

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
«Высшая школа экономики и управления»  
Кафедра «Таможенное дело»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, заведующий кафедрой  
к.б.н., доцент

\_\_\_\_\_ А.С. Аминов  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой к.э.н.

\_\_\_\_\_ Е.А. Степанов  
\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Особенности таможенного контроля лизинговых товаров

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.05.02.2018.332.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
доцент

\_\_\_\_\_ И.Ю. Максимов  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ–531

\_\_\_\_\_ Е.В. Ботев  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер  
специалист по УМР

\_\_\_\_\_ В.А. Фролова  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

## АННОТАЦИЯ

Ботев Е.В. Особенности таможенного контроля лизинговых товаров. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, 2018, 96 с., 10 ил., 4 табл., библиогр. список – 35 наим., 1 приложение, 14 л. Раздаточного материала ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы являются операции, проводимые по товарам, ввезенным на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга).

Цель выпускной квалификационной работы – совершенствование таможенных операций по товарам, ввезенным на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга).

В выпускной квалификационной работе рассмотрены сущность международного финансового лизинга и лизинговых товаров, а также особенности таможенного контроля товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды. Проведен анализ деятельности таможенных органов Российской Федерации, в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга). Разработана рекомендация по совершенствованию порядка ввоза лизинговых товаров.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для таможенных органов.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	10
1.1 Понятие и сущность международного финансового лизинга.....	10
1.2 Особенности международных лизинговых операций и международный опыт его использования .....	18
1.3 Правовые аспекты таможенного контроля в Российской Федерации международных лизинговых операций .....	25
1.4 Проблемы таможенного регулирования лизинговых операций .....	33
2 АНАЛИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	41
2.1 Анализ зарубежной практики международных лизинговых операций ..	41
2.2 Анализ отечественного рынка международных лизинговых операций .	45
2.3 Обзор судебной практики по делам об оспаривании решений таможенных органов по корректировке таможенной стоимости товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга).....	52
2.4 Определение размера таможенных платежей по лизинговым товарам ..	57
2.5 Определение перспектив решения проблемной ситуации .....	66
3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО ЛИЗИНГОВЫМ ТОВАРАМ, ВВЕЗЕННЫМ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС .....	70
3.1 Проблемы таможенных операций по лизинговым товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС.....	70
3.2 Предложения по совершенствованию таможенных операций по лизинговым товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС .....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	80
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Договор о международном лизинге.....	83

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Сегодня одной из основных задач для государства – это модернизация экономики, в том числе развитие сферы производства, что невозможно без обновления и восстановления производственных мощностей. Необходимость в высокотехнологичном оборудовании, замене устаревшего оборудования на новое имеется во всех отраслях экономики.

Решение всех перечисленных задач осуществляется, в том числе, благодаря заключению договоров международного финансового лизинга и ввоза по этим договорам современного оборудования. Лизинг выступает одним из инструментов обновления основного фонда предприятий. В условиях мирового финансового кризиса лизинговая активность актуальна еще и потому, что предприниматели сталкиваются с проблемами в кредитовании предприятий банками и высокой стоимостью оборудования.

Важным условием при осуществлении лизинговой сделки является быстрое и качественное совершение таможенных операций в отношении лизингового оборудования, ввозимого на таможенную территорию Евразийского экономического союза (Далее – ЕАЭС). Варианты ввоза оборудования, порядок определения его таможенной стоимости и уплаты таможенных платежей в отношении ввозимого оборудования оказывают влияние на лизинговую активность участников внешнеторговой деятельности. Поэтому в современных условиях особенно актуально формирование для лизингополучателей приемлемых условий совершения таможенных операций в отношении оборудования, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС.

**Объект** выпускной квалификационной работы – таможенные операции, проводимые по товарам, ввозимым на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга).

**Предмет** выпускной квалификационной работы – особенности таможенного контроля лизинговых товаров.

**Цель** выпускной квалификационной работы – совершенствование таможенных операций по товарам, ввозимым на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды (лизинга).

**Задачи** выпускной квалификационной работы:

- определить понятие и сущность международного финансового лизинга;
- раскрыть особенности международных лизинговых операций и международный опыт его использования;
- рассмотреть правовые аспекты таможенного контроля в Российской Федерации международных лизинговых операций;
- определить проблемы таможенного регулирования лизинговых операций;
- провести анализ зарубежной практики международных лизинговых операций;
- провести анализ отечественного рынка международных лизинговых операций;
- провести обзор судебной практики по делам об оспаривании решений таможенных органов по корректировке таможенной стоимости товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга);
- определить перспективы решения проблемной ситуации;
- разработать предложения по совершенствованию таможенных операций по товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды (лизинга).

**Результаты** выпускной квалификационной работы рекомендуется использовать при совершенствовании таможенных операций по товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды (лизинга).

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1 Понятие и сущность международного финансового лизинга

Раскрытие концепции международного финансового лизинга может основываться на нормах международного и российского законодательства. Особое значение имеет Конвенция УНИДРУА “О международном финансовом лизинге. Конвенция была принята в 1988 году, Россия присоединилась к настоящей Конвенции в 1998 году.

Настоящая Конвенция была принята с целью устранения определенных юридических несоответствий в отношении аренды международного финансового оборудования и в то же время поддержания справедливого баланса между интересами различных сторон сделки. Формирование единых норм было необходимо в связи с тем, что три стороны, участвующие в лизинговой сделке, расположены на территории разных государств.

В статье 1 указанной Конвенции говорится, что в сделке финансового лизинга одна сторона (арендодатель) заключает договор (договор поставки) с третьим лицом (поставщиком), согласно которому лизингодатель приобретает полное оборудование, средства производства или иное оборудование, одобренное арендатором, в той мере, в какой они затрагивают его интересы. При заключении договора лизинга лизингополучателю предоставляется право использовать оборудование в обмен на оплату периодических платежей. В Конвенции указывается, что сделка по финансовому лизингу должна включать следующие характеристики: лизингополучатель определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и оценку арендодателя; периодические платежи, подлежащие оплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или значительной части стоимости оборудования.

Основные положения Конвенции также учитываются в положениях российского законодательства о лизинговых сделках.

В 1998 году Россия приняла Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Этот Закон определяет концепцию «лизинга». В соответствии с этим определением лизинг представляет собой сочетание экономических и правовых отношений, возникающих в связи с осуществлением лизингового соглашения, включая приобретение предмета лизинга. Договор лизинга – это договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести имущество, указанное арендатором (лизингополучателем) у определенного продавца, и предоставить арендатору это имущество за плату во временном владении и пользовании.

Согласно Закону, лизинговая деятельность является видом инвестиционной деятельности для приобретения имущества и передачи ее в лизинг. Совершенствование форм лизинговых отношений, включая совершение таможенных операций в отношении лизингового оборудования, приводит к увеличению количества международных договоров финансового лизинга. Лизинговая деятельность напрямую влияет на процесс модернизации экономики нашего государства.

В статье 665 Гражданского кодекса Российской Федерации говорится, что по договору финансовой аренды, арендодатель обязуется приобрести имущество, указанное лизингополучателем у определенного продавца, и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное пользование и владение. В договоре финансового лизинга может предусматриваться, что выбор продавца и приобретенного имущества осуществляется арендодателем. Эта норма также соответствует нормам международной Конвенции.

Финансовый лизинг – это одна из форм лизинга. При осуществлении сделки международного финансового лизинга оборудование часто остается у арендатора, подобная сделка является формой долгосрочного кредитования [24].

Предметом финансовой аренды могут быть любые непотребляемые товары, используемые для предпринимательской деятельности, за исключением земельных и других природных объектов.

Объект лизинга может быть движимым (автомобили, оборудование, транспортные средства и т. д.) и недвижимым имуществом (здания, сооружения, объекты, космические объекты воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания).

Наиболее популярными объектами лизинга являются сельскохозяйственная техника, строительная и дорожная техника, транспортные средства и авиационная техника, телекоммуникационное оборудование, значительная часть специального оборудования для горнодобывающей, нефтегазовой промышленности.

В лизинговой сделке, обычно, участвуют три субъекта (рисунок 1). Субъектами лизинга могут быть резиденты или нерезиденты Российской Федерации. Количество субъектов может быть два в том случае, если продавец и арендодатель являются одним и тем же лицом.



Рисунок 1 – Субъекты лизинга

Арендодатель (лизингодатель) – это лицо, приобретающее имущество, чтобы сдавать его в аренду для временного использования. Арендатором (лизингополучателем) является лицо, которое предоставляет имущество для временного пользования. Продавец (поставщик) является лицом, продающим имущество.



Разницей между финансовой арендой и обычной арендой является наличие трех субъектов в сделке. В обычной аренде участвуют только два субъекта: арендатор и арендодатель.

В зависимости от ситуации количество участников транзакции может уменьшаться или увеличиваться. Иногда в сделке может участвовать банк, который финансирует лизинговую операцию или брокерская компания, являющаяся посредником между поставщиком, лизингополучателем и лизингодателем. В крупных операциях количество участников может увеличиться до шести-семи, в том числе брокерские фирмы, трастовые компании, финансовые учреждения и т. д.

При обычной аренде одно и то же оборудование может сдавать в аренду несколько раз, а арендодатель приобретает оборудование не по заказу арендатора.

Сегодня в России все больше и больше проводится исследований по сравнению лизинга с банковским кредитом или покупкой внеоборотных активов за собственные средства, при этом вывод о том, что рассматриваемый экономический инструмент является лучшим в отношении других видов финансирования. Следует отметить, что выбор формы финансирования для каждого предприятия должен применяться на основе досконального сравнительного анализа возможных вариантов привлечения средств. Каждая из форм лизинга имеет свои собственные преимущества.

Кредит – это экономические отношения, в которых материальные или иные ценности передаются от их владельца другому лицу на условиях возмещения, срочности и оплаты. Кредит предусматривает обязательный возврат заемщиком средств кредитору, которые соответствуют определенному типу ценностей. При финансовой аренде основные средства могут перейти на счет лизингополучателя.

Еще одно отличие – это амортизация. Расчет амортизации в кредите не предусмотрен. Что касается лизинга, то в нём предусмотрен расчет амортизации основных средств. Кредит и лизинг могут быть оформлены как юридическим, так и физическое лицом. Лизинг чаще всего выбирают индивидуальные

предприниматели и юридические лица. Еще одна особенность заключается в том, что при заключении кредитного договора налоги оплачиваются заемщиком, а при заключении договора финансовой аренды налоги выплачивает лизингодатель.

Лизинг в большинстве случаев – это долгосрочная аренда. Кредит может быть, как долгосрочным, так и краткосрочным. Процентная ставка по лизингу начисляется на остаток долга в зависимости от стоимости имущества. Процентная ставка по кредиту зависит от суммы кредитования, времени погашения и т. д. Согласно мировой практике схемы лизинга (рисунок 2) делятся на 2 группы: лизинг с полной окупаемостью и с неполной окупаемостью.



Рисунок 2 – Схемы лизинга

Лизинг с полной окупаемостью называется финансовым лизингом. Суть его заключается в том, что лизинговая организация покупает имущество для передачи его арендатору за плату согласно лизинговому договору на срок, который близок к сроку службы данного имущества. Предметом финансового лизинга является дорогостоящее оборудование, имеющее длительный период физического износа.

Финансовый лизинг имеет следующие особенности:

- продавец (поставщик) знает, что имущество приобретается для сдачи в лизинг;
- арендодатель приобретает имущество в собственность специально для сдачи его в лизинг;

– имущество доставляется арендатору; если появляются претензии о качестве имущества, то в этом случае арендодатель предъявляет их продавцу, а не арендодателю.

Когда лизингополучатель оплачивает полную сумму лизинговых платежей, которые предусмотрены в договоре, тогда лизинговый актив становится собственностью лизингополучателя.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контрактов, а также амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый лизинг является формой долгосрочного кредитования.

Операционный лизинг – это лизинг с неполной окупаемостью. Суть его заключается в том, что лизинговая компания покупает имущество для передачи пользователю по контракту на срок, который короче обычного срока службы имущества, а амортизация происходит частично. Обычно эта форма лизинга применяется, когда существует кратковременная потребность в определенном имуществе. Данный вид лизинга чаще всего используется в строительстве, сельском хозяйстве и в транспорте. При сравнении финансового и операционного лизинга можно выделить несколько важных различий: во-первых, при оперативном лизинге имущественные права не приходят к лизингополучателю, а во-вторых, лизингодатель берет на себя обязательство по техническому обслуживанию и по страхованию предмета лизинга.

Лизинговая компания, которая приобретает имущество для последующей его сдачи во временное пользование, на срок, который меньше срока службы оборудования, ориентируется на множество сделок с разными потребителями.

То, что высокие ставки лизинговых платежей выше стоимости имущества объясняется тем, что:

– в основном доходы лизингодателя зависят от изменений в рыночной ситуации, поэтому у него нет гарантии возмещения затрат;

- ответственность за обслуживание, ремонт и страхование лежит на собственнике имущества.

Оперативный лизинг очень похож на традиционную аренду. Договор оперативного лизинга является договором аренды и имеет следующие признаки:

- срок действия договора меньше, чем нормативный срок службы имущества;
- арендованное имущество было приобретено без ориентации на конкретного пользователя;

- ответственность за техническое обслуживание, ремонт и страхование лежит на фирме, которая сдает имущество для временного использования;

- по истечении срока действия договора имущество возвращается владельцу.

После истечения срока действия договора лизингополучатель имеет право:

- на продление срока действия договора на льготных условиях;
- заключить договор купли-продажи (приобрести данное имущество).

В зависимости от типа имущества существует лизинг движимого имущества (автомобили, суда, оборудование и т. д.) и недвижимого имущества (сооружения, здания).

В зависимости от степени новизны предмета лизинга выделяется лизинг нового имущества и лизинг имущества, которое было в пользовании.

Лизинг может принадлежать к одной или нескольким странам. Исходя из этого, лизинг делится на внутренний и внешний (международный лизинг). Внутренний лизинг – это лизинг, в котором все субъекты представляют одну страну. Внешний лизинг – это лизинг, при котором одна сторона или все стороны являются резидентами разных стран.

В зависимости от состава субъектов взаимоотношений выделяются прямой, раздельный и возвратный лизинг.

При прямом лизинге функции лизингодателя выполняет владелец имущества. Крупные производители создают подразделения, которые сдают в аренду произведенное имущество для временного пользования. Это помогает увеличить объем продаж продукции предприятия.

Возвратный лизинг (рисунок 3) предполагает, что собственник имущества будет продавать имущество арендодателю, а последний сдаст это имущество для временного использования бывшему владельцу. Владелец является сначала продавцом, а потом арендатором. После истечения срока действия контракта бывший владелец может выкупить оборудование и восстановить на него право собственности.



Рисунок 3 – Схема возвратного лизинга

Организация, использующее возвратный лизинг, получает дополнительные финансовые средства от продажи имущества, может корректировать стоимость активов баланса, тем самым улучшая финансовое состояние данной организации.

Раздельный лизинг используется при лизинге дорогостоящих объектов. В этом случае арендодатель при приобретении имущества платит за свои средства только часть денег и выплачивает оставшуюся сумму с помощью займа или ссуды.

По объему обслуживания существует полный, чистый и частичный лизинг.

Суть чистого лизинга заключается в том, что арендатор берет на себя все расходы на обслуживание имущества и выплачивает арендодателю так называемые «чистые» платежи.

В случае полного лизинга все расходы на обслуживание имущества оплачиваются арендодателем. Частичный лизинг может считаться промежуточным между полным и чистым. В этом виде лизинга арендодателю назначаются отдельные функции, связанные с содержанием имущества.

В зависимости от заключенных лизинговых сделок лизинг делится на возобновляемый и срочный.

При возобновляемом лизинге контракт по истечению времени первого срока продлевается на следующий период. Одним из видов возобновляемого лизинга является генеральный лизинг. В данном лизинге арендатор может дополнить список лизингового имущества без заключения новых контрактов.

Срочный лизинг предполагает одноразовую сделку между субъектами отношений.

В зависимости от формы и характера лизинговых платежей лизинг делится на смешанный, денежный, компенсационный.

Срок договора лизинга также очень важен. Как правило, финансовый лизинг – это среднесрочная или долгосрочная операция. Но в российской практике существуют также краткосрочные контракты [26].

## 1.2 Особенности международных лизинговых операций и международный опыт его использования

На данный момент лизинг (финансовая аренда) стал общим вариантом для обновления основных фондов российскими организациями. Для отечественных производителей международный лизинг представляет интерес как один из наиболее приемлемых и быстрых способов обновления средств производства. Международный лизинг с экономической точки зрения – это иностранные инвестиции, которые облачены в товарную форму. При лизинге возможна периодическая форма оплаты, которая растянута на определенный промежуток времени, в первую очередь из средств, полученных в ходе эксплуатации лизингового актива, а не из собственных или заемных средств.

Первой компанией, занимающейся лизинговыми операциями, была компания «United States Leasing Corporation», созданная в 1952 г. США стали родоначальниками нового направления в бизнесе. В 1962 г. в Европе появилась первая лизинговая компания «Deutsche lising GmbH». В середине 60-х годов

обороты по лизинговым операциям в США составляли 1 млрд долл. Стремительный рост вызван имеющимися преимуществами лизинговых сделок [26].

В современном понимании лизинг появился и начал развиваться в середине 1950-х годов в США. Значительной заслугой правительства США стало признание лизинга в качестве прогрессивного источника инвестиций в обновление технологии и стимулирование ее использования посредством реализации специальной программы развития. Через 10 лет произошла настоящая революция в арендных отношениях, лизинг начал распространяться в европейских государствах, прежде всего в Швейцарии, Австрии, Франции, Великобритании, Германии, а объем инвестиций в оборудование через лизинг увеличился в множество раз. Средства производства, технологическое оборудование, автомобили, корабли, самолеты и т. д. стали массово сдаваться в аренду. Только в конце 1970-х годов лизинговые операции начали использоваться в Японии (таблица 1). Эта задержка объясняется закрытостью и отсталостью японской экономики в то время и нежеланием Японии интегрироваться в мировое экономическое пространство. После успешного использования лизинга в Европе, США и Японии он начал быстро распространяться, изменяться, совершенствоваться и приобретать новые формы [27].

Таблица 1 – Этапы развития мирового лизингового рынка

Период	Страны
Начало 1950-х годов	Соединенные Штаты Америки
Конец 1950-х годов	Канада, Австралия, Великобритания
1960-е года	Франция, Германия, Швейцария, Австрия, Япония
1970–80-е года	Наиболее развитые страны Латинской Америки и Азии
Конец 1980-х годов – настоящее время	Страны Азии и Африки, страны СНГ, страны Восточной Европы

Источник: Плужникова Е.С. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта использования лизинга / Е.С.Плужникова, П.В.Акинин// Пространство экономики. – 2013. – № 2 – 3. – С.73 – 76.

На современном этапе развития лидерами лизингового бизнеса являются такие страны, как США, Япония, а также Западная Европа, среди которых доминирующее положение по лизинговым сделкам занимали и занимают США. В докризисный период рынок лизинга в перечисленных странах продолжал расти, однако в связи с перенасыщением собственных рынков и активного развития лизинга в других странах доля лизинговых операций в передовых странах сократилась в общем объеме. Заметен активный рост лизинговых операций в Латинской Америке, особенно в Бразилии, в Восточной Европе, на Африканском континенте. Передовой страной является ЮАР. Увеличивается объем лизинговых операций в Австралии. Необходимо отметить такие страны, как Китай и Индия, которые, по оценкам экспертов, имеют перспективы занять лидирующее положение в доле мировых лизинговых операций.

В мировой практике наиболее распространены следующие основные модели международных лизинговых операций:

1) Лизингодатель определенной страны осуществляет контакты по организации и осуществлению лизинговых операций с лизингополучателем, который находится в другой стране.

2) Лизингодатель определенной страны осуществляет контакты по организации и осуществлению лизинговых операций с лизингополучателем, который находится в другой стране, но через свою дочернюю компанию, которая расположена в стране лизингополучателя.

3) Лизингодатель одной страны ведет контакты по организации и осуществлению лизинговых операций с лизингополучателем, который находится в другой стране, но через посредника – лизинговую компанию, расположенную в стране лизингополучателя. Промежуточной фирме поручено организовать и провести переговоры, подготовить и заключить договор лизинга на согласованных условиях, а также его исполнить. Юридические отношения между двумя лизинговыми компаниями оформляются обычным агентским соглашением (то есть договором о выполнении посреднической фирмой от имени и в интересах



лизингодателя определенных обязанностей), а расчеты производятся в форме комиссии за услуги или встречной сделки, а также возможно распределение прибыли.

4) Лизингодатель определенной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговых операций с лизингополучателем, который находится в той же стране. Лизингодатель передает исполнение заключенного лизингового договора лизинговой посреднической фирме, которая расположена в другой стране на условиях агентского соглашения [28].

Одной из главных особенностей лизинга в Российской Федерации является наличие специального законодательства о лизинге, а именно Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Данный закон определяет организационно-экономические и правовые условия лизинга. Именно он сыграл значительную роль в становлении лизинга и стал своеобразным толчком его развития в России [6].

Следующая особенность связана с условиями лизинга. В западных странах рынок лизинга уже давно стабилизировался, и там присутствует достаточно сильная конкуренция. В России условия лизинга могут отличаться на несколько процентов (в Европе, для сравнения, на десятые доли процента), а также договоры могут быть включены скрытые комиссии. Стоит отметить, что наиболее распространенной формой лизинга в Российской Федерации является финансовый лизинг. Он отличается от оперативного тем, что срок лизинга и нормативный срок службы оборудования примерно равны и лизингодателю удается вернуть практически полную стоимость имущества, а также получить прибыль. И еще одна особенность. В России лизинговые компании предъявляют к заемщику более гибкие и либеральные требования. Этому также способствует российское лизинговое законодательство, которое дает существенную свободу договорным отношениям между сторонами лизинговой сделки.

Одной из главных характеристик развития лизинга в США является повышение за последнее время в экономике страны роли возвратного лизинга

(железнодорожные контейнеры, самолеты, компьютеры, нефтяные танкеры) и оперативного лизинга (печатное оборудование, транспорт). Особенно наглядно просматривается рост оперативного лизинга без наличия особых налоговых льгот в авиации. К сказанному следует добавить еще ряд специфических черт лизинговых отношений в США, а именно:

- лизингом не должна быть предусмотрена возможность покупки имущества по цене ниже рыночной;

- срок лизинга не должен превышать 30 лет;

- лизинг должен предусматривать одинаковые по объему лизинговые платежи. Если же лизинговые платежи вначале будут больше, а затем меньше, то это будет свидетельствовать об использовании лизинга как средства ухода от налога;

- лизинг должен обеспечивать лизингодателя нормальным рыночным уровнем прибыли;

- лизингополучатель не вправе инвестировать в арендованное оборудование, за исключением так называемых отдельных усовершенствований;

- минимальные инвестиции со стороны лизингодателя должны составлять не менее 20 % стоимости объекта лизинга [26].

Теперь обратимся к специфике лизинга в Японии. Одной из интересных особенностей лизинга этой страны является возможность лизинговых компаний не ограничиваться финансированием услуг, связанных с арендой. Они предоставляют так называемый комплексный пакет услуг, который может включать комбинацию лизинга, купли-продажи и займов. Такие услуги получили название «комплексный лизинг». Нельзя не упомянуть и об особенностях финансового лизинга в Японии. Финансовый лизинг в Стране Восходящего Солнца определяется как сделка, которая удовлетворяет двум требованиям.

Первое требование. Общая сумма лизинговой платы должна быть примерно равна совокупным затратам на приобретение имущества. При этом срок сделки фиксирован.

Второе требование. Запрещается аннулировать договор лизинга в течение срока его действия. Если финансовый лизинг выступает в качестве сделки по реализации, то лизингополучатель имеет право на налоговую амортизацию. В противном случае данным правом обладает лизингодатель. Финансовый лизинг можно рассматривать как сделку по реализации, если выполняется одно из следующих условий:

- срок аренды меньше, чем 70 % установленного законодательством срока службы оборудования (60 % в случае, если этот срок службы составляет 10 или более лет), и лизингополучатель имеет право на покупку;
- передача после истечения периода аренды объекта лизинга лизингополучателю за номинальное или нулевое денежное вознаграждение;
- арендуемые машины, оборудование сложно использовать в каких-либо других целях, кроме указанных арендатором;
- арендуется непереключаемое оборудование, монтированное в здание.

Интересен опыт Австрии. Лизинг в Австрии развивается уже около 25 лет. Срок лизинга составляет от 2 до 15 лет в зависимости от экономически целесообразного срока службы объекта лизинга. Опцион на продление или покупку запрещается. После истечения срока действия контракта лизингополучатель может заключить новый договор на аренду объекта лизинга в течение оставшегося периода эксплуатации либо начать переговоры о покупке. Существенной особенностью является то, что в лизинг сдаются даже школы и детские сады. Для получения налоговых льгот необходимо, чтобы объект лизинга был самостоятельной единицей и срок договора по лизингу составлял 40-90 % общего периода эксплуатации оборудования.

Франция – это страна, в которой, как и в России, существует специальное законодательство по лизингу. Здесь выделяют лизинг недвижимого имущества без права выкупа (location-simple) и лизинг движимого имущества с правом выкупа (creditbail), или финансовый лизинг. Creditbail (финансовый лизинг) имеет место в случае, если:

- оборудование используется лизингополучателем для производства или коммерческой деятельности;
- оборудование приобретает лизингодателем для последующей его сдачи в аренду;
- лизингополучатель имеет возможность выкупить имущество у лизингодателя по заранее установленной цене, которая учитывает размер ранее сделанных лизинговых платежей. Сделка будет признана финансовым лизингом, если лизингодатель приобрел оборудование у третьей стороны. Производитель оборудования не может сдать его по договору creditbail в лизинг.

За последние годы понятие «лизинг» стал более популярным в России в связи с его функционированием в роли инвестиционного механизма, необходимого для развития рыночных отношений. Крупнейшими компаниями, занимающимися лизинговым бизнесом, являются ВТБ Лизинг, ВЭБ-лизинг, СБЕРБАНК ЛИЗИНГ, Государственная транспортная лизинговая компания, Европлан, Балтийский лизинг, ТрансФин-М, САКСАОЕ Лизинг, РЕСО-Лизинг [24].

Согласно данным исследований в развитых странах около 25 % инвестиций составляют лизинговые сделки. Лизинговый бизнес России продолжает расти, вместе с этим увеличивается его роль в экономике. Имея направленность на поддержку малого и среднего бизнеса, лизинг становится едва ли не панацеей для данных предприятий в замене устаревшей изношенной техники без вложения значительных начальных финансовых ресурсов, вследствие чего у предприятия создается оптимальная с точки зрения финансовой устойчивости структура капитала, и это один из сравнительно быстро мобилизуемых и выгодных в финансовом плане источников. Таким образом, в мировой практике лизинг остается эффективным методом инвестирования в основные фонды предприятий, в связи с чем сделки с ним будут использоваться, несмотря на экономические нестабильности. Можно с уверенностью сказать, что, несмотря на специфичность, лизинг в различных странах мира объединяют такие его преимущества, как: ускоренная амортизация; налоговые льготы; удобные схемы приобретения

основных средств. Все это делает лизинг максимально удобным и гибким инструментом развития и расширения бизнеса [27].

### 1.3 Правовые аспекты таможенного контроля в Российской Федерации международных лизинговых операций

В настоящее время основными нормативно-правовыми актами, которые регулируют лизинговые правоотношения на территории Российской Федерации являются:

1) Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» (Оттава, 28.05.1988) (далее – Конвенция).

2) Федеральный закон от 08.02.1998 № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

3) Гражданский кодекс Российской Федерации.

4) Налоговый кодекс Российской Федерации.

5) Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

6) Приказ Минфина РФ от 17.02.1997 № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» – ред. от 23.01.2001.

7) Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» – ред. от 24.12.2010.

8) Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, утв. Минэкономки России 16.04.1996 [2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11].

Понятие «предмет лизинга» описывается в следующих нормативно-правовых актах:

1) Ст.3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ – Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие

природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения [7].

2) Ст. 666 Гражданского Кодекса РФ – Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов [3].

3) Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге – Заключена в Оттаве 28.05.1988 – Конвенция применяется к сделкам финансового лизинга на любое оборудование, за исключением того, которое должно быть использовано, в основном, для личных, семейных или домашних целей арендатора [5].

Специальные нормы ГК РФ (§ 6 гл. 34) о лизинге применяются вместе с общими положениями об аренде и обязательствах. По общему правилу к лизингу применимы все нормы Кодекса, регулирующие договор аренды.

Основными отличительными особенностями международного лизинга являются то, что иностранные лизинговые организации предоставляют сто процентное финансирование инвестиционного проекта и не требуют немедленного начала платежей, дополнительного залога или других ограничений деятельности лизингополучателя, к тому же, иностранные лизинговые организации предусматривают в договоре лизинга возможность снижения валютных рисков за счет фиксации ставок по лизинговым операциям. Лизинговые платежи обычно начинаются после того, как имущество доставляется лизингополучателю. Все вышесказанное позволяет отметить очевидные преимущества международного лизинга, в том числе и для отечественных компаний.

Однако, несмотря на все преимущества, российские компании могут столкнуться с определенными трудностями при таможенном оформлении лизингового имущества, а также налогообложении сделок, связанных с предоставлением имущества в лизинг.

В случае применения международного лизинга наиболее приемлемой таможенной процедурой является временный ввоз. Таможенная процедура временного ввоза – таможенная процедура, применяемая в отношении

иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары временно находятся и используются на таможенной территории ЕАЭС при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой, с частичной уплатой ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин либо без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Несмотря на то, что эта процедура является льготной, так как предусматривает полное или частичное освобождение от уплаты таможенных платежей, российские компании – лизингополучатели редко используют ее, поскольку она ограничена предельно допустимым сроком нахождения лизинговых товаров на таможенной территории ЕАЭС в два года [1].

Помимо ограничения сроков нахождения товаров на таможенной территории ЕАЭС, ТК ЕАЭС имеет ряд других условий для применения процедуры временного ввоза, которые заключаются в следующем.

Таможенная процедура временного ввоза допускается только при условии, что товары могут быть идентифицированы таможенным органом при их обратном вывозе (реэкспорте). Таким образом, временно ввезенные товары должны оставаться в неизменном состоянии, за исключением изменений, вызванных естественным износом или естественными потерями при нормальных условиях перевозки (транспортировки), использования и хранения. С временно ввезенными товарами разрешается выполнять операции, необходимые для обеспечения их сохранности, включая ремонт (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническое обслуживание и другие операции, необходимые для сохранения потребительских свойств товаров и поддержания товаров в состоянии, в котором они находились на день помещения их под таможенную процедуру временного ввоза. Иные операции с временно ввезенными товарами не допускаются.

В то же время таможенный орган вправе требовать от лица, заявляющего таможенную процедуру временного ввоза, предоставления гарантий надлежащего исполнения обязанностей, которые установлены ТК ЕАЭС, в том числе предоставления обязательства об обратном вывозе временно ввезенных товаров. Некоторые суды подчеркивают, что это обязательство должно быть выражено в письменной форме [23].

Еще одно важное условие применения процедуры временного ввоза заключается в том, что временно ввезенными товарами может пользоваться лицо, получившее разрешение на временный ввоз. В силу данного условия в целях дальнейшего использования предмета лизинга на таможенной территории ЕАЭС декларантом должна выступать российская организация – лизингополучатель.

По общему правилу при ввозе лизингового имущества на территорию Российской Федерации российские организации – лизингополучатели уплачивают на таможне ввозную таможенную пошлину, налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию России, а также сбор за таможенное оформление. Однако, как уже было указано, применение процедуры временного ввоза влечет полное или частичное условное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов.

Таможенная процедура временного ввоза (допуска) – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары временно находятся и используются на таможенной территории ЕАЭС при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой, с частичной уплатой ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин либо без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Товары, помещенные под таможенную процедуру временного ввоза (допуска), сохраняют статус иностранных товаров.



Категории товаров, временное нахождение и использование которых на таможенной территории ЕАЭС в соответствии с таможенной процедурой временного ввоза (допуска) допускаются без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, условия такого временного нахождения и использования, а также предельные сроки такого временного нахождения и использования определяются Комиссией и (или) международными договорами государств-членов с третьей стороной.

Таможенная процедура временного ввоза (допуска) не применяется в отношении следующих категорий товаров:

1) пищевые продукты, напитки, включая алкогольные, табак и табачные изделия, сырье и полуфабрикаты, расходуемые материалы и образцы, за исключением случаев их ввоза на таможенную территорию ЕАЭС в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов;

2) отходы, в том числе промышленные;

3) товары, запрещенные к ввозу на таможенную территорию ЕАЭС.

Допускается применение таможенной процедуры временного ввоза (допуска) для приостановления действия таможенной процедуры переработки на таможенной территории путем помещения под эту таможенную процедуру продуктов переработки товаров, ранее помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории.

Обязанность по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин в отношении товаров, помещаемых (помещенных) под таможенную процедуру временного ввоза (допуска), прекращается у декларанта при наступлении следующих обстоятельств:

1) завершение действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска) в соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 224 настоящего Кодекса до истечения предельного срока, установленного в соответствии с пунктом 3 статьи 219 настоящего Кодекса, за исключением случая, когда до истечения срока действия

этой таможенной процедуры наступил срок уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин;

2) завершение действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска) в соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 224 настоящего Кодекса, если в отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру временного ввоза (допуска), применены льготы по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, за исключением случая, когда до истечения срока действия этой таможенной процедуры наступил срок уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин;

3) завершение действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска) в соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 224 настоящего Кодекса и исполнение обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов и (или) их взыскание в размерах, подлежащих уплате в соответствии с настоящей статьей;

4) исполнение обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и (или) их взыскание в размерах, подлежащих уплате при наступлении обстоятельств, предусмотренных подпунктами 6 – 8 пункта 7 и пунктом 13 настоящей статьи;

5) признание таможенным органом в соответствии с законодательством государств-членов о таможенном регулировании факта уничтожения и (или) безвозвратной утраты иностранных товаров вследствие аварии или действия непреодолимой силы либо факта безвозвратной утраты этих товаров в результате естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки) и (или) хранения до завершения действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска) и исполнение обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов и (или) их взыскание в размерах, подлежащих уплате в соответствии с настоящей статьей за период до наступления таких обстоятельств;

6) отказ в выпуске товаров в соответствии с таможенной процедурой временного ввоза (допуска) – в отношении обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных

пошлин, возникшей при регистрации декларации на товары либо заявления о выпуске товаров до подачи декларации на товары;

7) отзыв декларации на товары в соответствии со статьей 113 настоящего Кодекса и (или) аннулирование выпуска товаров в соответствии с пунктом 4 статьи 118 настоящего Кодекса – в отношении обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, возникшей при регистрации декларации на товары;

8) конфискация или обращение товаров в собственность (доход) государства-члена в соответствии с законодательством этого государства-члена и исполнение обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов и (или) их взыскание в размерах, подлежащих уплате в соответствии с настоящей статьей за период до наступления таких обстоятельств;

9) задержание таможенным органом товаров в соответствии с главой 51 настоящего Кодекса и исполнение обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов и (или) их взыскание в размерах, подлежащих уплате в соответствии с настоящей статьей за период до такого задержания;

10) размещение на временное хранение или помещение под одну из таможенных процедур товаров, которые были изъяты или арестованы в ходе проверки сообщения о преступлении, в ходе производства по уголовному делу или делу об административном правонарушении (ведения административного процесса) и в отношении которых принято решение об их возврате, если ранее выпуск таких товаров не был произведен, и исполнение обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов и (или) их взыскание в размерах, подлежащих уплате в соответствии с настоящей статьей за период до изъятия или ареста таких товаров в ходе проверки сообщения о преступлении, в ходе производства по уголовному делу или делу об административном правонарушении (ведения административного процесса).

Большинство споров с таможенными органами возникает именно по вопросу отнесения товаров к льготным категориям, к которым может применяться

процедура временного ввоза с полным освобождением от уплаты таможенных платежей, и их последующего целевого использования. В отношении иных категорий товаров, а также при несоблюдении условий полного условного освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов, применяется частичное условное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов [22].

Обязанность по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, помещаемых (помещенных) под таможенную процедуру временного ввоза (допуска) с частичной уплатой ввозных таможенных пошлин, налогов, подлежит исполнению (ввозные таможенные пошлины, налоги подлежат уплате):

1) при единовременной уплате ввозных таможенных пошлин, налогов либо при уплате первой части суммы ввозных таможенных пошлин, налогов при периодической уплате ввозных таможенных пошлин, налогов – до выпуска товаров в соответствии с таможенной процедурой временного ввоза (допуска);

2) при уплате второй и последующих частей суммы ввозных таможенных пошлин, налогов при периодической уплате ввозных таможенных пошлин, налогов – до начала периода, за который производится уплата очередной части суммы ввозных таможенных пошлин, налогов.

До истечения срока действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска), установленного таможенным органом, действие этой таможенной процедуры завершается:

1) помещением временно ввезенных товаров под таможенную процедуру реэкспорта, в том числе в соответствии с пунктом 7 статьи 276 настоящего Кодекса;

2) признанием таможенными органами в соответствии с законодательством государств-членов о таможенном регулировании факта уничтожения и (или) безвозвратной утраты временно ввезенных товаров вследствие аварии или действия непреодолимой силы либо факта безвозвратной утраты этих товаров в результате естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки) и (или) хранения;

3) наступлением обстоятельств, определяемых Комиссией и (или) законодательством государств-членов о таможенном регулировании, до наступления которых товары находятся под таможенным контролем.

По истечении срока действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска), установленного таможенным органом, действие таможенной процедуры прекращается.

За нарушение требования законодательства о сроке применения временного ввоза лизингополучатель может быть привлечен к административной ответственности по ст. 16.19 КоАП РФ “Несоблюдение таможенной процедуры” [4].

#### 1.4 Проблемы таможенного регулирования лизинговых операций.

В настоящее время очень актуальной проблемой является отсутствие гарантий при заключении контрактов между иностранными организациями и российскими компаниями.

Об этом можно судить по обширной судебной практике. Следующая ситуация особенно распространена в наше время. Отечественная организация, заключает договор лизинга с иностранной организацией и по этому договору получает в лизинг определенный товар, декларирует данный товар и ввозит на территорию таможенную территорию ЕАЭС. В течение некоторого времени лизингополучатель, своевременно уплачивает платежи по лизинговому товару, но через какое-то время нарушает свои обязательства по договору, нарушает установленный организациями график платежей или вовсе прекращает уплачивать платежи [20].

После того, как российские лизингополучатели нарушили свои обязанности, иностранные лизингодатели обычно обращаются в российские суды с требованием, чтобы расторгнуть договор международного лизинга, взыскать задолженности по лизинговым платежам, обязать лизингополучателя снять предмет лизинга с регистрационного учета, а затем завершить процедуру

временного ввоза и вывезти предмет лизинга за пределы таможенной территории ЕАЭС.

Стоит отметить, что по одному делу Арбитражный суд Москвы удовлетворил иски взыскания задолженности и пени, а также о расторжении договора лизинга и о возврате оборудования и сопутствующих документов и отказал в иске в части требования, где говорится, что тот обязан снять предмет лизинга с регистрационного учета и осуществить таможенное оформление вывоза предмета лизинга за пределы таможенной территории ЕАЭС и вернуть соответствующие документы на каждое лизинговое оборудование [14].

Суд первой инстанции посчитал, что ответчик не обязан удовлетворять требования истца в части снятия с регистрационного учета предмета лизинга и осуществления таможенного оформления вывоза оборудования за пределы таможенной территории ЕАЭС, указав на то, что указанные действия фактически являются способом исполнения требования о возврате лизинга, без которых не может быть исполнено обязательство по возврату предмета лизинга.

Кроме того, апелляционная инстанция оставила данное решение в силе, ФАС Московского округа полностью отменил постановление апелляционной инстанции, а также отменил решение суда первой инстанции в части отказа в удовлетворении исковых требований об обязанности ответчика снять с регистрационного учета предмет лизинга и осуществить таможенное оформление вывоза оборудования за пределы таможенной территории ЕАЭС [19].

Также суд указал, что исполнение обязанности по возврату предмета лизинга возможно только при условии освобождения имущества от всех обязательств на таможенной территории ЕАЭС, включая обязанность по снятию данных транспортных средств с регистрационного учета, и обязанность по таможенному оформлению вывоза имущества за пределы таможенной территории ЕАЭС.

Высший арбитражный суд Российской Федерации подтвердил выводы суда кассационной инстанции, указав дополнительно, что в силу ст. 622 ГК РФ, п. 4 ст. 17 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» при прекращении

договора лизинга лизингополучатель должен вернуть лизингодателю предмет лизинга в том состоянии, в котором он был получен, с учетом нормального износа или в состоянии, которое обговорено в договоре.

При всем этом судебные решения должны отвечать общеправовому принципу исполнимости судебных актов. Это означает, что без осуществления действий по снятию с регистрационного учета предмета лизинга и без осуществления таможенного оформления по его вывозу за пределы таможенной территории ЕАЭС, возврат данного имущества истцу и, соответственно, исполнение решения суда являются невозможными.

Декларантами товаров, которые помещены под определенные таможенные процедуры, могут быть:

1) лицо государства-члена:

– которое является стороной сделки с иностранным лицом, на основании которой товары перемещаются через таможенную границу ЕАЭС;

– которое имеет право владения, пользования и (или) распоряжения товарами, – если товары перемещаются через таможенную границу ЕАЭС не в рамках сделки, одной из сторон которой является иностранное лицо;

– которое является стороной сделки, заключенной с иностранным лицом или с лицом государства-члена в отношении иностранных товаров, которые находятся на таможенной территории ЕАЭС;

2) иностранное лицо:

– которое является организацией, имеющей представительство или филиал, созданные и (или) зарегистрированные на территории государства-члена ЕАЭС в установленном порядке, – при заявлении таможенных процедур только в отношении товаров, перемещаемых для собственных нужд такого представительства или филиала;

– которое является собственником товаров, если данные товары перемещаются через таможенную границу ЕАЭС не в рамках сделки между иностранным лицом и лицом государства-члена;

– которое имеет право на владение и пользование товарами, если данные товары перемещаются через таможенную границу ЕАЭС не в рамках сделки между иностранным лицом и лицом государства-члена ЕАЭС, – при заявлении таможенной процедуры таможенного склада, таможенной процедуры временного ввоза (допуска), таможенной процедуры реэкспорта, специальной таможенной процедуры;

3) дипломатические представительства, консульские учреждения, представительства государств при международных организациях, международные организации или их представительства, иные организации или их представительства, расположенные на таможенной территории ЕАЭС;

4) перевозчик, в том числе таможенный перевозчик, – при заявлении таможенной процедуры таможенного транзита;

5) иностранное лицо, получившее в соответствии с международным договором государства-члена с третьей стороной документ, предусмотренный таким международным договором, предоставляющий такому лицу право на вывоз с таможенной территории ЕАЭС товаров, находящихся на таможенной территории ЕАЭС, – при заявлении таможенной процедуры таможенного склада, таможенной процедуры реэкспорта, таможенной процедуры экспорта.

Так, в данном случае иностранная организация (лизингодатель) не может быть декларантом, и, следовательно, в случае расторжения договора не имеет права завершить соответствующую таможенную процедуру.

В случае нарушения обязательств по контракту российским лизингополучателем существенное значение для иностранного лизингодателя, наряду со взысканием платежей по лизинговому контракту, пени и т. д., имеет возврат лизингового имущества. Оборудование, передаваемое в лизинг, в большинстве случаев, является высокотехнологичным, то есть, данное оборудование возможно использовать по истечении срока лизингового договора, а также по истечении срока действия процедуры временного ввоза.



При заключении контракта, на практике, стороны часто указывают, что в случае расторжения договора по любому основанию лизингополучатель (то есть декларант товаров) обязан завершить таможенную процедуру временного ввоза и вывезти лизинговое имущество с таможенной территории ЕАЭС. Стоит отметить, что данное гражданско-правовое соглашение сторон никак не влияет на императивные предписания норм таможенного законодательства, и в случае, если возникнут спорные ситуации между сторонами оно вряд ли может способствовать их разрешению.

В связи с этим можно привести в пример постановление Девятого арбитражного апелляционного суда по делу о расторжении договора международного финансового лизинга [18].

В Арбитражный суд г. Москвы обратился иностранный лизингодатель с иском к российскому лизингополучателю о расторжении договора международного финансового лизинга, об изъятии лизингового имущества, об обязанности ответчика снять с регистрационного учета лизинговое имущество, а также осуществить таможенное оформление вывоза оборудования за пределы таможенной территории ЕАЭС.

После прохождения первой инстанции данный иск был удовлетворен в полном объеме. А суд апелляционной инстанции указал, что после рассмотрения дела не была дана соответствующая оценка положениям заключенного между сторонами лизингового договора, в котором не была предусмотрена обязанность российского лизингополучателя в случае расторжения лизингового договора и при возврате лизингового имущества, осуществлять действия по снятию лизингового имущества с регистрационного учета и производить таможенное оформление данного имущества по вывозу его за пределы таможенной территории ЕАЭС.

Можно заметить, что данный судебный инцидент является исключением из сложившейся в настоящее время судебной практики и полностью игнорирует нормы таможенного законодательства. В общедоступных базах правовой

информации сведений об отмене или обжаловании данного решения на настоящий момент не имеется.

В силу того, что иностранный лизингодатель по нормам таможенного законодательства не может самостоятельно выступать декларантом, и, поэтому не имеет возможности завершить процедуру временного ввоза товаров, возникает проблема исполнимости судебных актов о расторжении договоров международного финансового лизинга.

Судебное решение в части взыскания лизинговых платежей, неустоек взыскать намного проще, например, путем наложения ареста на денежные средства на соответствующем банковском счете, а заставить юридическое лицо провести комплекс действий по завершению таможенной процедуры очень затруднительно.

В конечном итоге величина расходов по судебному взысканию (присуждению определенных сумм и затем расходов по обеспечению исполнения судебного решения) в большом количестве случаев может оказаться больше стоимости лизингового имущества.

Всё вышперечисленное не добавляет международному лизингу инвестиционной привлекательности, и не способствуют притоку в Россию высокотехнологичного оборудования.

Существует ещё одна проблема, которая возникает при совершении лизинговых операций. Это проблема определения размера таможенных платежей лизинговых товаров.

При расчете объема таможенных платежей могут возникнуть проблемы с определением размера таможенной пошлины, из-за того, что законодательство в настоящее время не содержит четких предписаний о порядке определения таможенной стоимости товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга).

Часто лизингополучатели при ввозе лизинговых товаров используют первый метод расчета таможенных платежей (по стоимости сделки с ввозимыми

товарами), так как он является наиболее выгодным, поскольку позволяет учесть реальную цену товара и затраты на его приобретение.

Таможенные органы часто оспаривают возможность применения первого метода и необходимость использования шестого метода (резервного) при определении таможенной стоимости предмета лизинга, объясняя это особенностями лизинговых отношений [13].

Арбитражная практика складывается в пользу российских лизингополучателей, поскольку большинство судов допускают использование первого метода [21].

**Выводы по главе 1.** В Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» дается определение международного финансового лизинга. Согласно Конвенции международный финансовый лизинг – это сделка, в которой одна сторона (арендодатель) заключает по спецификации другой стороны (арендатора) договор (договор поставки) с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым арендодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование (оборудование) на условиях, одобренных арендатором в той мере, в которой они затрагивают его интересы.

В 1998 г. в России был принят Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Данный Закон дает определение понятию «лизинг». В соответствии с этим определением лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

На данный момент лизинг (финансовая аренда) стал общим вариантом для обновления основных фондов российскими организациями. Для отечественных производителей международный лизинг представляет интерес как один из наиболее приемлемых и быстрых способов обновления средств производства.

Основополагающими нормативными актами, регулирующими лизинговые правоотношения на территории Российской Федерации, в настоящее время являются Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» (Оттава, 28.05.1988) (далее – Конвенция), Федеральный закон от 08.02.1998 № 16-

ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге», Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утв. Приказом Минфина России от 17.02.1997 № 15, Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утв. Приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н, Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, утв. Минэкономики России 16.04.1996.

В настоящий момент достаточно актуальной проблемой являются гарантии иностранных компаний при заключении контрактов с российскими юридическими лицами.

## 2. АНАЛИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

### 2.1 Анализ зарубежной практики международных лизинговых операций

Сегодня в условиях глобализации мировой экономики и становления интернационального бизнеса лизинг обретает положительную динамику развития и становится одним из значимых условий, от которых находится в зависимости активизация инвестиционных процессов. Это происходит потому, что реализация больших реальных вложений за счет инвестиционных займов, государственных капиталовложений и применение личных средств предприятий во многих государствах имеет ограничение. Отсюда следует, что исследование мирового рынка лизинговых услуг, как значимого инструмента финансирования инвестиций в производственные активы, имеет высокую актуальность.

В настоящее время на мировом рынке лизинговых услуг находятся в разной доле субъекты из восьмидесяти государств. Большая часть рынка лизинговых услуг аккумулирована в экономических центрах мира: Западная Европа, Соединенные Штаты Америки, Азия, на часть коих приходится в пределах 90% экономических операций, а часть четверки лидеров (Америка, Япония, Германия, Великобритания) является больше чем 70% [31]. Совместно с этим отраслевой механизм лизинговых операций видоизменяются в соотношении от определенного региона, так как у любого из сформировавшихся на сегодняшний день региональных рынков лизинговых услуг есть своя индивидуальная специфика, включая правовой порядок (рисунок 4).



Рисунок 4 – Структура мирового лизингового рынка.

Главный субъект лизингового рынка – лизинговые ассоциации. Они представляют собой в большинстве случаев автономные свободные объединения. Государственные ассоциации соединяют лизингодателей по отраслевому критерию, они содержат личный состав, как правило, лизингодателей автотранспортных средств в государствах, в которых часть операций с этими объектами имеет значимость [33].

Одна из самых больших интернациональных лизинговых ассоциаций в современности является «Leaseurope», объединившая 46 ассоциаций из 34 европейских государств. Они предоставляют лизинговые услуги, в том числе услуги долговременного и/или кратковременного рентинга автотранспорта. В данной ассоциации в 2016 году были представлены больше чем 1350 лизинговых европейских компаний, более 500 рентных компаний. А в 2017 году количество выросла до 1400. Компании «Leaseurope» обеспечивают лизинговыми услугами Европу в размере более 90%.

Размер современных лизинговых операций в 2014–2017 гг. становился буквально постоянным, показывая прирост в границах 10% (таблица 2). Все это сводится к достаточно высокому уровню насыщенности рынка Европы лизинговых предложений.

Таблица 2 – Объем лизингового рынка стран Европы за 2014 – 2017 годы

№	Страна	Объем новых лизинговых сделок, млрд. евро				Изменение, %	
		2014	2015	2016	2017	2017/2014	2017/2016
1	Франция	39,7	38,1	37,5	40,1	10,3	7,4
2	Италия	27,3	18,6	16,3	18,1	-39,5	11,2
3	Германия	48,7	46,1	45,9	49,9	13,8	8,8
4	Великобритания	38,2	44,8	49,7	60,7	69,3	22,5
5	Россия	18,2	19,7	18,3	13,7	21,8	-25,4
6	Швеция	10,4	17,2	12,2	12,4	-87,4	1,6
7	Испания	8,7	11,1	6,7	9,2	-17,3	33,9
8	Польша	7,7	6,9	8,5	10,3	49,4	21,5
9	Швейцария	8,5	7,2	7,4	8,6	19,4	16,5
10	Нидерланды	8,5	7,1	8,7	8,8	23,4	1,1
11	Прочие	42,3	36,8	41,5	44,3	5,4	7,4
	Итого	256,6	252,6	251,9	276,1	7,5	9,5

Источник: Annual Survey 2017. Leaseurope

Незначительные размеры сделок оснащались лизинговыми компаниями четырех государств Европы: Германия, Франция, Великобритания и Италия. За последние 4 года появилась ротация лидерства по размеру новейших лизинговых сделок между данных государств: если в 2014 г. Великобритания имела третье место, то в 2017 г. – уже 1-ое, за счет практически 75%-го роста объемов; рынок государства Италии за 4 года продемонстрировал 40%-е снижение размеров сделок; показывая стабильность ежегодного объема сделок, Франция и Германия, потеряли свое лидерство.

В 2017 году совместный размер современных лизинговых сделок Европы имел 275,7 миллиардов евро, больше на 9,5% чем в 2016 году. Портфель лизинговых активов (непогашенная позиция) в европейских странах вырос на 1,7%, остановившись на 729,6 миллиарда евро в конце 2017 года. По результатам 2017 года рынок Великобритании – это крупнейший европейский рынок лизинговых

услуг, который имеет объем новейших лизинговых сделок в размере 60,8 миллиардов евро. Второе место занял рынок Германии с 49,8 миллиардов евро и Франции – 40,2 миллиардов. Рынки лизинговых услуг иных государств Европы, включая и государства Южной Европы, тоже показал прирост в 2017 г. Но, на рынках некоторых государств, например, Австрии, Латвии, Эстонии, Словении, Украины и Российской Федерации, прослеживается регресс размеров новых лизинговых сделок в соотношении с прошлыми годами.

На протяжении 2017 года, лизингодатели представили новое оснащение (в том числе транспортных средств) в размере 260,3 миллиардов евро и недвижимость на 15,4 миллиардов евро. Так же с рынком лизинга в целом, раздел оборудования вырос на 9,5% в сравнении с предшествующим годом, в тот период как лизинг недвижимости возрос на 9,9%, в первый раз показывая прирост с 2013 года. В 2017 году общий показатель проникновения «Leaseupore», измеряемый как сумма новых лизинговых сделок, предоставленных компаниями, разделенная на инвестиции, возрос до 13,1% в 2016 году. Показатель проникновения для рынка оборудования и транспортных средств, составил 23,5% по сопоставлению с 2016 годом.

В европейских странах обширно применяется лизинг транспортных средств, как для производственных задач, так и для собственного пользования. Положительная динамика роста лизинга автомобилей в западных европейских странах обосновывается тем, что автомобильные компании должны находить пути осуществления сбыта собственной продукции как раз через данную схему как наиболее действенную.

Помимо мировых направленностей интеграции и глобализации экономики, которые влияют на конъюнктуру товарных рынков автомобиля и оборудования, на всемирном рынке лизинговых услуг воздействуют данные детерминанты: спрос и предложение на лизинговые предложения, степень развития производственного сегмента экономики государства, налоговая политика, присутствие льгот, нацеленных на становление лизинга, положение государственного и мирового финансового рынка, законодательство в области лизинга.



Роль Российской Федерации на мировом рынке лизинга является малозначительной. Согласно изучениям Leaseurope, часть лизинговых сделок, заключенных на российском рынке лизинга в совокупном размере сделок Европы в 2017 году – 4,96% [31].

Исследования практики ведущих государств говорит о важнейшей роли лизинга в финансовом подъеме государства, в особенности в переходный этап становления экономики. Для бизнеса лизинг считается источником вспомогательного капитала, дающего шанс стимулировать его работу. В государственной экономике лизинг содействует наращиванию занятости, рост положительной социальной атмосферы, увеличение возможностей налоговой базы и подъема ВВП (в зависимости скопления капитала, посредством покупки оборудования).

## 2.2 Анализ отечественного рынка международных лизинговых операций

Объем лизингового бизнеса в 2017 году вырос на 48% и достиг 1,1 трлн рублей, превысив исторический максимум. Драйверами рынка стали ж/д сегмент, который продемонстрировал рост впервые с 2011 года, а также автолизинг. Госсубсидирование продаж грузовых автомобилей и реализация отложенного спроса привели к увеличению числа лизинговых сделок и, как следствие, росту сегмента малого и среднего бизнеса (Далее – МСБ) на 52%. Помимо розницы поддержку рынку оказал авиасегмент за счет сделок оперлизинга, доля которого по итогам прошлого года достигла на рынке 21%.

Объем лизинговых операций в РФ за 2017 год вырос на 353 млрд рублей (+48% по сравнению с 2016-м) и впервые в истории превысил 1 трлн рублей (рисунок 5).



Рисунок 5 – Объем лизинговых операций в РФ по итогам 2017 года

Сумма новых лизинговых договоров по итогам прошлого года увеличилась на 41% и достигла 1,6 трлн рублей, что позволило лизинговому портфелю вырасти на 8% и составить 3,4 трлн рублей на 01.01.2018. Росту лизингового рынка способствовали программы господдержки в транспортных сегментах, а также продолжающееся с 2016 года снижение ключевой ставки, что привело к увеличению объема профинансированных средств за счет банковских кредитов. Всего среди участников анкетирования снижение объемов нового бизнеса показали менее 30 компаний, на которые приходится около 4% рынка.

Автолизинг и ж/д техника выступили драйверами роста рынка в 2017 году. Наибольший рост за год показала ж/д техника, объем которой в 2017-м вырос больше чем в два раза, при этом доля сегмента в объеме нового бизнеса увеличилась на 8 п. п., до 21% (рисунок 6).

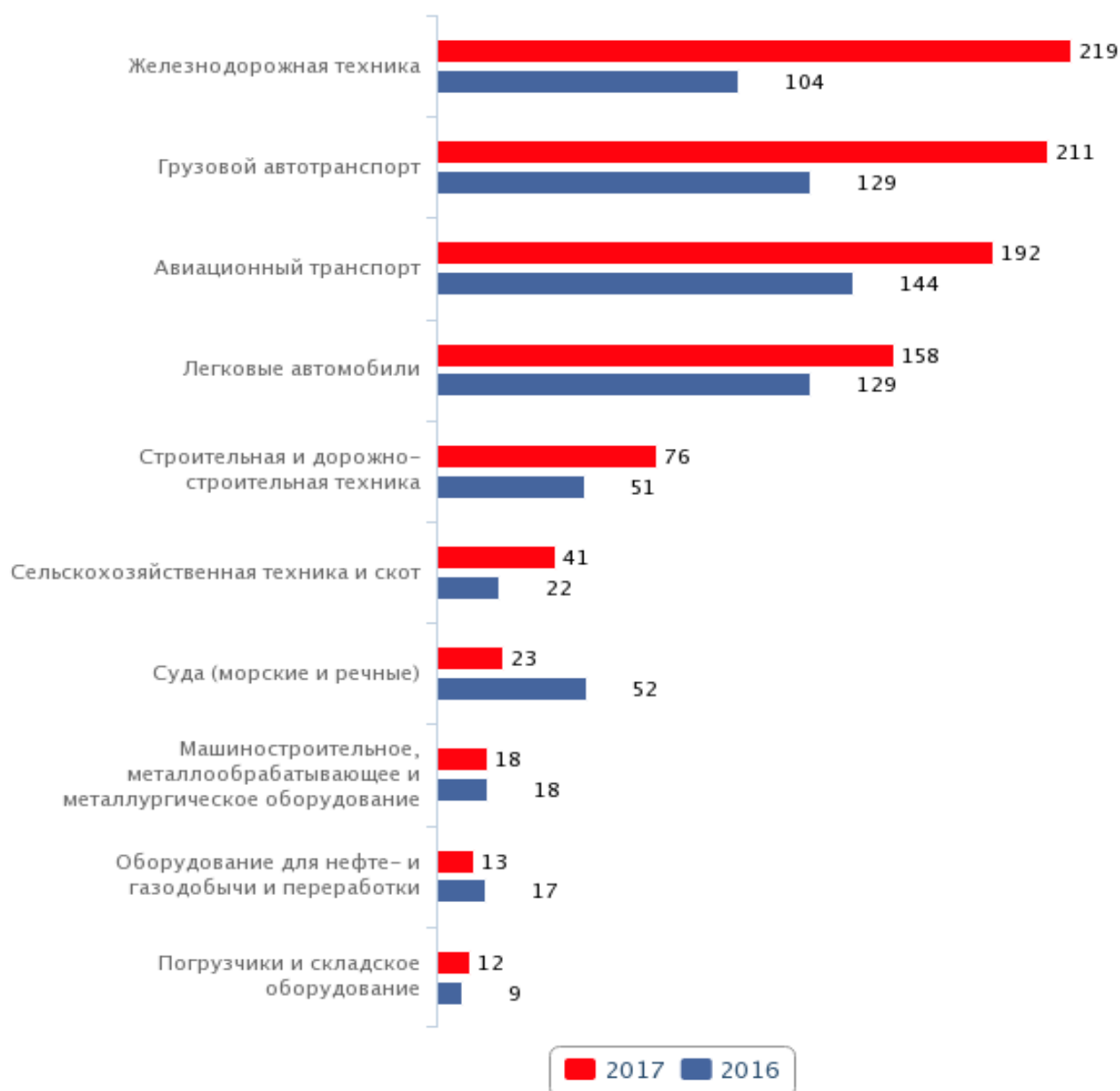


Рисунок 6 – Сравнение сегментов в объеме лизинговых операций в 2016 – 2017 годы

Такой интенсивный рост сегмента стал результатом программы утилизации старых вагонов, что привело к дефициту подвижного состава и, как следствие, повышению спроса на новые вагоны. Объем лизинга автотранспорта прибавил 43% по сравнению с 2016 годом за счет госпрограммы по субсидированию лизинга грузовых автомобилей. В итоге впервые за последние три года доля грузовых автомобилей превзошла долю легковых, составив 57% от объема нового бизнеса в автосегменте (рисунок 7).

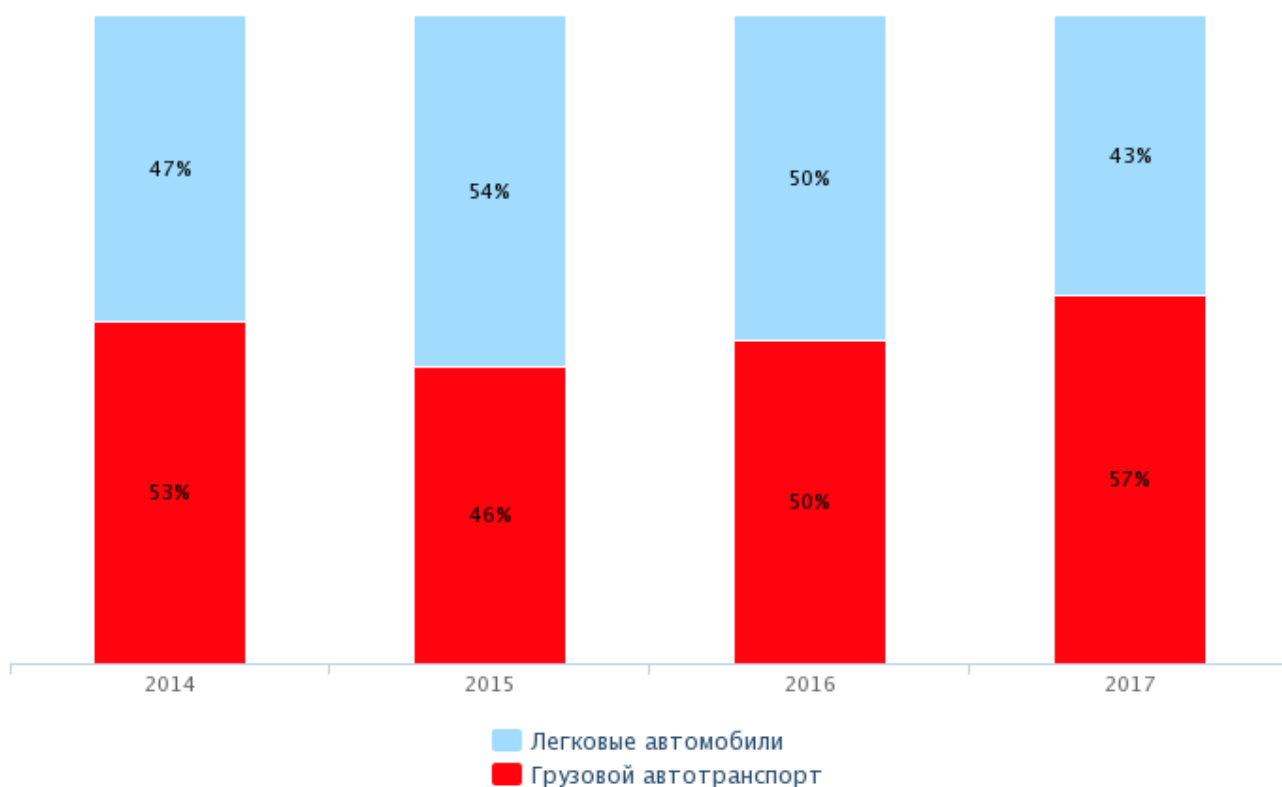


Рисунок 7 – Объем лизинговых операций в автосегменте 2014 – 2017 годы

Поддержку рынку оказал оперлизинг, который по итогам 2017-го составил 21% от объема нового бизнеса (против 16% годом ранее). Рост оперативного лизинга произошел преимущественно за счет крупных корпоративных сделок лидеров рынка с авиа- и ж/д техникой, что привело к увеличению доли договоров длительностью свыше трех лет с 60 до 67% в новом бизнесе за последние три года (рисунок 8).

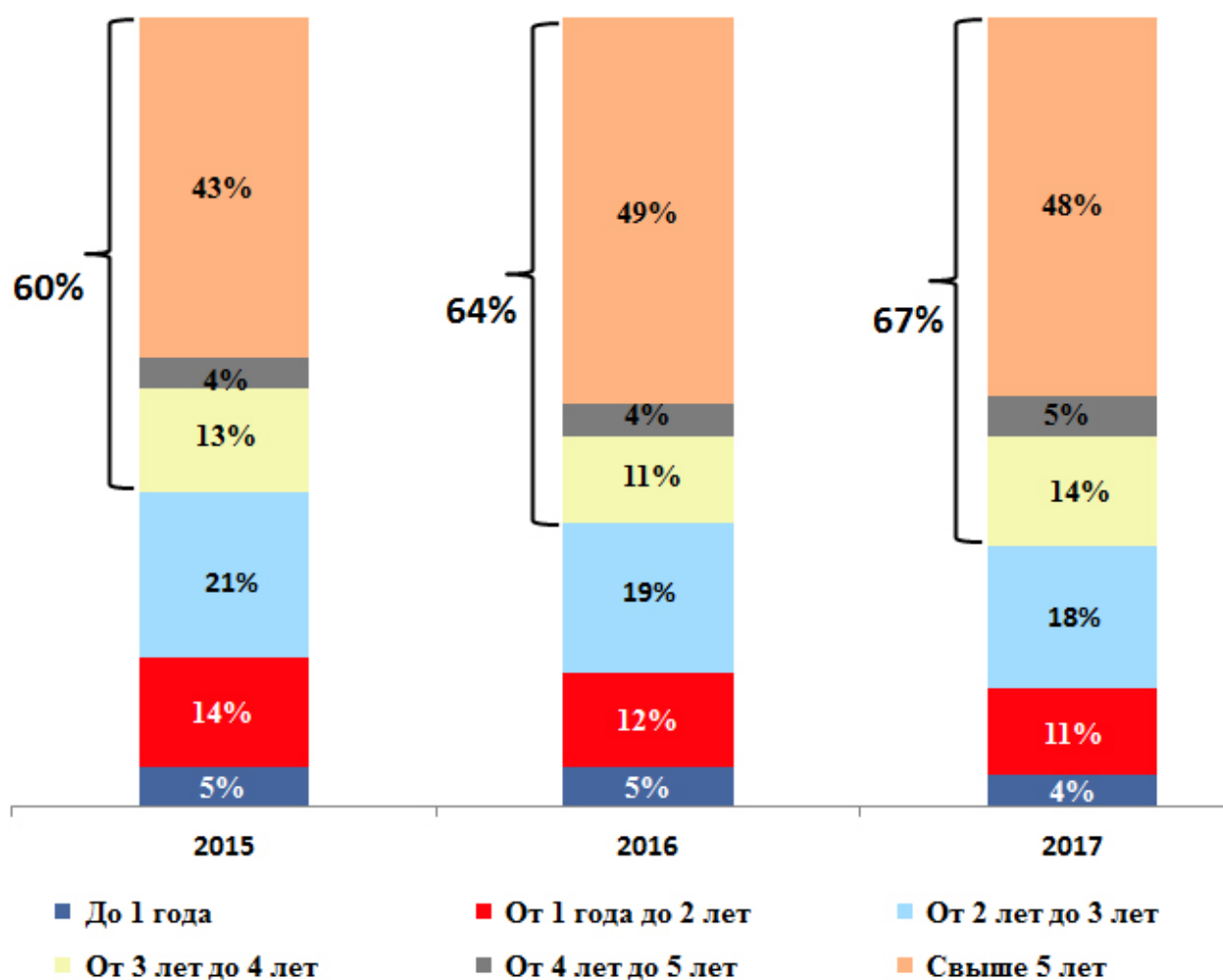


Рисунок 8 – Доля сделок срочностью свыше трёх лет в объеме лизинговых операций 2015 – 2017 годы

В то же время в сегменте оперлизинга наблюдается небольшое снижение концентрации на крупнейших игроках: в 2016 году на три крупнейшие компании приходился 81% от всего объема нового бизнеса, а в 2017-м – 73%. Вместе с тем тенденция по деконцентрации является временной, поскольку большинство лизинговых компаний неактивно внедряет оперлизинг в свою продуктовую линейку в связи с низким спросом розничных клиентов на краткосрочную аренду.

Количество заключенных лизинговых сделок за 2017 год превысило 190 против 145 тыс. в 2016-м (таблица 3).

Таблица 3 – Топ-20 лизинговых компаний по количеству заключенных сделок в 2017 году.

№	Наименование	Количество новых заключенных договоров, за 2017 г., шт.	Количество новых заключенных договоров, за 2016 г., шт.	Темпы прироста, 2017 г., %
1	«Европлан»	30366	19650	54,5
2	«ВТБ Лизинг»	29109	22823	27,5
3	«ВЭБ-лизинг»	16371	18037	-9,2
4	«Балтийский лизинг»	13748	9930	38,4
5	«Сбербанк Лизинг»	12689	5753	120,6
6	«РЕСО-Лизинг»	11520	7117	61,9
7	«Элемент Лизинг»	8321	6155	35,2
8	«Мэйджор Лизинг»	7471	2628	184,3
9	«КОНТРОЛ лизинг»	6392	1814	252,4
10	«CARCADE Лизинг»	6159	3708	66,1
11	«Альфа Лизинг»	5329	1217	337,9
12	«Сименс Финанс»	4568	4184	9,2
13	«Фольксваген Финанц»	4015	2983	34,6
14	«СТОУН-XXI»	3607	3353	7,6
15	«Ураллизинг»	3201	2057	55,6
16	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	1964	1519	29,3
17	«Интерлизинг»	1749	957	82,8
18	«Эксперт-Лизинг»	1535	878	74,8
19	«Система Лизинг 24»	1230	1131	8,8
20	«УралБизнесЛизинг»	1120	н/д	–
	Всего по рынку	190 тыс.	145 тыс.	Около 31

Источник: РАЕХ (Эксперт РА).

Увеличение числа сделок было обусловлено ростом на 52% объема нового бизнеса с субъектами МСБ (рисунок 9).

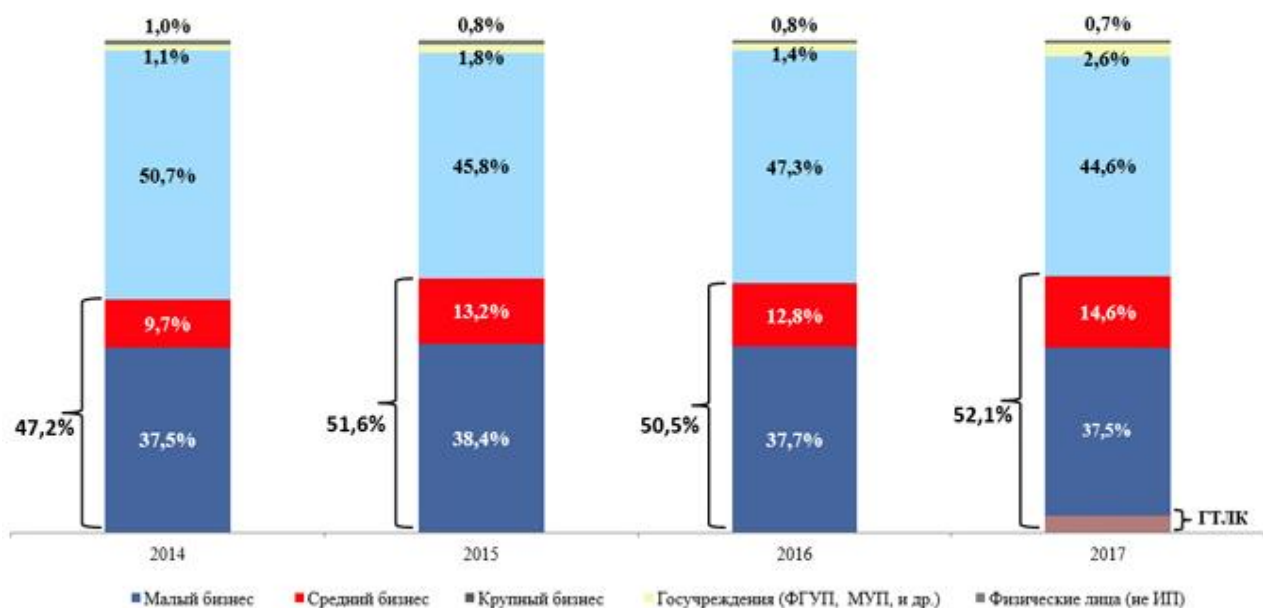


Рисунок 9 – Объем лизинговых операций с субъектами МСБ в 2014 – 2017 годы

Кроме того, позитивно на количестве заключенных лизинговых договоров сказался рост диверсификации источников продаж на протяжении последних четырех лет. Если в 2013 году в прямых продажах лизинговые сделки занимали более 95%, то в 2017-м на долю данного канала пришлось около 80%, при этом продажи в офисах банков и через агентов заметно увеличились, составив 8 и 4% соответственно. Ожидания участников анкетирования по дальнейшему развитию каналов продаж связаны прежде всего с ростом интернет-продаж, уровень проникновения которых на текущий момент не превышает 2% сделок.

Согласно прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем лизингового рынка в 2018 году вырастет на 20%. По мнению агентства, объем нового бизнеса продолжит расти и по итогам текущего года составит более 1,3 трлн рублей. Однако рекордные темпы прироста автосегмента замедлятся из-за снижения объемов госсубсидирования, но, несмотря на это, автолизинг останется крупнейшим сегментом и прибавит 25%. Замена парка подвижного состава в 2018-м продолжится, но гораздо меньшими темпами, чем в прошлом году, что обеспечит увеличение ж/д сегмента на 20%, а

авиализинг за счет сделок по аренде прежде всего отечественных самолетов вырастет на 15%. Прочие сегменты прибавят 15% вследствие дальнейшего снижения стоимости фондирования лизинговых сделок. Негативный прогноз предполагает, что рынок вырастет на 10% и составит 1,2 трлн рублей. При реализации данного прогноза автосегмент прибавит не более 15% вследствие замедления роста автопродаж, а авиализинг покажет аналогичные темпы прироста в случае переноса ряда сделок на 2019 год. Объем нового бизнеса с ж/д техникой увеличится не более чем на 10% из-за снижения профицита полувагонов в связи с разрывом договорных отношений крупных игроков, а прочие сегменты вырастут на 5%, при этом объемы лизингового рынка по-прежнему будут сильно зависеть от темпов роста экономики РФ и реализации госпрограмм с применением лизинга [33].

### 2.3 Обзор судебной практики по делам об оспаривании решений таможенных органов по корректировке таможенной стоимости товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды (лизинга).

Дискуссии, которые связаны с апелляцией решений таможенных органов по корректированию таможенной цены на товары, импортированных на таможенную территорию ЕАЭС по соглашению финансовой аренды (лизинга), считаются на сегодняшний день значимыми для таможенных органов.

Во исполнение лизинговых договоров с правом выкупа соучастниками внешнеэкономической деятельности устанавливают и утверждают таможенную цену подобных товаров согласно резервному (6-ому) методу на основе метода по стоимости сделки с реимпортированными товарами (1-ый метод).

В основе, с целью установления таможенной цены участниками ВЭД, применяется базисная стоимость объекта лизинга, определенная соглашением лизинга, с добавлением в структуру таможенной цены транспортных расходов,



которые связаны с их интернациональной транспортировкой, однако в отсутствии учета лизинговых платежей.

Получая постановление о корректировке, которая заявлена участниками ВЭД таможенной цены товаров, таможенные органы отталкиваются из потребности введения в структуру таможенной цены товаров фактических сумм платежей, оплаченных по соглашению лизинга, с учетом последующего.

База для установления таможенной цены реимпортированных товаров обязана быть на предельно возможном уровне стоимости сделки с данными товарами.

Таможенной стоимостью товаров, реимпортируемых на Таможенную территорию ЕАЭС, считается цена сделки с ними, т.е. стоимость, фактически уплаченная либо подлежащая уплате за товары при их продаже с целью вывоза на единую таможенную территорию ЕАЭС.

Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате за реимпортируемые товары, считается единая сумма совокупности всех платежей за данные товары, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем напрямую производителю или в пользу производителя. В то же время платежи могут быть выполнены прямо, либо косвенно в любом формате, не запрещенном законодательством страны соответствующего края.

Принимая во внимание эти условия, в случае окончания таможенной операции временного ввоза по средствам помещения товаров (транспортных средств) под таможенную операцию выпуска, с целью внутреннего пользования, уже после перехода полномочия имущества от лизингодателя к лизингополучателю, таможенные органы получают постановление о корректировке заявленной таможенной цены товаров с добавлением лизинговых платежей, включая лизингового процента в структуру таможенной цены товаров.

Участники ВЭД, не соглашаясь с включением лизинговых платежей в структуру таможенной цены товаров и надлежащими решениями согласно корректировке таможенной цены, подают заявление в суд.

При данной ситуации судами Московского региона точка зрения таможенных органов поддерживалась. Таким образом, суды определяли, что установление цены сделки, создает ограничение для применения первого метода лишь некоторыми случаями, если товары импортируются на основе внешнеторгового соглашения, учитывающего возмездную передачу полномочия имущества от производителя к потребителю. В тоже время согласно сути соглашения лизинга, его предметом считается не сбыт товара, а передача права на его использования при необходимых условиях соблюдения, оговоренных соглашением обязанностей, которые в результате влияют на стоимость товара, подлежащую фактической уплате относительно лизингополучателя.

Но согласно подобным спорам, сопряженным с обжалованием решений о корректировке таможенной цены товара, импортированным по соглашению лизинга, судами Северо-Западного региона судебные заключения выносятся не в пользу таможенных органов.

Отталкиваясь от неправомерности включения таможенным органом в структуру таможенной цены лизинговых платежей, суды опираются на ниже представленные статьи.

Согласно статье 38 Таможенного кодекса ЕАЭС таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, определяется, если товары фактически пересекли таможенную границу ЕАЭС и такие товары впервые после пересечения таможенной границы помещаются под таможенную процедуру, за исключением таможенной процедуры таможенного транзита.

При данных обстоятельствах транспортные средства пересекали таможенную границу ЕАЭС только единожды и первый раз были помещены под таможенную процедуру временного ввоза. При установлении таможенной цены реимпортированного товара, участником ВЭД за базу была установлена цена предмета лизинга. При таком условии указанные данные о таможенной цене товаров, включая метод ее установления, были проверены и установлены таможенным органом.

Помимо этого, судами Северо-Западного региона установлено безосновательное включение таможенным органом в структуру таможенной цены уплаченных процентов по соглашению лизинга. То, что, согласно их суждению, целиком отвечает и соответствует позиции Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, изложенной в постановлении от 5 июня 2012 г. № 13049/11 [21].

Принимая во внимание сложившийся разный взгляд и подход к данной проблеме судов для того, чтобы обеспечить единообразие и объективность механизма оценки товара для таможенных задач, в 2016 году согласно результатам рассмотрения кассационных жалоб участников ВЭД на постановление судов Московского региона, вынесенные в пользу таможенных органов по делам № А40-176393/2014, № А40-179629/2014, № А40-17758/15, № А40-74727/2015, № А40-3037/2015, № А40-74203/2015, определениями Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации обжалуемые судебные акты судов Московского региона аннулированы, а данные процессы ориентированы на новое рассмотрение в арбитражные суды первой инстанции.

При вынесении Определений Судебной коллегией по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации установлено, что первостепенной базой установления таможенной цены реимпортированного товара считается ценой сделки с данным товаром – стоимость, фактически уплаченная или подлежащей уплате за данный товар при реализации продажи с целью вывоза на таможенную территорию ЕАЭС, которая дополнена множеством других затрат.

Стоимостью, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, считается единая сумма совокупности всех платежей за этот товар, осуществленных или подлежащих осуществлению потребителем напрямую производителю или другому лицу в пользу производителя.

Применяемое с целью оценки таможенной понятие «стоимость сделки» имеет индивидуальную особенность и принадлежит только к таким платежам, которые обозначают ответным предоставлением за покупаемый товар (цена товара), что

совсем не равносильно комплексу различных денежных обязательств, образующихся из гражданско-правового соглашения (цена договора).

Из этого следует, что комплекс лизинговых платежей, уплачиваемых по договору выкупного лизинга, не имеет возможности, согласно суждению Судебной коллегии, быть признанным ценной соглашением в плане данного понятия.

В том числе, Судебной коллегией отмечено то, что в соответствии части 1 статьи 28 Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» лизинговые платежи включают в себя возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг и доход лизингодателя. Зачастую, вознаграждение за предоставление услуг лизинговой компании учитывает и плату услуг согласно предоставлению финансирования (лизинговый процент), цена которых не принадлежит к стоимости предмета лизинга как товара, подвергаемого анализу и оценке в связи с его ввозом на таможенную территорию ЕАЭС, и, таким образом, и не подлежит введению в структуру таможенной цены этого товара.

Изложенное согласуется с правовой позицией, выраженной в пункте 15 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 12 мая 2016 г. № 18 «О некоторых вопросах применения судами таможенного законодательства» [20].

В этом случае в рассматриваемых Определениях Судебная коллегия устанавливает, что таможенные органы не лишены полномочия убедиться в точности декларирования таможенной цены товаров в том случае, если приведенные в соглашении лизинга (следующие из сформулированных в нем условий о структуре лизинговых платежей) сведения о выплачиваемой лизингополучателем цене предметов лизинга и (или) лизинговом проценте, используемые декларантом при заявлении таможенной стоимости, содержат признаки недостоверности.

Вышеперечисленные черты могут выражаться, в том числе, в существенном различии заявленной в отношении лизингового имущества стоимости (объем расходов лизингодателя на получение предмета лизинга, возмещаемых ему в составе лизинговых платежей) от ценовой информации, которая содержится в основе данных таможенных органов, по соглашениям со схожим или аналогичным товаром, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС при условии сопоставимых обстоятельствах, а также в отсутствия таких сделок – данных иных официальных или общепризнанных источников информации, включая сведения изготовителей и официальных распространителей товаров, а также товарно-ценовых каталогов, что согласуется с разъяснениями, содержащимися в пункте 7 постановления Пленума № 18.

Помимо этого, таможенные органы имеют право усомниться в подлинности заявленных сведений о лизинговом проценте, имея в виду, что его включение в структуру лизинговых платежей влечет снижение той доли платежей по соглашению лизинга, которые могут формировать стоимость предметов лизинга как реимпортированных товаров.

#### 2.4 Определение размера таможенных платежей по лизинговым товарам

Лизинговое имущество, ввезенное на таможенную территорию Евразийского экономического союза, является товаром. Товары, в свою очередь, перевозимые через таможенную границу ЕАЭС, необходимо поместить под определенную таможенную процедуру, выбор которой предоставляется декларанту. При перемещении лизинговых товаров используются две процедуры: выпуск для внутреннего потребления и временный ввоз (допуск).

Таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления.

В том случае, если иностранные товары помещены под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, то эти товары могут находиться и использоваться на таможенной территории ЕАЭС без ограничений по пользованию и распоряжению.

Условия помещения товаров под процедуру выпуска для внутреннего потребления:

- необходимо соблюдение запретов и ограничений;
- предоставление документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с принятием специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;
- уплата ввозных таможенных пошлин, налогов (за исключением случаев, если установлены тарифные преференции и льготы по их уплате).

Только после выполнения перечисленных условий иностранный товар приобретает статус товара ЕАЭС. Данное правило не действует в случае предоставления льгот по уплате таможенных пошлин и налогов, связанных с ограничениями на использование или распоряжению товарами (при импорте имущества по договору финансовой аренды льготы часто не предоставляются). В этом случае товары подлежат условному выпуску и сохранению статуса иностранных товаров до момента прекращения обязанностей уплаты определенных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов.

Если арендованное имущество должно перейти в собственность лизингополучателя, то необходимо его поместить под таможенную процедуру выпуска потребления для внутреннего потребления. Это значит, что предприятию необходимо полностью оплатить ввозные таможенные пошлины и НДС.

#### Временный ввоз

В данной таможенной процедуре предполагается, что иностранные товары используются в течение определенного периода на таможенной территории ЕАЭС с условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, без принятия мер нетарифного регулирования с помещением под процедуру реэкспорта. При реэкспорте ранее импортированные товары вывозятся с таможенной территории ЕАЭС без уплаты или с возвратом уплаченной суммы ввозных таможенных пошлин и налогов, а также без принятия мер нетарифного регулирования.

Срок нахождения на таможенной территории ЕАЭС товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств временного ввоза. Однако, срок временного ввоза не может превышать 2 лет со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза либо более продолжительного срока, который определяется для некоторых категорий товаров.

В случае, если арендованное имущество остается во владении лизингодателя и не подразумевает его передачу в собственность арендатора, то логично поместить его под процедуру временного ввоза. В этом случае существует возможность сэкономить на таможенных платежах или оплатить их в рассрочку.

При помещении товаров под таможенную процедуру временного ввоза предполагает полное или частичное условное освобождение (от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов. При частичном условном освобождении таможенные пошлины и НДС выплачиваются в меньшем размере, чем в том случае, если товары помещаются под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Таким образом, за каждый полный и неполный календарный месяц, когда товары находятся на таможенной территории ЕАЭС необходимо уплатить 3% от суммы ввозных таможенных пошлин и налогов, которую нужно было бы уплатить, при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Уплата производится в течение всего установленного срока действия таможенной процедуры или периодически по выбору декларанта, но не реже одного раза в три месяца. Частота уплаты сумм ввозных таможенных пошлин и налогов определяется декларантом с согласия таможенного органа. Пошлины и налоги не могут превышать сумму платежей, которые были бы уплачены, если бы товары были помещены под таможенную процедуру освобождения для внутреннего потребления. По завершении таможенной процедуры временного ввоза сумма ввозных таможенных пошлин и налогов, уплачиваемых при частичном условном освобождении от их уплаты, не подлежат возврату.

Товары, которые перемещаются через таможенную границу ЕАЭС являются объектом обложения таможенными пошлинами. Основой для расчета таможенных пошлин в зависимости от типа товаров и типов используемых ставок, является таможенная стоимость товаров и (или) их физические характеристики в натуральном выражении. Размер подлежащих уплате таможенных пошлин определяется путем применения базы и соответствующей ставки. Для целей расчета ввозных таможенных пошлин применяются ставки, которые установлены Единым таможенным тарифом ЕАЭС [12].

Например, от обложения ввозных таможенных пошлин освобождаются оборудование и материалы, которые входят в комплект поставки определенного оборудования, и комплектующие изделия (кроме подакцизных), которые ввозятся за счет кредитов, предоставленных иностранными государствами и международными финансовыми организациями в соответствии с международными договорами государств-членов ЕАЭС [13].

В целях расчета таможенных пошлин и налогов применяются ставки, которые действовали в день регистрации таможенной декларации таможенным органом, если иное не предусмотрено ТК ЕАЭС или международными договорами государств-членов ЕАЭС.

Налоговая база для исчисления налогов определяется в соответствии с законодательством государств-членов. Ориентир идет на законодательство государства-члена, на территории которого товары были помещены под таможенную процедуру. Вследствие этого при помещении товаров под таможенную процедуру на таможенной территории ЕАЭС действуют положения Налогового кодекса Российской Федерации.

Поэтому, в силу пункта 1 статьи 146 Налогового Кодекса РФ ввоз товаров на территорию РФ и другие территории, которые находятся под ее юрисдикцией, признается объектом обложения НДС [2]. Стоит отметить, что не подлежит обложению НДС товары, находящиеся в списке, который приведен в статье 150 Налогового Кодекса РФ. Это также касается ввоза технологического оборудования



и комплектующих частей к нему, аналоги которого не производятся в России, по Перечню, утвержденному Постановлением Правительства РФ от 30.04.2009 № 372 [16].

В случае помещения товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления НДС уплачивается в полном объеме. При помещении товаров под таможенную процедуру временного ввоза применяется полное или частичное освобождение от уплаты налога в порядке, предусмотренном таможенным законодательством и законодательством РФ о таможенном деле [2].

Налоговая база в соответствии с п. 1 ст. 160 НК РФ определяется как сумма:

- таможенной стоимости ввозимых товаров;
- подлежащей уплате таможенной пошлины;
- подлежащих уплате акцизов (по подакцизным товарам).

Налоговая ставка составляет 10 или 18% (п. 5 ст. 164 НК РФ).

Таким образом, размер таможенных платежей (пошлины и НДС) зависит от таможенной стоимости лизингового имущества.

Для определения таможенной стоимости существует шесть методов, которые применяются последовательно:

- метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1);
- метод по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2);
- метод по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3);
- метод вычитания (метод 4);
- метод сложения (метод 5);
- резервный метод (метод 6) [1].

В практике таможенного оформления товаров, ввозимых на территорию РФ по договорам лизинга, для определения таможенной стоимости таких товаров, как правило, используется резервный метод. Причины его применения ФТС пояснила в Письме от 19.11.2008 № 05-33/48386. Эти разъяснения актуальны и сегодня (несмотря на то, что, когда было выпущено Письмо, применялся порядок определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную

территорию РФ, установленный разд. IV Закона РФ от 21.05.1993 № 5003-1 «О таможенном тарифе») [17].

Так, при применении метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами основной составляющей таможенной стоимости является цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за указанные товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС. Это означает, что метод 1 может применяться только в отношении товаров, ввозимых по сделкам международной купли-продажи товаров, то есть при экспорте товаров в РФ. В случае отсутствия продажи товаров на экспорт в РФ (например, при лизинге имущества) данный метод не может быть использован. (договоры аренды, в том числе финансовой аренды, по своей природе не образуют продажу товаров, причем даже при наличии в них условия о выкупе арендованного товара.) Исключает возможность использования метода 1 и тот факт, что при передаче имущества по договору лизинга у лизингополучателя отсутствует право распоряжения этим имуществом. А метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами применяется при условии отсутствия ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами.

Применение методов по стоимости сделки с идентичными и однородными товарами (методов 2 и 3) возможно, если имеется информация о таможенной стоимости идентичных и однородных товаров, ранее ввезенных на таможенную территорию ЕАЭС.

Метод вычитания используется, когда оцениваемые (ввозимые) товары либо идентичные или однородные товары продаются на таможенной территории ЕАЭС. В отношении оцениваемого объекта аренды (предмета лизинга) применение метода 4 невозможно, поскольку он не продается на таможенной территории ЕАЭС. Эта же причина не позволяет применять метод вычитания и в отношении идентичных и однородных товаров.

Метод сложения основывается на применении данных бухгалтерского учета производителя. С учетом того что указанная информация имеет

конфиденциальный характер и арендодатель (лизингодатель), как правило, не является производителем предмета лизинга, применение метода 5 также маловероятно.

#### Резервный метод

При данном методе за базу принимаются сведения, существующие на таможенной территории ЕАЭС, таможенная цена устанавливается посредством применения других способов. Иначе говоря, с целью установления таможенной цены применяются перечисленные выше способы, однако разрешается определенные отклонения в их использовании.

ФТС в Письме от 19.11.2008 № 05-33/48386 заметила следующее. В соответствии с практикой применение резервного метода таможенной оценки предмета лизинга и документам ВТО в качестве базы с целью установления таможенной стоимости товаров поочередно могут быть применены:

- стоимость предмета лизинга, отмеченная в соглашении лизинга, счетах-проформах, договоре страхования и иных товаросопроводительных документах;
- преysкурантная стоимость товаров или стоимость товаров согласно каталогу (в отношении товара, бывшего в использовании – стоимость новых товаров за вычетом суммы износа);
- цена предмета лизинга, которая указана в докладе об оценке объекта, соответствующего требованиям законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности;
- совокупность суммы лизинговых платежей, рассчитанных на полный период нужного применения предмета лизинга, если в соглашение лизинга не учтен переход полномочий имущества к лизингополучателю. Образец такого расчета таможенной цены в такого рода происшествиях доступен в Письме ГТК России от 18.06.2004 № 01-06/22236;
- выкупная стоимость с учетом дополнительного начисления средств лизинговых платежей (если в сумму лизинговых платежей не включена выкупная цена), если в договоре лизинга находится требование о выкупе арендованного

товара и предусмотрен переход предмета лизинга в собственность лизингополучателя. Важно принять во внимание следующее. В случае если в сумму лизинговых платежей появились затраты, не подлежащие введению в таможенную цену (дополнительные затраты, например, на монтаж, обслуживание и т. д.), и они выделены строкой и при необходимости могут быть проверены и доказаны документально, данные затраты могут быть не отображены в таможенную цену. Также это касается процентов за отсрочку или рассрочку оплаты по договору лизинга. А вот транспортные, погрузочно-разгрузочные, страховые расходы в структуру таможенной стоимости включаются (если они ранее не были учтены в выбранной основе для расчета таможенной стоимости) [17].

Учет в таможенной стоимости процентов по договору лизинга широко отобразил Президиум ВАС, рассмотрев такую ситуацию. При предоставлении лизинговой собственности (бурильных труб) к таможенному оформлению общество (со ссылкой на то, что товар не может быть возвращен лизингодателю после его использования) заявило процедуру выпуска для внутреннего потребления и совершило вычисление таможенных платежей согласно ставке 15%. В качестве базы с целью установление таможенной цены обществом была применена цена, подлежащая уплате за товар (компенсация цены оснащения), в отсутствии процентов согласно лизингу, которые определены по соглашению финансовой аренды (в деле не уточнено, что это за проценты, являются ли они платой за отсрочку или рассрочку оплаты). Импортированный товар был условно выпущен таможенным постом для внутреннего пользования с обеспечением уплаты таможенных платежей. В дальнейшем таможенные органы пришли к заключению о важности корректировки таможенной цены товаров, т.к. общество не охватило в ее основу проценты по соглашению лизинга. В результате таможенные органы, следуя резервному методу на основе первого метода, при установлении таможенной стоимости бурильных труб, поступившей по договору финансовой аренды, включили в данную стоимость все без исключения платежи,

предустановленные указанным соглашением, включая и затраты, и проценты на перевозку вплоть до зоны прибытия. Высший арбитражный суд постановил: в случае, когда декларантом при таможенном оформлении импортированных по соглашению лизинга товаров заявлен режим для внутреннего пользования и таможенные пошлины рассчитаны в соответствии с согласованным режимом, включение в состав таможенной цены процентов по соглашению лизинга считается незаконным. С затратами на перевозку до зоны прибытия дело обретает должный вид [19].

Предписанное Постановление включает ремарку о появлении возможности пересмотра судебных актов арбитражных судов с похожей ситуацией. Так, Девятый арбитражный апелляционный суд согласился с позицией таможни о том, что проценты по лизинговым платежам входят в таможенную стоимость (Постановление от 03.06.2011 № 09АП-10582/2011, оставленное без изменения Постановлением ФАС МО от 02.09.2011 по делу № А40-139461/10-154-905). Все платежи по договору лизинга при расчете таможенной стоимости были учтены и судьями ФАС МО в Постановлении от 13.06.2012 по делу № А40-102776/11-120-847. Арбитражный суд утвердил недоказанным тот факт, что в структуру таможенной цены таможня охватила другие суммы, кроме лизинговых платежей, выкупной цены товаров и транспортных затрат. Общество ссылалось на то, что сумма договора состояло из цены предмета лизинга и процентов за рассрочку оплаты товаров, но эта ссылка была отвергнута как документально не утвержденная. В тот период было анализировано утверждение общества о том, что отличие между единой ценой соглашения лизинга и цены оснащения, показанной в п. 1.1 приложения 1 к данному соглашению, считается процентами за рассрочку оплаты товара. Доказательством данного в договоре и представленных к таможенному оформлению документам не нашлось [19].

## 2.5 Определение перспектив решения проблемной ситуации

В условиях экономического кризиса инструмент лизинга способен оказать положительное влияние на стимулирование инвестиционного спроса и в целом на экономику страны. Увеличение числа лизинговых сделок и расширение их масштабов в структурообразующих отраслях (добывающей, энергетической, металлургической, транспортной) способствуют повышению их технической оснащённости, переходу на инновационные технологии, что в конечном итоге приводит к преодолению сложившихся диспропорций в экономике.

Стратегическая политика в сфере лизинга должна быть согласована с промышленной и инвестиционной политикой, реализуемой в РФ. Концепция, положенная в основу стратегии развития лизингового бизнеса в России, должна основываться на системе организационных мер, способствующих обновлению основных фондов отраслей промышленности и сельского хозяйства. В свою очередь, это приведёт к увеличению производства высококачественных товаров, развитию предпринимательства, росту занятости населения, увеличению доходов участников лизинговой сделки, налоговых поступлений в бюджет. На этом фоне целесообразной является реализация таких мероприятий, как:

1) Принятие программы субсидирования затрат на лизинг на федеральном уровне, а также дальнейшее закрепление роли лизинга в целевых программах развития отраслей как одного из основных механизмов модернизации материально-технической базы предприятий.

Данная мера позволит комплексно осуществлять поддержку лизинговой деятельности, а также расширить сферу применения лизинга как инвестиционного инструмента.

2) Совершенствование нормативно-правовой базы лизинговой деятельности в части:

– разработки и внедрения упрощенного механизма изъятия предмета лизинга у недобросовестного лизингополучателя;

– расширение способов и оснований приобретения лизингового имущества лизингополучателем;

– уточнение норм налогового законодательства с учетом особенностей осуществления лизинговых сделок.

Формирование консолидированной позиции по вопросу соблюдения баланса интересов лизингодателей и лизингополучателей в случае изъятия предмета лизинга позволит в отношении лизингополучателя обеспечить сбалансированный подход к пониманию цены выкупа, в отношении лизинговых компаний – принятие цивилизованных правил изъятия.

3) Разработка стандартов лизинговой деятельности и создание саморегулирующей организации в лизинговой отрасли.

В РФ положения многих законодательных и нормативных документов, регламентирующих общие вопросы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности, осуществления экспортно-импортных операций не учитывают специфику лизинговой деятельности. В настоящее время существует ряд актуальных вопросов, требующих решения на уровне законодательства. Дальнейшее развитие рынка лизинга диктует необходимость создания стандартов лизинговой деятельности, которые позволят снизить административную нагрузку на лизингополучателей, повысить инвестиционную привлекательность отрасли в целом за счет снижения рисков, расширить доступ для российских лизинговых компаний на рынки капитала. Принятие единых стандартов также позволит финансовым институтам рассматривать лизинговые компании в качестве привлекательных надежных заемщиков.

4) Развитие вторичного рынка техники и оборудования. Совершенствование методологии определения остаточной стоимости основных средств.

Низкая доля операционного лизинга в структуре нового бизнеса лизинга в РФ обусловлена рядом технических, а также психологических факторов, сдерживающих развитие альтернативных видов лизинга, особенно в регионах. К техническим факторам относится отсутствие крупных операторов на вторичном

рынке оборудования, техники, автотранспорта. В свою очередь, недостаточное развитие вторичного рынка отрицательно влияет на развитие операционного лизинга. На этом фоне актуальным является создание региональных фондов по ремонту техники и оборудования, который будет кредитовать по льготным ставкам адресный ремонт основных средств предприятий промышленности и сельского хозяйства.

5) Создание благоприятных условий для функционирования лизинга в сегменте МСБ путём обеспечения комплексной государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в различных направлениях, включая правовое, информационное, консультационное, финансовое, организационное, имущественное, социальное.

Для эффективного развития лизинга в сфере малого предпринимательства необходимо создание инфраструктуры, действующей не только при государственной поддержке, но и при непосредственном участии самих субъектов МСБ. Данное направление включает создание фондов, учебных и консультационных структур, информационных центров и агентств, а также различные союзы и отраслевые ассоциации.

б) Совершенствование налогообложения лизинговой деятельности и обеспечение льгот для субъектов лизинговых отношений.

В данный блок мер могут войти возмещение НДС лизинговым компаниям, сохранение ускоренной амортизации имущества, что по опыту стран с развитым рынком лизинга позволит увеличить объёмы и повысить эффективность лизинговой деятельности.

Лизинг, без сомнения, является перспективным инструментом обновления материальнотехнической базы импортозависимых отраслей. Задача масштабного увеличения спроса на лизинг предприятий различных отраслей экономики РФ, особенно в регионах страны, невозможна без активного участия государства в решении этой проблемы.



Необходимо отметить, что заинтересованность в развитии рынка лизинга должна возникать как со стороны самих участников рынка лизинга в виде ожиданий по обеспечению благоприятных экономических условий деятельности, так и со стороны государства, которое должно обеспечить прозрачные и понятные стандарты лизинговых операций. Результатом реализации комплексной государственной поддержки лизинга в РФ должно стать повышение капитализации российских лизинговых компаний и привлекательности рынка для инвесторов. Это позволит рассматривать лизинг как наиболее эффективный, доступный и рискозащищённый механизм инвестирования и форму поддержки бизнеса.

**Выводы по главе 2.** Роль России на мировом рынке лизинга является незначительной. Согласно исследованиям Leaseurope, доля лизинговых сделок, заключенных на отечественном рынке лизинга в общем объеме европейских сделок в 2017 г. составила 7,34%. Однако, обнаружена положительная тенденция роста объемов заключенных сделок международного лизинга в России.

При анализе российского рынка лизинговых услуг можно выделить ряд проблем, с которыми столкнулись отечественные лизинговые компании в период мирового финансового кризиса, при этом кризисная ситуация в данной отрасли напрямую связана с общими макроэкономическими проблемами. Главной проблемой стало уменьшение спроса со стороны потенциальных клиентов ввиду риска неплатежеспособности.

Анализ практики ведущих стран мира свидетельствует о важной роли лизинга в экономическом росте страны, особенно в переходный период развития экономики. Для бизнеса лизинг является источником дополнительного капитала, который дает возможность активизировать его деятельность.

### 3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО ЛИЗИНГОВЫМ ТОВАРАМ, ВВЕЗЕННЫМ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС

#### 3.1 Проблемы таможенных операций по лизинговым товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС

Существует ряд проблем, связанных с таможенными операциями по товарам, которые ввезены на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды.

Одной из таких проблем являются случаи, когда таможенные органы определяют размер ввозных пошлин и НДС, при этом включая и лизинговые платежи в таможенную стоимость товара. Данный подход существенно увеличивает накладные расходы предприятий, приобретающих товары за границей по договору лизинга, что, разумеется, не добавляет инвестиционной привлекательности как для отечественных, так и для иностранных предприятий.

Включение лизинговых платежей в таможенную стоимость оборудования увеличивает накладные расходы организаций, которые приобретают товары в лизинг за рубежом, из-за роста ввозных таможенных платежей. Данный подход сильно ограничивает ввоз импортного оборудования, а также инвестиции в производственный сектор.

До настоящего времени не сложилось единого подхода к вопросу возможности включения лизинговых платежей в таможенную стоимость ввозимого лизингового товара. Суды всех инстанций отказывают заявителям, заявляя, что решения таможенных органов о включении в таможенную стоимость процентов по лизингу обоснованы.

Была рассмотрена статистика дел по спорам между лизинговыми компаниями и таможенными органами за 2016-2017 года (рисунок 10). Из них 35 дел касались лизинговых платежей.

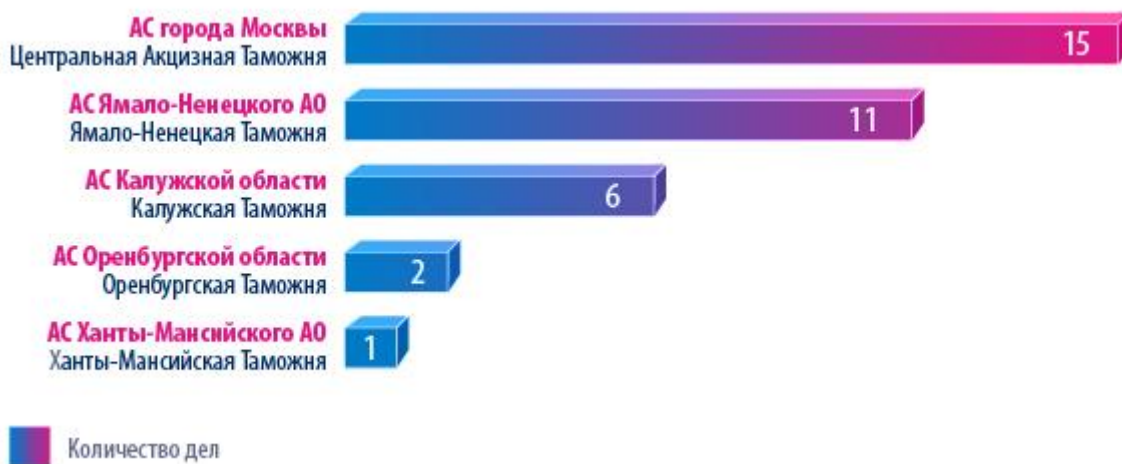


Рисунок 10 – Дела по спорам между компаниями и таможенными органами, связанные с лизинговыми платежами за 2016 – 2017 годы

Таможенные органы, рассчитывая таможенные платежи с учетом всей совокупности лизинговых платежей, не берут в расчет сложную природу договоров лизинга, которые не во всех случаях представляют собой только цену товара. Они также могут включать в себя плату за то, что лизинговая компания предоставила услуги финансирования или иные услуги, которые и подлежат оплате лизингополучателем, но они не являются непосредственно ценой товара и не должны учитываться при определении его таможенной стоимости.

При анализе проблемы о включении в таможенную стоимость также и лизинговых платежей необходимо понимать, что лизингополучатель не является владельцем полученного им товара и это означает, что его права пользования и распоряжения имуществом ограничены. Лизинговый платеж является платой за услугу финансовой аренды, которую предоставляет лизингодатель лизингополучателю и не является ценой, которая уплачивается арендатором за лизинговое имущество, а значит данный платеж не может считаться предметом таможенного регулирования.

Ещё одной проблемой можно считать несоответствие предельно допустимого времени нахождения оборудования при помещении её под таможенную процедуру временного ввоза. Предельно допустимый срок нахождения лизинговых товаров в

соответствии с этой процедурой составляет 2 года. Когда как среднее время использования лизингового оборудования составляет 3-5 лет.

В следствие этого, после окончания срока временного ввоза, лизингополучатель или лизингодатель обязан заявить о смене таможенной процедуры временного ввоза на таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления или поместить товар на склады временного хранения, а это весьма проблематично при том условии, что предмет лизинга – это стационарное или используемое в непрерывном технологическом процессе оборудование.

Таможенная процедура временного ввоза (допуска) является таможенной процедурой, имеющей экономическое содержание. Это означает, что ее применение участниками внешнеторговой деятельности является стратегически важным для российской экономики и должно быть удобным для импортеров, осуществляющих ввоз оборудования.

Тот факт, что уплата периодических таможенных платежей должна производиться не реже чем раз в 3 (три) месяца, влечет за собой определенные неудобства и финансовые затраты. Кроме того, таможенная стоимость рассчитывается на день принятия таможенной декларации при помещении товаров под таможенную процедуру временного ввоза. В соответствии с п. 2 ст. 214 ранее действовавшего Таможенного кодекса Российской Федерации декларант вправе был указать на уменьшение таможенной стоимости товаров и (или) уменьшение их количества, произошедшие вследствие их естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и использования (эксплуатации), а также вследствие аварии или действия непреодолимой силы. Теперь участники ВЭД такой возможности лишены, и в случае помещения временно ввезенного оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления за основу исчисления таможенных пошлин и налогов берется максимальная таможенная стоимость оборудования без учета износа оборудования за время эксплуатации.

Данные проблемы замедляют приток потенциальных лизингодателей, а, следовательно, и приток новейшего лизингового оборудования, которое в свою очередь способно оказать позитивное воздействие на уровень модернизации технической базы в России.

Анализ практики ведущих стран мира свидетельствует о важной роли лизинга в экономическом росте страны, следовательно, решение перечисленных проблем является приоритетной задачей.

### 3.2 Предложения по совершенствованию таможенных операций по лизинговым товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС

После анализа существующих проблем, необходимо усовершенствовать порядок ввоза лизингового оборудования следующим образом:

- Принять нормативно-правовой акт, предусматривающий, что лизинговые платежи, выступающие платой за услугу по финансовой аренде, не должны учитываться при расчете таможенной стоимости лизингового оборудования.

- Предусмотреть возможность продления максимального срока таможенной процедуры временного ввоза по товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды (лизинга).

- Предусмотреть возможность при помещении временно ввезенного лизингового оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления уменьшить таможенную стоимость товаров с учетом их естественного износа при нормальных условиях использования (эксплуатации).

В случае изменения таможенной процедуры временного ввоза (допуска) на таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления необходимо предоставить импортеру возможность уменьшения таможенной стоимости оборудования с учетом его износа при нормальных условиях использования (эксплуатации), т.е. определять таможенную стоимость не на дату временного ввоза, а на дату выпуска для внутреннего потребления.

После применения данных предложений международный лизинг в РФ станет более привлекателен для иностранных предприятий. Это означает увеличения международных лизинговых операций, а, следовательно, и приток капитала в страну, то есть рост экономики страны.

Одним из главных условий успешного развития международных лизинговых операций в динамично развивающейся экономике РФ, является наличие у высшего руководства предприятий достоверной и своевременной информацией. Естественно, что при принятии управленческого решения о выходе на глобальные рынки, необходимо понимание истинных масштабов проблемы, а это обстоятельство в свою очередь выдвигает требование к получению достоверной, точной информации о состоянии рынка, тенденциях его развития, незанятых нишах, перспективности вывода новых продуктов. Получение такой информации и порождает необходимость проведения дополнительных исследований. Так, например, перед принятием системного решения о выходе на международные рынки необходимо собрать большой объём информации о состоянии и тенденциях развития:

- отрасли, к которой относится организация производящая данный товар или услугу;
- стран-потребителей или производителей данных товаров или услуг;
- отдельных фирм, потребителей, производителей и продавцов товаров или услуг.

Для проведения большинства таких исследований осуществляется трудоёмкий процесс поиска и сбора необходимой информации, которая и используется руководством экономических субъектов для принятия эффективного управленческого решения в условиях жесткой конкуренции. Таким образом, основным источником для проведения маркетингового исследования, как на внутреннем, так и на внешнем рынке является маркетинговая информация.

Согласно исследованиям профессиональной ассоциации исследовательских компаний, Некоммерческое Партнерство «Объединение исследователей рынка и

общественного мнения» (ОИРОМ), международные лизинговые операции являются эффективным способом обновления устаревшего оборудования, и будет наблюдаться тенденция модернизации технической базы во многих областях промышленности. По мнению ОИРОМ, Потребность в увеличении международных лизинговых операций уже существует, и ближайшее время будет только расти. По самым скромным оценкам, специалисты ОИРОМ прогнозируют прирост операций международного лизинга не менее 1,7% в год

Время от времени оценки рынка, сделанные ОИРОМ, подвергаются критике. Формируются альтернативные расчеты, однако при всей своей приблизительности оценок ОИРОМ равноценной альтернативы им пока нет.

Был составлен примерный прогноз развития рынка лизинга после воплощения в жизнь указанных предложений по развитию лизинговых операций с учетом данных ОИРОМ (таблица 4).

Таблица 4 – Примерный прогноз развития рынка лизинга в РФ после применения предложений по совершенствованию таможенных операций по лизинговым товарам

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Объем лизинговых операций, млрд. руб.	1095	1115	1135	1160	1200	1245
Темпы прироста лизинговых операций к базисному периоду, %	–	1,7	3,5	5,8	9,4	12,5

Источник: «Объединение исследователей рынка и общественного мнения» (ОИРОМ).

Кроме того, так как лизинг является эффективным способом обновления устаревшего оборудования, будет наблюдаться тенденция модернизации технической базы во многих областях промышленности, что в свою очередь также увеличит уровень технического прогресса в России.

Что касается таможенных платежей, уплачиваемых при декларировании лизингового оборудования, то в силу того, что было предложено не учитывать лизинговые платежи, выступающие платой за услуги по финансовой аренде, в расчете таможенной стоимости лизингового оборудования, их количество в начале внедрения указанных предложений окажется несколько ниже, чем в настоящее время.

Однако, в силу того, что данные нововведения окажут стимулирование лизинговой активности, количество лизинговых товаров, перемещаемых через таможенную территорию ЕАЭС, будет неминуемо расти, что увеличит общую сумму таможенных платежей по лизинговым товарам за счет увеличения количества товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды.

Данные нововведения будут способствовать реализации клиентоориентированных механизмов функционирования таможенной службы и, как следствие, инвестиционной привлекательности лизинговой деятельности, а также усилит лизинговую активность предприятий и приведет к повышению уровня развития экономики страны.

**Выводы по главе 3.** Выявлены наиболее часто встречающиеся проблемы таможенных операций по лизинговым товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС:

- Включение лизинговых платежей в таможенную стоимость лизинговых товаров.
- Несоответствие максимального срока таможенной процедуры временного ввоза со средним сроком продолжительности использования лизингового оборудования.



– При помещении временно ввезенного лизингового оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления таможенная стоимость рассчитывается без учета износа оборудования за время эксплуатации.

Так же были предложены рекомендации по совершенствованию таможенных операций по лизинговым товарам:

– Принять нормативно-правовой акт, предусматривающий, что лизинговые платежи, выступающие платой за услугу по финансовой аренде, не должны учитываться при расчете таможенной стоимости лизингового оборудования.

– Предусмотреть возможность продления максимального срока таможенной процедуры временного ввоза по товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды (лизинга).

– Предусмотреть возможность при помещении временно ввезенного лизингового оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления уменьшить таможенную стоимость товаров с учетом их естественного износа при нормальных условиях использования (эксплуатации).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важным условием при осуществлении лизинговой сделки является быстрое и качественное совершение таможенных операций в отношении лизингового оборудования, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС. Варианты ввоза оборудования, порядок определения его таможенной стоимости и уплаты таможенных платежей в отношении ввозимого оборудования оказывают влияние на лизинговую активность участников внешнеэкономической деятельности. Поэтому в современных условиях особенно актуально формирование для лизингополучателей приемлемых условий совершения таможенных операций в отношении оборудования, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС.

В результате проделанной работы были определены понятие и сущность международного финансового лизинга; раскрыты особенности международных лизинговых операций и международный опыт его использования; рассмотрены правовые аспекты таможенного контроля в Российской Федерации международных лизинговых операций; определены проблемы таможенного регулирования лизинговых операций; был проведен анализ зарубежной и отечественной практики международных лизинговых операций.

В данном исследовании были рассмотрены различные подходы как зарубежных, так и отечественных авторов к трактовке понятия «лизинг», выделены основные виды лизинга, встречающиеся в международной практике, а также подробно описаны современные тенденции, сформировавшиеся на рынке лизинга в последнее время в различных регионах мира.

В качестве рекомендаций по совершенствованию таможенных процедур для компаний, использующих международный лизинг для обновления материальной базы было предложено:

– Принять нормативно-правовой акт, предусматривающий, что лизинговые платежи, выступающие платой за услугу по финансовой аренде, не должны учитываться при расчете таможенной стоимости лизингового оборудования.

– Предусмотреть возможность продления максимального срока таможенной процедуры временного ввоза по товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды (лизинга).

– Предусмотреть возможность при помещении временно ввезенного лизингового оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления уменьшить таможенную стоимость товаров с учетом их естественного износа при нормальных условиях использования (эксплуатации).

Отдельное внимание уделено использованию международного лизинга странами, входящими в Евразийский экономический союз, участие в котором является стратегически важным для нашей страны в условиях экономической нестабильности.

Исследование показало, что развитие международного лизинга должно стать стратегически важной задачей в осуществлении модернизации российской экономики.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Конвенция УНИДРУА 28.05.1988 «О международном финансовом лизинге»
- 2 Федеральный закон от 08.02.1998 № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге»
- 3 Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» – ред. от 28.12.2016.
- 4 Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ – ред. от 29.01.2002.
- 5 Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 372 «Об утверждении перечня технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого на территорию Российской Федерации не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость» – ред. от 17.04.2018.
- 6 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ – ред. от 18.04.2018.
- 7 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 13.07.2015 № 214-ФЗ, №232-ФЗ – ред. от 10.10.2016.
- 8 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) – ред. от 1.01.2018.
- 9 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ – ред. от 23.04.2018.
- 10 Приказ Минфина РФ от 17.02.1997 № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» – ред. от 23.01.2001.
- 11 Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» – ред. от 24.12.2010.
- 12 Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, утв. Минэкономики России от 16.04.1996.

13 Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» – ред. от 16.02.2018.

14 Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» – ред. от 16.02.2018.

15 Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» – ред. от 16.02.2018.

16 Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 331 «Об утверждении перечня товаров, временно ввозимых с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов, а также об условиях такого освобождения, включая его предельные сроки» – ред. от 10.11.2017.

17 Письмо ФТС РФ от 19.11.2008 № 05-33/48386 «Об определении таможенной стоимости товаров, ввозимых по договорам аренды и лизинга»

18 Решение Арбитражного суда г. Москвы от 09 ноября 2009 года по делу № А40-109308/09-54-702

19 Постановление Президиума ВАС РФ от 05.06.2012 № 13049/11 по делу № А29-7557/2010

20 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 12.05.2016 № 18 «О некоторых вопросах применения судами таможенного законодательства»

21 Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 05.06.2012 № 13049/11

22 Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 18.03.2010. № 09АП-3537/2010-ГК по делу № А40-94835/09-64-579

23 Постановление ФАС Московского округа от 13.05.2010 № КГ-А40/4117-10 по делу № А40-109308/09-54-702

24 Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 31.01.2011 № 09АП-32228/2010-ГК по делу № А40-66467/10-113-570

25 Постановление Московского округа от 26.01.2010 № КА-А40/15150-09

26 Постановления ФАС Московского округа от 08.07.2009 № КА-А41/5962-09 по делу № А41-9501/08

27 Постановление ФАС Центрального округа от 22.02.2006 по делу № А54-623/2005-С8

28 Бахмарева, Н.В. Лизинг: Сущность и перспективы // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2015. № 15. – С. 35 – 39.

29 Ковалев, В.В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев // – Проспект. 2017 – С. 232 – 233.

30 Назарова, Е.В. Лизинг: российский зарубежный опыт / Е.В. Назарова, М.С. Земляков // Экономика и социология, 2016. № 29. – С. 52 – 56.

31 Плужникова, Е.С. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта использования лизинга / Е.С. Плужникова, П.В. Акинин // Пространство экономики. – 2017. – №2 – 3. – С. 73 – 76.

32 Семенихин, В.В. Международный лизинг. / В.В Семенихин // – Эксмо, 2016. – С. 24 – 31.

33 Юзвович, Л.И. Международный лизинг как форма привлечения инвестиций в национальную экономику // Проблемы современной экономики. – 2016. – №3. – С. 246 – 250.

34 Международный лизинг: ввоз оборудования. В.Н. Ионичева, «Лизинг», № 1 – <http://base.garant.ru/57795742/>

35 Рынок лизинга: итоги 2017 года – <https://raexpert.ru/researches/leasing/2017/>

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Договор о международном лизинге

## ДОГОВОР О МЕЖДУНАРОДНОМ ЛИЗИНГЕ №

г. .... «...» ..... г.

..... в лице .....  
действующего на основании ....., именуемый в дальнейшем «  
**Арендодатель**», с одной стороны, и ..... в лице  
....., действующего на основании  
....., именуемый в дальнейшем «**Арендатор**», с другой  
стороны, именуемые в дальнейшем «**Стороны**», заключили настоящий договор о том, что по просьбе  
Арендатора Арендодатель соглашается поставить оборудование Арендатору на условиях лизинга в  
соответствии с нижеприведенными сроками и условиями. В связи с этим стороны договариваются о  
следующем:

### СТАТЬЯ 1. АРЕНДУЕМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Арендодатель соглашается сдать в аренду Арендатору оборудование в соответствии со спецификацией  
и техническим описанием, указанным в п. 1 Приложения к договору, которое составляет неотъемлемую  
часть настоящего договора о лизинге (в дальнейшем - Приложение). Передача оборудования  
осуществляется на сроки, изложенные в Приложении.

Предусмотренные в Приложении сроки являются обязательными для выполнения договаривающимися  
сторонами.

### СТАТЬЯ 2. СРОКИ

Первоначальным сроком, согласованным в настоящем договоре, то есть сроком, в течение которого  
согласно данному договору берущий в лизинг пользуется объектом лизинга, является период, указанный  
в п. 5

Приложения. Действие первоначального срока начинается с даты подписания Акта приемки  
оборудования в эксплуатацию.

### СТАТЬЯ 3. АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Арендатор обязуется точно уплачивать Арендодателю платежи за оборудование, количество, способ,

## Продолжение приложения А

валюта и адрес которых оговорены в п. 7 Приложения. График выплаты платежей является составной частью договора и распространяется на все платежи Арендатора без исключения.

### СТАТЬЯ 4. ВОЗОБНОВЛЕНИЕ ДОГОВОРА

Если Арендатор не менее чем за ..... месяца до истечения первоначального срока договора уведомит Арендодателя о своем намерении возобновить настоящий лизинговый договор и если до этого времени и до окончания первоначального срока не будет нарушений условий договора со стороны Арендатора, Арендодатель продолжает сдавать в аренду оборудование Арендатору на тех же условиях. При этом:

а) срок возобновления лизинга будет действовать в течение ..... года начиная непосредственно с даты окончания первоначального срока, за исключением случаев, которые письменно оговорены сторонами;

б) арендная плата вносится в размере, предусмотренном в п. 8

Приложения;

в) амортизация оборудования будет оцениваться в соответствии с п. 10 Приложения.

### СТАТЬЯ 5. ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ

5.1. Арендатор обязуется проверить оборудование и подписать Акт приемки оборудования в эксплуатацию, подготовленный Арендодателем, не позднее даты, оговоренной в п. 4 Приложения.

5.2. Арендатор может начать использовать оборудование в соответствии с условиями настоящего договора начиная с даты подписания Акта приемки оборудования в эксплуатацию:

5.3. а) если Арендатор обнаруживает какие-либо дефекты в оборудовании или у него возникают какие-либо претензии в отношении оборудования, он должен немедленно уведомить об этом Арендодателя, отразить претензии в Акте приемки в эксплуатацию, точно определив дефекты. Арендодатель не несет ответственности за такие дефекты;

б) если Арендатору не удастся уведомить Арендодателя в соответствии с п. 5.3 "а" настоящей статьи, Арендодатель может считать, что оборудование передано в безупречном состоянии и у Арендатора не возникнет претензий по этому поводу в будущем.

5.4. В соответствии с настоящим договором Арендодатель обязуется вступить в соглашение с Продавцом для того, чтобы оборудование было доставлено Арендатору в ожидаемый день передачи согласно п. 4

Приложения. Если Арендодателю не удастся договориться с Продавцом о поставке, Арендодатель



## Продолжение приложения А

должен уведомить об этом Арендатора и проработать с ним возможность замены Продавца. Если Арендодатель и Арендатор не в состоянии урегулировать этот вопрос в течение 14 дней после вышеупомянутого уведомления, Арендодатель, равно как и Арендатор, имеет право расторгнуть настоящий договор, после чего договор считается недействительным и ни одна из сторон не будет нести ответственности и не будет иметь никаких претензий к другой стороне.

### СТАТЬЯ 6. ДЕФЕКТЫ ОБОРУДОВАНИЯ

6.1. Арендатор, самостоятельно выбрав оборудование для своего пользования, этим признает, что Арендодатель не несет ответственности за задержки в доставке или за поставку Продавцом оборудования, а также за любые дефекты, связанные с качеством или пригодностью оборудования или любой его части или частей для эксплуатации.

6.2. В случае, если Арендатор несет убытки из-за задержки в поставке или ввиду непоставки оборудования либо из-за наличия дефектов в оборудовании, а Арендатор уже подписал Акт приемки оборудования в эксплуатацию в соответствии с п. 5.1 настоящего договора, Арендодатель может переуступить Арендатору свои права (включая вытекающие расходы) по взысканию компенсации с Продавца за ущерб. Стороны договариваются о том, что Арендодатель самостоятельно не выставляет претензий Продавцу.

6.3. Если не существует никаких специальных соглашений с Продавцом о скрытых дефектах оборудования, то положения предыдущих пунктов настоящей статьи относятся также и к скрытым дефектам оборудования.

6.4. Исключаются любая ответственность Арендодателя и любые права и привилегии Арендатора относительно условий, гарантий или претензий в отношении состояния оборудования или состояния его качества, его пригодности для тех целей, для которых оно берется в аренду в рамках настоящего договора, либо в рамках предшествующего договора, либо в устных или письменных заявлениях, сделанных от имени или в интересах какой-либо стороны в ходе переговоров, а которых Арендатор или его представители были задействованы. Арендодатель не несет никакой ответственности за потери, ущерб или повреждение оборудования, независимо от того, является ли такой дефект явным или скрытым. Арендодатель не обязан отвечать по претензиям, выдвинутым против Арендатора третьей стороной за потери, ущерб или повреждение.

6.5. Ни Продавец, ни какой-либо дилер, а также ни один человек из персонала фирм Продавца или дилера не могут рассматриваться как агенты Арендодателя или лица, действующие от его имени. Арендодателю не может приписываться ответственность ни при каких условиях, связанных с гарантиями и протестами, сделанными Продавцом, дилером или лицом из штата фирм Продавца или дилера.

### СТАТЬЯ 7. ОХРАНА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

## Продолжение приложения А

7.1. Если Арендодатель поручает Арендатору приделать бирки, пластинки или другие отличительные знаки на оборудование для обозначения его принадлежности Арендодателю, Арендатор должен немедленно и за свой счет выполнить это поручение.

7.2. Арендодатель должен организовать доставку (но за счет Арендатора) оборудования по адресу, оговоренному в п. 3 Приложения.

Арендатор не имеет права без предварительного письменного разрешения Арендодателя перевозить оборудование в другое место. Арендатор должен четко информировать Арендодателя о любых изменениях в своем адресе, а также о новом местонахождении оборудования в связи со сменой своего адреса. В случае невыполнения Арендатором этого условия он обязан компенсировать все расходы (включая полную компенсацию возможных судебных издержек), понесенные Арендодателем или его представителями в процессе установления местонахождения оборудования.

7.3. Арендатор обязуется добросовестно относиться к оборудованию как в отношении сроков и методов использования, так и отношении содержания оборудования. Арендатор обязуется за свой счет выполнять все необходимые регистрационные, лицензионные и другие требования, предъявляемые к использованию оборудования, подчиняться всем регулирующим правилам и инструкциям государственных и других компетентных административных органов, а также законодательным актам, правилам и постановлениям органов местной власти, действующим во время срока лизинга (аренды) и имеющим отношение к хранению, использованию и содержанию оборудования.

7.4. Арендатор должен обезопасить Арендодателя от потери при порчи оборудования или любой его части вне зависимости от того, чем это вызвано и является ли нанесенный ущерб результатом умышленных действий, недосмотра или халатности Арендатора.

7.5. Арендатор должен обезопасить Арендодателя от любых издержек, жалоб, требований и претензий, которые могут быть предъявлены Арендодателю по поводу любого ущерба или повреждений, получаемых человеком или группой людей в процессе размещения, хранения, содержания и/или использования оборудования.

### СТАТЬЯ 8. РАСХОДЫ ПО СОДЕРЖАНИЮ ОБОРУДОВАНИЯ

Арендатор должен постоянно за свой счет:

- а) точно следовать рекомендациям Производителя оборудования по использованию, обслуживанию и содержанию оборудования;
- б) проводить регулярную и тщательную проверку оборудования;
- в) поддерживать оборудование в надлежащем состоянии и заменять все поврежденные части частями, поставленными или рекомендованными Продавцом. Замена частей также возможна на основе

## Продолжение приложения А

предварительного письменного разрешения Арендодателя. При невыполнении этого условия Арендодателю разрешается вступить во владение оборудованием для выполнения ремонта, а Арендатор должен возместить ему полную стоимость ремонта. До полного возмещения стоимости ремонта Арендодатель имеет право наложить арест на оборудование, что не исключает уплаты Арендатором положенных арендных платежей;

г) обеспечить правильное использование оборудования специалистами в данной области;

д) пунктуально оплачивать все виды работ по обслуживанию оборудования и его ремонту, а также приобретать запасные и комплектующие части. Не допускать ситуации, чтобы на оборудование могли быть наложены арест или другие правовые санкции;

е) пунктуально вносить все регистрационные сборы, лицензионные платежи, выплачивать налоги, а также нести другие расходы по обслуживанию, его хранению и использованию. По требованию Арендодателя Арендатор предоставляет квитанции по платежам. Если Арендатор допустит невыполнение обязательств по этому пункту, Арендодатель вправе обязать Арендатора немедленно покрыть всю или часть задолженности.

### СТАТЬЯ 9. ИЗМЕНЕНИЯ В ОБОРУДОВАНИИ

9.1. Без письменного согласия Арендодателя Арендатор не может вносить никакие дополнения в оборудование или изменять его, а также вносить изменения в режим работы, функции или качество оборудования.

9.2. Если Арендатор все-таки внес какие-либо дополнения в оборудование или изменил его с целью улучшения без предварительного письменного согласия Арендодателя, Арендатор должен по первому требованию Арендодателя убрать произведенные изменения и восстановить оборудование в его первоначальном состоянии за свой счет.

9.3. Любые дополнения, улучшения или изменения в оборудовании (независимо от того, согласен был на эти действия Арендодатель или нет) считаются частью оборудования.

### СТАТЬЯ 10. КРЕПЛЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ В ПОМЕЩЕНИЯХ

10.1. Без письменного согласия Арендодателя Арендатор не должен прикреплять оборудование каким-либо способом к помещениям, где оно содержится и используется, или к любой другой недвижимой собственности.

10.2. Если Арендатор просит разрешения у Арендодателя в отношении предыдущего пункта данной статьи, то он должен представить Арендодателю от владельца этих помещений или недвижимой собственности письменное соглашение или сертификат. В нем заверяется, что владелец не будет рассматривать оборудование как постоянную принадлежность этих помещений или недвижимой

## Продолжение приложения А

собственности, а также что арендуемое оборудование остается и будет оставаться собственностью Арендодателя.

Арендатор отвечает за ущерб, нанесенный зданию или земле при креплении оборудования или при его размонтировании (независимо от того, кем будет производиться крепление или съёмка оборудования Арендатором или Арендодателем). Арендатор должен оградить Арендодателя от всяких претензий по этому поводу.

10.3. Арендатор гарантирует Арендодателю, что он будет должным образом и пунктуально вносить рентные платежи, уплачивать налоги на недвижимость и оплачивать другие расходы по использованию помещений, где размещается, хранится и/или эксплуатируется оборудование. По требованию Арендодателя Арендатор должен предъявлять все документы по указанным платежам.

### СТАТЬЯ 11. ЗАПРЕЩЕНИЕ ПЕРЕДАЧИ ОБОРУДОВАНИЯ

11.1. Арендатор признает, что оборудование является собственностью Арендодателя и право собственности на оборудование после его приемки будет оставаться у Арендодателя. Арендатор не имеет никакого другого права, кроме права Арендатора на его использование.

Арендатор не будет пытаться продать, передать или каким-либо другим образом переразместить оборудование или посягать на собственность Арендодателя.

Арендатор не должен пересылать и допускать отправку оборудования из страны Арендатора, а также перерегистрацию оборудования в других регистрационных центрах без предварительного письменного согласия Арендодателя. Оборудование может быть зарегистрировано под именем Арендатора как получателя права на регистрацию оборудования, но в регистрационной книге всегда должна быть подчеркнута собственность Арендодателя на оборудование на период аренды для осуществления его преимущественного права на оборудование, независимо от того, на чье имя оно зарегистрировано. Арендатор обязан передать Арендодателю форму регистрационной карточки, должным образом подписанную.

Регистрационная книга хранится у Арендодателя в течение всего периода аренды. Арендатор не должен допускать, чтобы оборудование было передано или использовано каким-либо третьим лицом. Если такое произойдет, Арендатор обязан немедленно уведомить об этом Арендодателя и за свой счет вернуть оборудование Арендодателю.

11.2. Если право собственности Арендодателя берется под сомнение или нарушается в течение срока аренды и если это результат действий Арендатора, последний берет на себя все расходы по устранению имеющихся к нему претензий в этой области.

11.3. Арендатор не имеет права:

а) продавать, передавать, сдавать внаем, закладывать оборудование, а также делить его с кем-либо или

## Продолжение приложения А

допускать арест оборудования. В случае любого нарушения Арендатором данного пункта Арендодатель будет иметь право (но необязательно им воспользуется) заплатить любой третьей стороне сумму, необходимую для освобождения оборудования от долговых обязательств, залладных или от права ареста имущества до уплаты долга, и немедленно взыскать эту сумму с Арендатора;

б) продавать, закладывать, сдавать в аренду, сдавать внаем или каким-либо другим образом использовать землю или здание, где хранится оборудование, без предварительного уведомления Арендодателя в письменной форме Арендатор должен обеспечить право Арендодателя в любое время снова вступить во владение оборудованием (независимо от того, закреплено оборудование или любая его часть в здании или на земле).

### СТАТЬЯ 12. ИНСПЕКТИРОВАНИЕ

Арендатор предоставляет полное и безоговорочное право агентам и служащим Арендодателя или другим лицам, наделенным такими правами, в любое разумное время посетить здания, где содержится и/или используется оборудование, с целью его проверки и осмотра.

### СТАТЬЯ 13. УТРАТА ИЛИ ПОВРЕЖДЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

13.1. Арендатор начиная с даты подписания Акта приемки оборудования в эксплуатацию признает и обязуется принять на себя риск повреждения оборудования или любой его части независимо от того, чем это вызвано (за исключением износа и амортизации оборудования в процессе его эксплуатации в соответствии с условиями данного договора).

13.2. В случае гибели или повреждения оборудования Арендатор за свой счет и по выбору Арендодателя должен немедленно:

- а) заменить оборудование аналогичным оборудованием в приемлемом для эксплуатации состоянии;
- б) восстановить оборудование и поддержать его в хорошем состоянии и работающем режиме.

13.3. В случае, если все оборудование испорчено или стало непригодным, Арендатор должен по требованию Арендодателя немедленно перечислить последнему все предусмотренные п. 9 Приложения, но невыплаченные амортизационные отчисления.

13.4. При возникновении ситуации, описанной в п. 2 данной статьи, настоящий договор остается в полной силе и продолжает действовать без каких-либо поправок. Арендные платежи в этом случае будут уплачиваться в полной сумме.

## Продолжение приложения А

13.5. В случае ситуации, описанной в п. 3 данной статьи, настоящий договор теряет силу после полной уплаты всех положенных амортизационных отчислений, и с этого момента ни одна из сторон не может иметь претензий к другой стороне. Исключения составляют претензии сторон, возникшие ранее.

13.6. В случае ситуации, описанной в п. 3 данной статьи и после полной выплаты оговоренных амортизационных отчислений Арендодатель обязуется передать Арендатору право собственности на оборудование в его существующем состоянии вместе с правовыми претензиями, если таковые имеются против третьей стороны. Тем самым Арендодатель снимает с себя ответственность за состояние, функционирование и качество оборудования.

### СТАТЬЯ 14. СТРАХОВАНИЕ

14.1. Арендодатель по своему усмотрению страхует оборудование в выбранной им страховой компании от своего имени, но за счет Арендатора. Страховка оформляется одновременно с подписанием Акта приемки оборудования в эксплуатацию. Страховое обязательство имеет силу на протяжении всего срока действия настоящего договора.

14.2. Арендодатель должен по своему усмотрению определить риски, от которых оборудование будет страховаться, а страховая сумма по величине должна быть достаточной для покрытия невыплаченной части амортизационных отчислений оборудования, указанных в п. 9 Приложения.

14.3. Арендатор должен по своему усмотрению застраховаться от возможных претензий третьей стороны, возникающих при хранении и использовании оборудования. Страхование осуществляется от имени Арендодателя, но за счет Арендатора на сумму, которая устраивает Арендатора.

14.4. Арендатор должен по требованию Арендодателя немедленно внести страховые взносы по всем страховкам, предусмотренным в данной статье, равно как и по каждой возобновляемой страховке.

14.5. Арендатор может по собственному желанию за свой счет застраховать оборудование от любых рисков, помимо тех, от которых страхуется Арендодатель. Такие страховки ни в какой степени не освобождают Арендатора от обязательств, взятых на себя по настоящему договору.

14.6. Невозможность восстановления всех убытков средствами, полученными по страховкам, заключенным в соответствии с данной статьей, не освобождает Арендатора от обязательств, взятых на себя в рамках настоящего договора.

14.7. Действия Арендатора не должны приводить к нарушениям страховых обязательств, предусмотренных в данной статье.

14.8. С одобрения Арендодателя Арендатор может застраховать оборудование в своей собственной страховой компании. Однако страховой контракт должен быть составлен таким образом, чтобы в случае полной потери оборудования страховку получил Арендодатель. Арендатор в этом случае вносит

## Продолжение приложения А

страховые взносы и передает страховой полис или дубликат Арендодателю.

### СТАТЬЯ 15. СТРАХОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

15.1. Все суммы, выплачиваемые при наступлении страховых случаев, получает Арендодатель. Арендатор назначает агента для получения сумм страховки и передачи их Арендодателю и тем самым выполняет возложенные на него обязательства.

15.2. Страховые выплаты по выбору Арендодателя могут направляться на:

- погашение расходов, вызванных случаями, описанными в п. 2

(а,б) ст. 13;

- погашение невыплаченных амортизационных отчислений или какой-то их части в соответствии с п. 3 ст.

13. В этом случае Арендатор освобождается от внесения части невыплаченных амортизационных отчислений, равной сумме страховки, полученной Арендодателем;

- компенсацию убытков, причиненных любой третьей стороне при наступлении страховых случаев.

### СТАТЬЯ 16. ДЕПОЗИТ ИЛИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ВНОСИМАЯ АРЕНДНАЯ ПЛАТА

16.1. Арендодатель вправе одновременно с выполнением настоящего договора потребовать от Арендатора по своему усмотрению выплаты задатка (депозита) либо предварительно вносимой арендной платы, как это оговорено в п. 6 Приложения. Задаток или предварительно вносимая арендная плата будут взиматься Арендодателем следующим образом.

16.2. Если Арендодатель решает взимать депозит (задаток), то он будет его удерживать в качестве залога за должное выполнение Арендатором условий и сроков настоящего договора. Величина задатка будет оставаться постоянной в течение всего срока настоящего договора, так как задаток не является арендным платежом и в той же сумме будет возмещен Арендатору без процентной надбавки по окончании договора за исключением тех сумм, которые могут быть задолжены Арендодателю. При этом право Арендодателя на возбуждение других исков о возмещении ущерба сохраняется.

16.3. Если Арендодатель решает взимать предварительно вносимую арендную плату, то она будет им удерживаться в качестве залога за надлежащее выполнение Арендатором условий и сроков настоящего договора. Предварительно вносимая арендная плата не будет облагаться процентами и автоматически будет использоваться Арендодателем для покрытия арендных платежей в дни выплаты, утвержденные в п.6

Приложения, пока ее величина не будет исчерпана. Это условие ни в коей мере не освобождает

## Продолжение приложения А

Арендатора от внесения арендной платы, приходящейся на другие сроки, кроме тех, которые оговариваются в п. 6

Приложения.

16.4. Помимо случаев, предусмотренных в пп. 2 и 3 данной статьи, Арендодатель в случае выполнения Арендатором условий настоящего договора (включая случаи, перечисленные в ст. 21) имеет право по своему усмотрению использовать задаток или предварительно вносимую арендную плату или какую-либо их часть для компенсации нанесенного ущерба, для погашения задолженности по арендным платежам и/или амортизационным отчислениям. Пока Арендодатель в полной мере не использует свои права и не завершит лизинг оборудования, Арендатор должен по письменному требованию Арендодателя вновь внести последнему в полной сумме задаток или предварительно вносимую арендную плату (либо ту сумму, которой будет достаточно для того, чтобы задаток или предварительно вносимая арендная плата соответствовали сумме, указанной в п. 6 Приложения). Задаток или предварительно вносимая арендная плата будут использоваться в качестве гарантии должного соблюдения условий настоящего договора в соответствии с пп. 2 и 3 данной статьи.

16.5. При наличии других форм залога в дополнение к задатку и предварительно вносимой арендной плате они так же, как и вышеуказанные, будут гарантировать Арендодателю возмещение всевозможных исков, а порядок использования этих сумм будет находиться в полной и неограниченной компетенции Арендодателя.

### СТАТЬЯ 17. НЕВЫПОЛНЕНИЕ ИЛИ НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

17.1. Если Арендатор не платит за аренду оборудования (как это установлено ст. 3), или не вносит какие-либо другие платежи в соответствии с настоящим договором, или если он не выполняет все или отдельные условия настоящего договора, или если Арендодатель по какой-либо разумной причине не считает себя гарантированным от убытков, он имеет право принять любые из следующих мер, не уведомляя предварительно Арендатора:

- а) незамедлительно потребовать от Арендатора оплатить часть или полную сумму арендной платы за весь период первоначального срока, а также всю остальную задолженность в соответствии с настоящим договором;
- б) вступить во владение оборудованием или потребовать его возврата;
- в) расторгнуть настоящий договор и потребовать от Арендатора полной выплаты остаточной амортизации и в дополнение к этому потребовать от Арендатора компенсацию за все понесенные потери и убытки, включая упущенную выгоду.

17.2. Если Арендодатель предпринял какую-либо из мер, перечисленных в подп. "а" и "б" п. 1 данной



## Продолжение приложения А

статьи, Арендатор не освобождается от других обязательств по настоящему договору, включая обязательства по возмещению ущерба.

### СТАТЬЯ 18. ПЕНЯ ПО ПРОСРОЧЕННЫМ ПЛАТЕЖАМ

Если Арендатор не вносит необходимые платежи в соответствии со статьями этого договора (включая, но не сводя этот пункт к арендным и другим платежам), на их суммы будет начисляться пеня в соответствии с п. 11 Приложения. Пеня будет взиматься до тех пор, пока Арендатор полностью не осуществит все платежи, включая выплату пени.

### СТАТЬЯ 19. ЗАПРЕЩЕНИЕ ПЕРЕУСТУПКИ ПРАВ АРЕНДАТОРОМ

Настоящий договор об аренде относится непосредственно к данному конкретному Арендатору, поэтому Арендатор не вправе переуступить свои права и обязанности любой третьей стороне.

### СТАТЬЯ 20. ПЕРЕДАЧА СВОИХ ПРАВ АРЕНДОДАТЕЛЕМ

20.1. Арендодатель может без согласия на то Арендатора, но с уведомлением его об этом передать в залог оборудование, являющееся предметом настоящего договора.

20.2. Арендодатель может без согласия Арендатора, но с уведомлением его об этом передать часть или все свои права и обязательства по настоящему договору.

20.3. Арендодатель вправе переуступить свое право на осмотр оборудования в зданиях и на территории, на которой оно хранится и используется, а также право на возврат оборудования в свое владение.

### СТАТЬЯ 21. ПРОЧИЕ ПРАВА АРЕНДОДАТЕЛЯ

В случае возникновения нижеперечисленных ситуаций Арендодатель может без предварительного уведомления Арендатора осуществить любую или все меры, перечисленные в п. 1 ст. 17. При этом последствия будут аналогичны описанным в п. 2 ст. 17:

## Продолжение приложения А

а) в случае приостановления или прекращения деятельности Арендатора или угрозы прекращения, банкротства, расторжения договора, ликвидации организации-Арендатора, или б) если в отношении Арендатора возбуждается судебный иск, или если на имущество Арендатора в обеспечение покрытия долга наложен арест (независимо от того, относится это к оборудованию или нет), или если есть судебное решение о роспуске или ликвидации Арендатора, или в) в случае вступления Арендатора в любые соглашения или сделки с кредиторами, связанными с уступками Арендатора требованиям кредиторов в их пользу, или г) если судебный иск против Арендатора остается неудовлетворенным в течение 14 дней, или д) если Арендатор отказывается от оборудования.

### СТАТЬЯ 22. ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Арендатор по первому требованию Арендодателя должен немедленно представить ему подробный отчет, ведомости и другие документы о своем финансовом состоянии, а также информацию о месте хранения и состоянии оборудования.

### СТАТЬЯ 23. ВОЗВРАТ ОБОРУДОВАНИЯ

23.1. По истечении срока действия настоящего договора или при досрочном его прекращении по любой причине Арендатор должен немедленно возвратить оборудование Арендодателю по адресу, указанному в настоящем договоре, или по любому другому адресу, определенному Арендодателем. Арендатор должен содержать оборудование в состоянии, пригодном для возврата Арендодателю или его агентам, с тем чтобы он или его агенты могли без предупреждения вступить во владение оборудованием. Для вступления во владение оборудованием Арендатор должен обеспечить возможность вступить на территорию, где оно находится или считается, что оно там должно находиться. В случае, если оборудование или любая его часть будет прикреплена к земле или зданиям, Арендодатель имеет право открепить оборудование и забрать его. Арендатор будет нести ответственность за любой ущерб, причиненный земле или зданиям при размонтировании оборудования.

23.2. Арендатор обязуется нести все расходы Арендодателя по передаче и возврату оборудования.

### СТАТЬЯ 24. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

Арендатор соглашается, что дополнительные условия, устанавливаемые в п. 12 Приложения, являются частью настоящего договора.

### СТАТЬЯ 25. НЕПРИМЕНЕНИЕ АРЕНДОДАТЕЛЕМ САНКЦИЙ

Никакое полное или частичное освобождение от штрафов, отказ от применения принудительных мер,

## Продолжение приложения А

предоставление отсрочек, а также любые другие действия Арендодателя, связанные с неприменением санкций против Арендатора, не должны причинить какой-либо ущерб Арендодателю в будущем.

### СТАТЬЯ 26. ПРЕДШЕСТВУЮЩАЯ ПЕРЕПИСКА

Настоящий договор содержит и оговаривает все условия, которых должны придерживаться стороны. После вступления договора в действие отменяются все предшествующие договоренности и взятые обязательства, как устные, так и письменные, если такие имели место между сторонами.

### СТАТЬЯ 27. ГЕРБОВЫЙ СБОР И СУДЕБНЫЕ ИЗДЕЖКИ

Арендатор обязуется оплачивать все судебные издержки, включая затраты на адвокатов Арендодателя, возникающие в процессе исполнения настоящего договора, а также уплачивать гербовые сборы.

### СТАТЬЯ 28. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СТРАНЫ АРЕНДАТОРА

28.1. Настоящий договор должен во всех отношениях соответствовать законам страны Арендатора. Стороны в данной статье признают свое подчинение законодательству страны Арендатора, что обеспечивает Арендодателю возможность обратиться в любой суд в стране Арендатора для защиты своих прав и обеспечения выполнения условий настоящего договора.

28.2. Арендатор полностью ответственен за невыполнение требований, изложенных в соответствующих регулирующих актах страны Арендатора. Арендодатель не несет ответственности за ущерб, понесенный Арендатором из-за невыполнения вышеуказанных требований.

### СТАТЬЯ 29. УВЕДОМЛЕНИЯ

29.1. если уведомление (просьба, требование) отправляется какой-либо страной или ее адвокатом по почте заказным письмом другой стороне по адресу, согласованному заранее, в этом случае письмо считается полученным независимо от того, передано оно или нет в день доставки заказного письма обычным порядком.

29.2. Если уведомление (просьба, требование) передается стороной или ее адвокатом другой стороне или ее адвокатом из рук в руки, этого достаточно для того, чтобы уведомление считалось переданным.

### СТАТЬЯ 30. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В данном договоре допускается:

30.1. Совместная и раздельная ответственность каждого лица или лиц (если их несколько),

## Окончание приложения А

объединенных термином и статусом "Арендатор".

30.2. Термины мужского рода при соответствующей смысловой нагрузке могут быть использованы как термины женского и среднего рода, а слова, зафиксированные в единственном числе, могут употребляться во множественном, и наоборот.

### СТАТЬЯ 31. ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ ЛИЗИНГОВОГО ДОГОВОРА ДЛЯ ПРАВОПРЕЕМНИКОВ АРЕНДАТОРА

Настоящий договор является обязательным для правопреемников и агентов Арендатора.

Полномочные представители договаривающихся сторон ставят свои подписи под лизинговым договором и тем самым свидетельствуют о подлинности настоящего документа.

### РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

#### Арендодатель

Юридический адрес:  
Почтовый адрес:  
Телефон/факс:  
ИНН/КПП:  
Расчетный счет:  
Банк:  
Корреспондентский счет:  
БИК:

Подпись:

#### Арендатор

Юридический адрес:  
Почтовый адрес:  
Телефон/факс:  
ИНН/КПП:  
Расчетный счет:  
Банк:  
Корреспондентский счет:  
БИК:

Подпись: