzərə alır
İspaniya	Lizinq 20 iyul 1988-ci il «Kredit haqqında» Qanunla tənzimlənir. İstehsal təyinatlı əmlakın lizinq müqaviləsində satınalma opsiyonu təsbit edilməlidir.	Vergi idarəsi ilə hesablaşma xətti və ya geriləyən üsulla həyata keçirilir
İtaliya	Lizinq əməliyyatlarının nizamlanmasına dair xüsusi qanunlar yoxdur	Energetika və kənd təsərrüfatında innovasiya və yenidənqurma üzrə güzəştlər
Avstriya	Lizinq «Kirayə haqqında» qanunla tənzimlənir. Müəyyən hallarda satınalma opsiyununa yol verilir	Güzəştlərin alınması üçün müqavilənin müddəti lizinq əmlakının istismar müddətinin 40-90%-dən artıq olmalıdır

Lizinq əməliyyatları zamanı müəssisənin fəaliyyətinin səmərəliliyinin yüksəldilməsinin əsas istiqamətləri

