

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО 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, начальник отдела дознания

Челябинской таможни

\_\_\_\_\_ А.С. Жидкин  
\_\_\_\_\_ 2020 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

\_\_\_\_\_ Е.А. Степанов  
\_\_\_\_\_ 2020 г.

Совершенствование таможенных процедур контроля  
лизинговых товаров

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)»– 38.05.02.2020.359.ПЗ ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ О.А. Николаевская  
\_\_\_\_\_ 2020 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ–581

\_\_\_\_\_ Е.В. Синцов  
\_\_\_\_\_ 2020 г.

Нормоконтролер  
старший преподаватель

\_\_\_\_\_ А.В. Кардапольцева  
\_\_\_\_\_ 2020 г.

Челябинск 2020

## АННОТАЦИЯ

Синцов Е.В. Совершенствование процедур таможенного контроля лизинговых товаров. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, 2020, 92с., 11 ил., 8 табл., библиогр. список – 50 наим., 2 приложения.

Цель выпускной квалификационной работы – предложить направления совершенствования таможенного контроля лизинговых товаров, помещаемых под процедуру временного ввоза.

В работе рассмотрены модели, разновидности и механизмы международной лизинговой деятельности, а также финансово-правовой и регуляционный механизм таможенного контроля лизинговых товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского экономического союза.

Проведен анализ деятельности таможенных органов Российской Федерации, в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансовой аренды. Разработаны рекомендации по совершенствованию порядка ввоза лизинговых товаров.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для таможенных органов РФ, УЭО, российских компаний, занятых в сфере международного лизингового бизнеса и вообще всех законопослушных участников ВЭД.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
1 МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ .....	14
1.1 Законодательное обеспечение международной лизинговой деятельности .....	14
1.2 Основные этапы развития международного лизинга.....	27
1.3 Оценка доступного мирового опыта применения эффективных лизинговых схем .....	32
2 АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ВО ВНЕШНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ	36
2.1 Оценка современной системы лизинговых взаимоотношений.....	36
2.2 Основные модели международной лизинговой деятельности .....	38
2.3 Таможенный контроль лизинговых товаров .....	44
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ ТОВАРОВ.....	54
3.1 Проблемы развития системы управления рисками.....	54
3.2 Практические рекомендации по совершенствованию таможенного контроля лизинговых товаров .....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	70
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	77
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Договор о международном лизинге.....	77
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Формирование нормативно-правовой базы лизинговых сделок .....	88

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы** заключается в том, что сегодня одной из основных и приоритетных задач для государства в сфере модернизации экономики является современное развитие производственной сферы и разных средств производства, что невозможно без обновления и восстановления устаревших и износившихся производственных мощностей. Потребности в высокотехнологичном оборудовании, а также замене вышедшего из строя оборудования на современное, новое и соответствующее потребностям НТП имеется во всех отраслях и сферах экономики.

Решение всех перечисленных задач осуществляется, в том числе, благодаря заключению договоров международного финансового лизинга и ввоза по этим договорам на таможенную территорию РФ нового оборудования. В настоящее время, с одной стороны международный лизинг выступает одним из современных инструментов обновления основных фондов, в том числе внешнеэкономических и лизинговых отечественных предприятий, с другой стороны в текущих условиях и реалиях постпандемийного развития - это еще и не только эффективное средство обновления, но и действенный механизм инвестиционного участия зарубежных компаний в хозяйственной деятельности России и регулирования оттока капитала. Более того, современные модели организации международных лизинговых призваны обеспечить и защитить интересы отечественных производителей, а также быть эффективным инструментом международного сотрудничества и роста. В условиях ликвидации последствий мирового финансового кризиса и постепенного восстановления мировой экономики, лизинговая активность актуальна еще и потому, что предприниматели сталкиваются с проблемами в кредитовании предприятий и банков, а также 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 (ЕАЭС). Варианты ввоза оборудования, порядок определения его таможенной стоимости и уплаты таможенных платежей в отношении такого оборудования оказывают влияние на эффективность и прибыльность от лизинговых сделок участников внешнеторговых отношений. Поэтому в современных условиях развития особенно актуально не только формирование приемлемых для лизингополучателей финансовых арендных схем, а также и специальных условий совершения таможенных операций в отношении импортного оборудования, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС.

Лучший опыт развитых стран мира также показывает, что активное применение международных лизинговых схем в деятельности российских компаний также выступает важнейшим источником конкурентоспособного расширения спроса, вне зависимости отнесения данного типа операций к высокорискованным сделкам.

Новация в формировании единого таможенного пространства на постсоветском пространстве состояла в том, чтобы наряду с дальнейшим совершенствованием и развитием хозяйственных процессов создать новую интеграционную структуру, целью которой стало бы формирование согласованной экономической политики, принятие совместных программ стратегического и внешнеполитического развития, различных инвестиционных и о сотрудничестве программ.

Интеграцию в Евразийском экономическом союзе обеспечивали, более четкая и развернутая институциональная структура нового интеграционного объединения и достаточный объем его регулятивных полномочий в ключевых секторах экономики, а также в политической, оборонной, правовой, экологической, культурной, образовательной сферах.

Как известно, внешнеэкономическая деятельность и, прежде всего, внешняя торговля связаны с перемещением через таможенную границу страны как юридическими, так и физическими лицами товаров и транспортных средств. При этом товары и транспортные средства подлежат таможенному контролю и

таможенному оформлению. Все многообразие отношений, ситуаций и связей, возникающих в процессе осуществления мировой торговли во всем разнообразии финансово-кредитных отношений, урегулировано соответствующими законодательными и подзаконными нормативными актами, устанавливающими правовой статус различных товаров, лиц, порядок их взаимоотношений между собой, с государством, его органами, в том числе с таможенными администрациями и таможнями других стран. Осуществление таможенного контроля является одной из основных функций таможенной службы в любом государстве.

Одной из наиболее востребованных таможенных процедур является процедура временного ввоза, при которой иностранные товары используются в течение определенного времени (срока временного ввоза) на таможенной территории ЕАЭС, с полным или частичным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к ввозимым товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Стимулирующее значение лизинга в системе развития мировых экономических отношений заключается в том, что его использование способствует общему повышению конкуренции на рынках финансовых капиталов. Как правило, использование сделок международного лизинга связано с использованием благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране.

В период глобального финансового кризиса особое значение приобретает проблема поиска новых способов обеспечения инновационной деятельности, которая является главным фактором конкурентоспособности компаний в мировой экономике.

Контроль со стороны отдела таможенных процедур предполагает проведение проверок таможенных постов в составе рабочих групп, утвержденных приказом по таможне, периодический анализ электронной базы данных грузовых

таможенных деклараций, заполненных в соответствии с таможенной процедурой временного ввоза, выезды совместно с должностными лицами таможенных постов по мере необходимости в места нахождения временно ввезенных товаров и проведение иных мероприятий. Все вышеизложенное подчеркивает важность и актуальность темы исследования.

**Объектом** выпускной квалификационной работы выступают таможенные операции, проводимые по товарам, ввозимым на таможенную территорию Евразийского экономического союза по договору финансового лизинга и аренды.

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

**Цель** выпускной квалификационной работы – предложить мероприятия и ключевые направления совершенствования таможенного контроля лизинговых товаров, помещаемых под процедуру временного ввоза.

**Задачи** выпускной квалификационной работы:

- изучить нормативно-правовую базу лизингового регулирования;
- определить понятийный аппарат международных лизинговых отношений;
- раскрыть особенности, международный опыт и модели использования лизинговых операций во внешней торговле;
- рассмотреть различные аспекты таможенного контроля лизинговых товаров в Российской Федерации и на пространстве ЕАЭС;
- определить проблемы и барьеры развития таможенного регулирования лизинга;
- разработать рекомендации и мероприятия по совершенствованию таможенного контроля лизинговых товаров и доступной практики развития Челябинской таможни.

**Степень разработанности темы исследования.** Проблема исследования применения таможенных процедур, в частности процедуры временного ввоза лизинговых товаров является актуальной для отечественной науки. Достаточно широко освещена она и в специальной литературе.

**Теоретическую основу дипломной работы** составили исследования по изучению таможенной процедуры временного ввоза таких отечественных авторов как: А.А. Костин, О.В. Костина, И.Г. Макарова, А.Д. Положенцева, Е.Е. Прушковская, Е.И. Сидоров и др.

Вопросами изучения регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации в рамках ЕАЭС занимались: Г.И. Немирова, В.Г. Пансков, А.Я. Черныши ряд других авторов.

Проблемы теории и практики применения таможенных процедур в таможенной организации исследовали: Г.В. Баландина, Т.В. Кириллова, А.К. Моденов, Л.А. Попова, Г.Ф. Суркичин и др.

**Проблема исследования** заключается в противоречии между необходимостью совершенствования таможенного контроля при помещении лизинговых товаров под таможенную процедуру временного ввоза и недостаточной разработанностью методов решения данной задачи.

**При решении поставленных задач использовались общенаучные методы:** диалектический метод познания и системного анализа, а также частно-научные методы: сравнительно-правовой, формально-логический, технико-юридический и другие. Также были применены методы статистической обработки информации, сравнительного анализа, а также табличные и графические приемы визуализации данных.

**Эмпирическую базу исследования** определяют федеральные законодательные акты, нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации; материалы и документы Государственной Думы РФ и Правительства РФ; правительства Челябинской области, органов местного самоуправления; государственные и региональные программы развития таможенной службы, статистические данные Челябинского таможенного поста.

**Научно-практическая значимость исследования.** Изложенный материал дипломного исследования имеет выраженную практическую направленность, поскольку на основании результатов исследования и анализа имеющейся



литературы по таможенному делу удалось разработать практические рекомендации по совершенствованию таможенного контроля лизинговых товаров товаров.

Структура дипломного исследования представлена введением, тремя главами, заключением, списком источников и литературы и приложениями.

**Результаты** выпускной квалификационной работы рекомендуется использовать при совершенствовании таможенных операций по товарам, ввезенным на таможенную территорию ЕАЭС по договору финансовой аренды, в практике разработки стратегических таможенных рекомендаций при внедрении в повседневные операции интегрировано-таможенных модулей межведомственного взаимодействия и других государственных информационных систем, а также в практической деятельности законопослушных участников ВЭД, инновационных предпринимателей и эффективных участников и партнеров ТНК и лизингового бизнеса.

# 1 МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

## 1.1 Законодательное обеспечение международной лизинговой деятельности

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 Российская Федерация приняла Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Этот Закон определяет концепцию и сущность процедуры «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 является формой лизинга. При ведении международного финансового лизингового оборудования, оборудование остается у лизингополучателя. Такие платежи являются формой долгосрочного кредита [28].

Предметом финансового лизинга могут быть продукты, которые не используются предпринимателем, за исключением земли и других природных ресурсов.

Арендуемые объекты – это автомобили, специальная техника и другой транспорт, различные виды дорогостоящего оборудования. Помимо транспортных средств по договору лизинга могут быть переданы также недвижимость, здания, сооружения, крупные технические объекты и т. д.

Одними из самых популярных видов аренды являются сельскохозяйственная техника, оборудование и техника, строительная и дорожная техника, автомобили и самолеты, телекоммуникационное оборудование, добыча полезных ископаемых. Это специализированные инструменты для нефтяной и газовой промышленности.

Как правило, большинство организаций могут выступать различными сторонами лизинговой операции: (рисунок 1). Субъектами аренды могут быть как резиденты Российской Федерации, так и нерезиденты. Количество субъектов может быть два в том случае, если продавец и арендодатель являются одним и тем же лицом. Международные сделки лизинга могут также проводиться с использованием договоров Поручительства [9].



Рисунок 1 – Субъекты лизинга

Арендодатель (лизингодатель) – это лицо, приобретающее имущество, чтобы сдать его в долгосрочную аренду для временного последующего использования. Арендатором (лизингополучателем) является лицо, которое предоставляет имущество для временного пользования. Продавец (поставщик) является лицом, продающим имущество [12].

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

В зависимости от ситуации количество участников лизинговой 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 увеличиваться до шести-семи, в том числе могут также привлекаться инвестиционные и трастовые компании, финансовые учреждения и т. д.

При обычной аренде одно и то же оборудование можно арендовать несколько раз. Арендатор не может приобрести недвижимость по распоряжению арендодателя.

В России сейчас лизинговые операции в международной торговле могут быть достойными альтернативами всем видам кредитных продуктов банков и их арендных портфелей. Лизинг - это договор долгосрочной финансовой аренды с последующим переходом права пользования предметом лизинга к лизингополучателю. Каждая модель аренды имеет свои преимущества.

Кредит – это экономические отношения, которые в соответствии с правилами связаны с владельцем или кем-то другим лицом путем 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 ускоренной амортизации транспорта или основных средств. Кредит и лизинг могут быть оформлены как юридическим, так и физическим 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, на балансе которого в течение действия договора лизинга и числится предмет лизинга [21].

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 делятся на 2 группы: лизинг с полной окупаемостью и с неполной окупаемостью: (рисунок 2).



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 [28].

Международный лизинг приобретает первостепенное значение в период роста международной конкуренции в финансовой сфере, экономической глобализации, вынужденной внешнеполитической политикой и дифференциацией лизинговых продуктов, структурных изменений на мировом рынке ссудных капиталов, расширения инвестиционной и кредитной деятельности ТНК.

Одним из определяющих условий эффективности лизингового процесса является надежная нормативная база, которая учитывает интересы всех взаимодействующих юридических субъектов. В Российской Федерации существует определенная система законодательного и нормативного регулирования лизинговых операций, которая определяет не только порядок данных операций, но и раскрывает особенности в части налогообложения.

Не секрет, что одним из решающих условий высокой эффективности лизинговой деятельности является надежное правовое обеспечение экономических отношений всех взаимодействующих хозяйствующих субъектов, учитывающее интересы каждого участника сделки.

Россия относится к группе стран, в которой существует специальное законодательство, регулирующее лизинговые отношения. Особенность, однако, состоит в том, что правовая база лизинга сосредоточена в нормативных актах государственных органов власти и управления различных уровней и имеющих неодинаковую юридическую силу: (рисунок 3).

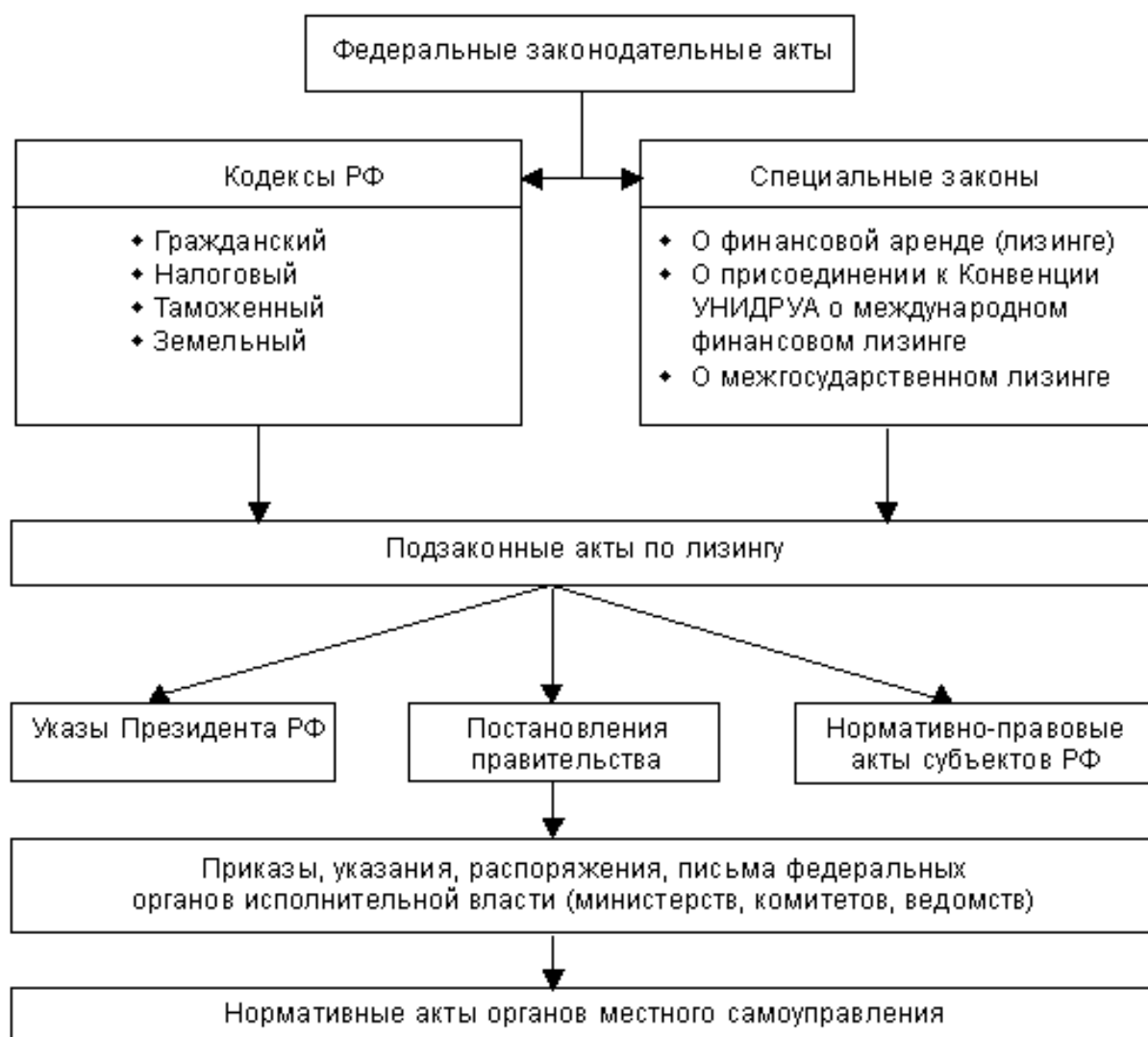


Рисунок 3 – Нормативно-правовая база международного лизинга

Средством правового регулирования лизинговых отношений являются правовые нормы — общеобязательные правила поведения участников лизинговых сделок. В зависимости от характера предписания и способа воздействия на участников лизинговых отношений нормы подразделяются на: материально-правовые; и процессуальные. Материально-правовые нормы в свою очередь делятся на два вида: регулятивные правоотношения, устанавливающие права и обязанности субъектов лизинговых отношений; и правоохранительные, обеспечивающие (гарантирующие) соблюдение регулятивных норм: (таблица 1).



Таблица 1 – Разновидности материально–правовых форм, регулирующих лизинговые отношения

Виды и разновидности форм	Содержание
1. Регулятивные 1.1. Запретительные	Запрещают совершать те или иные действия, нарушающие права участников лизинга
1.2. Уполномочивающие	Поручающие совершать определенные действия (выкупить объект лизинга и др.)
1.3. Компенсационные	Обязывают возмещать правомерный ущерб (при непоставке объекта в срок и др.)
2. Гарантирующие 2.1. Поощрительные	Повышают заинтересованность в рациональном использовании имущества
2.2. Карательные	Принуждают к выполнению регулятивных норм (штрафы, санкции и т. п.)

На современном этапе в России можно выделить четыре характерных периода в становлении лизинга как экономической формы определенной совокупности международных хозяйственных операций и формирования его правовой среды.

На первом этапе отсутствие специального законодательства о лизинге сочеталось с неразвитостью самой этой формы внешнеэкономического предпринимательства, а точнее с отсутствием достаточного опыта и установившихся представлений о правовом положении сторон лизинговых сделок [37].

В 70-х гг. правовой основой аренды машин и оборудования были положения ГК РСФСР (1964 г.) об имущественной аренде, а с ноября 1989 г. — основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде, в которых термин «лизинг» не применялся, хотя лизинговые сделки с иностранными операторами совершались.

Первый этап ограничивается концом 80-х гг. Существовала государственная монополия на внешнеторговые сделки, коммерческие предприятия не имели свободного доступа к иностранной валюте для оплаты импортного оборудования. Лизинг рассматривался внешнеторговыми организациями как одна из форм

приобретения или реализации станков, оборудования, транспортных средств, вычислительной техники с использованием специальной формы кредита. Лизинг фиксировался в соглашениях советских партнеров с иностранными как аренда на определенный срок, соответствующий сроку службы сдаваемого в аренду имущества (или несколько меньший) с сохранением права собственности за арендодателем. Предметом лизинга в то время часто был импорт морских судов, контейнеров, грузового автотранспорта, а в 1990 г. — нескольких пассажирских самолетов западноевропейского производства. Реже практиковалась сдача в аренду экспортируемых из СССР машин и оборудования, в первую очередь тракторов и автомашин.

На втором этапе, сначала 90-х гг., лизинговая деятельность в России осуществлялась по аналогии с арендой без специальных нормативных и законодательных документов. Правовая неопределенность увеличивала степень риска партнеров и тем самым сдерживала предпринимательскую инициативу и ограничивала практическую реализацию достижений научно-технического прогресса.

Второй период продолжался около четырех лет. В это время внешнеэкономические торговые отношения были либерализованы, предприятия получили право выхода на внешний рынок, в связи с чем у многих из них появился источник иностранной валюты. Затем появилась возможность приобретения ее на внутреннем рынке. Перевод предприятий на арендные формы хозяйствования и перестройка банковской системы послужили толчком в развитии лизинга. Было создано многоспециализированных лизинговых компаний: «Балтлиз», «Евролизинг», «Россия» и др.

Третий этап, с сентября 1994 г., характеризуется активным формированием специальной нормативной базы лизинговых сделок. К концу 1996 г. было принято более десяти нормативных актов: (таблица 2 в Приложении А).

В работе были выделены и охарактеризованы основные этапы становления развития международного лизинга на основе историко-диалектического подхода: (таблица 2).

Таблица 2 – Этапы развития международного лизинга

Временной период	Этап в развитии международного лизинга	Отличительные особенности данного этапа
2000 г. до н. э.- конец XVIII века	Появление основной идеи	Краткосрочность аренды, осознание ее основных преимуществ
Начало XIX века – 1954 г.	Становление новых форм аренды	Появление термина «лизинг», появление новых элементов внутри аренды (опцион на покупку)
1954 г. – 1970е гг.	Становление современного механизма лизинга	Выделение лизинга в самостоятельный вид бизнеса, связь с НТП, появление института ускоренной амортизации, возникновение «международного лизинга»
1970е гг. – 2007 г.	Развитие международного лизинга, его становление в инновационных отраслях развитых стран	Усиление связи с НТП и глобализацией, увеличение объемов лизинговых сделок, гармонизация международных лизинговых законодательств
2008 г. – настоящее время	Развитие международного лизинга в условиях глобального финансового кризиса и посткризисный период	Формирование стратегических альянсов в лизинговой отрасли, усиление специализации лизинговых компаний, рост объемов секьюритизации лизинговых активов

Источник: разработано автором.

Как видно из таблицы 1, оценка особенностей развития международных лизинговых отношений позволяет утверждать, что идея долгосрочной аренды, как прообраза лизинга, зародилась еще в древности, в то время как современный лизинговый механизм был сформирован только в XX веке. Согласно проведенному анализу можно выделить две группы факторов, повлиявших на развитие международного лизинга на современном этапе: объективные и

субъективные. Объективные факторы неразрывно связаны особенностями развития научно-технического прогресса и процессов глобализации, субъективные предопределяются проводимой государством социально-экономической политикой, а также степенью лояльности населения страны к финансовым обязательствам.

Международный лизинг является не просто финансовым соглашением; он обладает как чертами инвестиционно-инновационных процессов, так и чертами кредитных отношений. С учетом сложности регламентации прав и обязанностей международных лизинговых сделок возникла объективная необходимость в унификации стандартов лизинговой деятельности и нейтрализации проблем, возникающих вследствие различий в национальных законодательствах в сфере бухгалтерского учета лизинговых операций. Поэтому международный лизинг зачастую используется его участниками как форма экспорта налоговых льгот [28].

К основным преимуществам международного лизинга, относятся следующие:

- иногда он служит фактически единственным источником передачи в пользование активов, экспорт и импорт которых контролируется государством;
- является дополнительным источником финансирования приобретения зарубежных активов;
- обеспечивает страну устойчивым долгосрочным финансированием в условиях неустойчивой процентной ставки;
- способствует диверсификации портфеля инвестиций и снижению политических рисков страны-арендатора.

Выявлены преимущества международного инновационного лизинга в практике ТНК: позволяет уменьшить период морального старения оборудования без значительных затрат, способствует развитию сервисных подразделений и подразделений по послепродажному обслуживанию ТНК. Кроме того, ввиду дороговизны инновационного производственного оборудования для венчурных предприятий многих развивающихся стран требуется привлечение зарубежных лизинговых компаний, что обуславливает использование акционерной формы

лизинга. Широкое применение в международной лизинговой деятельности на современном этапе получили деривативы со стороны лизингодателей на основе лизинговых договоров, которые реализуются с участием посредников [29].

Лизинг может быть классифицирован в зависимости от географического расположения его субъектов. Так, выделяют внутренний и международный лизинг, а последний может быть экспортным, импортным, транзитным и специальным. При экспортном лизинге производитель, лизингодатель и продавец находятся в одной стране, тогда как лизингополучатель – в другой. При транзитном лизинге все его субъекты являются резидентами разных стран. В целом, классификация международного лизинга может быть представлена в следующем виде: (таблица 3).

Таблица 3 – Классификации видов международного лизинга

Критерии классификации	Специфика классификации
Географическое положение производителя, лизингодателя и лизингополучателя (резидентство) (А. Мейдан)	Идентификация субъектов международной лизинговой сделки, экономического и правового регулирования лизинговых операций в странах-участницах сделки, применимого норм национального права к договорам международного лизинга
Экономическая мотивация зарубежной деятельности (Р. Притчар, Т. Хинденланг)	Определение операции лизинга с точки зрения мотивов: инвестирование в стране арендатора или экспорт товара
Формы расчетов	Выбор механизма и формы расчетов (натуральная, денежная)
Отношение к налоговым льготам	Извлечение налоговой льготы
Бухгалтерский учет лизинговым контрактам	Оперативный и финансовый лизинг
Структура финансирования лизинговой сделки (левередж)	Юридическая сложность и комплексность лизинговых операций (лизинг с финансовым рычагом или прямой лизи)
Направленность, ориентация лизинга	Крупный, средний и малый бизнес

Источник: разработано автором

В целом, на мировом рынке лизинговых услуг сложилось несколько характерных тенденций, заключающихся в том, что: между участниками мирового лизингового рынка активно формируются стратегические союзы и альянсы; возрастает специализация лизинговых фирм на некоторых сегментах активов; с целью снижения обязательств и обеспечения непрерывности финансирования лизинговых сделок все более частым используемым инструментом становится секьюритизация активов компаний: (таблица 4).

Таблица 4 – Тенденции развития международных лизинговых рынков

Выход на новый рынок / роста бизнеса	Рост эффективности бизнеса / уменьшение операционного риска
<p>1. Формирование стратегических союзов между участниками лизингового рынка с целью формирования общей инфраструктуры, обмена данными, что упрощает доступ участников на новые рынки (при этом участниками этих союзов могут быть как лизингодатели, так и лизингополучатели, инвесторы, поставщики, финансовые посредники).</p> <p>2. Разработка так называемых совместных коробочных программ продаж с продавцами и производителями оборудования (лизингодатель при этом все чаще идет на уменьшение рентабельности по совместным продуктам с целью стимулировать спрос на эти продукты, получая взамен доступ к филиальной сети продавца и его клиентской базе).</p>	<p>1. Рост специализации лизинговых фирм на некоторых сегментах активов для снижения рисков путем более четкого определения ликвидационной стоимости объектов лизинга и их последующей реализации.</p> <p>2. Консолидация лизинговых фирм для роста эффективности бизнеса за счет синергетического бизнеса и возможностей финансировать деятельность объединенными активами.</p> <p>3. Рост объемов секьюритизации активов компаний (в период до кризиса) для снижения объемов обязательств лизинговых компаний, повышения конкурентоспособности, обеспечения непрерывного финансирования сделок по лизингу.</p>

В целом, современные тенденции развития международного лизинга условно могут быть разделены по двум основным критериям, которые характеризуют мотивацию лизингодателя:

- 1) выход на новый рынок / роста бизнеса;
- 2) рост эффективности бизнеса / уменьшение операционного риска.

Значительному приросту международных лизинговых операций способствовали: увеличение среднего срока лизинговых контрактов; использование международного лизинга в решении задач приватизации в некоторых странах с переходной экономики в условиях дефицита национальных бюджетов; перераспределение бывшего в эксплуатации имущества между отдельными странами [23].

## 1.2 Основные этапы развития международного лизинга

Аренда в настоящее время является распространенным вариантом для обновления основных средств от российских организаций. Международный найм для местных производителей – это интересный способ улучшить методы производства. С точки зрения бизнеса международный лизинг является иностранной инвестицией для торговой модели.

Оплата может происходить время от времени. Это распространяется на период времени. В основном это связано с деньгами, полученными в процессе лизинга, а не с личной собственностью [25].

Современное определение лизинга началось в середине 1950-х годов в Соединенных Штатах: (таблица 5).

Таблица 5 – 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

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.

Арендодатель страны сосуществует с арендатором и связывается с лизинговым бизнесом. Арендатор передает реализацию лизингового соглашения посреднической лизинговой компании, расположенной в другой стране, на условиях агентского соглашения.

Нынешними лидерами лизинговой индустрии являются США. Япония и Западная Европа. До кризиса рынок аренды в этих странах продолжал расти. Однако арендная плата в странах с высоким уровнем дохода обусловлена их высокой долей на рынке и динамичным развитием аренды в других странах. Латинская Америка, особенно в Бразилии, Аренда в Восточной Европе и Африке активно участвует. Ведущая страна – Южная Африка. Арендные ставки в Австралии также растут. По мнению экспертов, об этом должны знать Китай и Индия, которые могут быть вовлечены в глобальный лизинг [24].

Ниже приведены наиболее часто используемые формы аренды в мире:

1) Арендатор одной страны общается с учреждением и реализацией лизингового бизнеса в другой стране;

2) Один из арендаторов одной страны находится в другой стране и осуществляет процесс лизинга с арендатором и осуществляет связь через дочернюю компанию, расположенную в стране арендатора;

3) Один арендатор одной страны поддерживает отношения с созданием и реализацией арендатора с другими арендаторами, расположенными в другой стране; Однако посредник – это прокатная компания, расположенная в стране лизингополучателя. Планирование переговоров; Переговоры; Внести изменения в договор аренды в соответствии с договором; Правовые отношения между двумя лизинговыми компаниями являются законными (т. е. Соглашением о выполнении



некоторых обязательств доверенным лицом и интересами лизингополучателя) и могут заключаться в форме комиссионного или встречного платежа и встречного платежа;

4) Зарубежные арендодатели живут с арендаторами и связаны с лизинговым бизнесом. Арендатор передает исполнение договора аренды сторонней лизинговой компании в соответствии с условиями агентского договора.

На рубеже XX и XXI столетий число лизинговых операции во многих странах мира значительно возросло. Развитие мирового рынка лизинга связано не только с интенсификацией производственной деятельности, но и с международным разделением труда в мировой экономике, которые в условиях глобализации дают возможность обеспечивать необходимые для лизингового процесса ресурсы из иностранных источников. Последнее десятилетие можно охарактеризовать большим количеством предлагаемых лизинговых решений и обострением конкуренции между лизинговыми компаниями. Мировой финансовый кризис оказал значительное влияние на мировой рынок лизинговых услуг. После стабильного роста в течение десятилетия в докризисный период, с наступлением кризиса отмечалось значительное падение объемов операций во всем мире. Согласно данным Европейской лизинговой ассоциации последние несколько лет европейский рынок лизинга был очень нестабилен [24].

Как отмечает Т.Г. Философова в своем исследовании, Американский и Европейские рынки лизинга раньше других ощутили проблему нехватки ликвидности и были вынуждены ввести режим экономии [5, с.84]. Однако, данная мера привела в Североамериканском регионе к интенсификации лизинговой деятельности, проявившейся в появлении новых лизинговых продуктов, например, мультибилдинга, цель которого - найти наиболее выгодные условия на основе анализа предложений различных лизинговых компаний. В Латинской Америке происходил процесс объединения лизинговых компаний с банками, а на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона новой тенденцией стала либерализация лизингового законодательства. Данные изменения вызваны ростом как ставок на

кредит в период мирового финансового кризиса, так и риска неплатежеспособности со стороны возможных клиентов.

Одной из первостепенных задач в рассматриваемой области в период мирового финансового кризиса является совершенствование нормативно-правовой базы международного лизинга. Так, изменения, внесенные в Таможенный кодекс после создания Таможенного союза в 2010 году, резко повысили привлекательность лизингового механизма [37].

Ранее при импортном лизинге требовалась единовременная выплата таможенных пошлин, в то время как теперь российские предприятия получили возможность использовать режим временного ввоза с рассрочкой уплаты пошлин. Однако даже данная схема несет в себе ряд неудобств для лизингополучателей. В силу того, что модернизация экономики за счет инноваций является приоритетной задачей, ряд отечественных авторов предлагает следующие возможные изменения таможенного законодательства:

1) Предусмотреть полное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов предприятий, закупающих производственное оборудование по международным лизинговым контрактам для основной деятельности;

2) Предусмотреть возможность снижения стоимости имущества при его эксплуатации при помещении временно ввезенного лизингового оборудования под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления за счет амортизации.

Это позволит снизить налоговое бремя на компании, использующие международный лизинг для обновления основных средств, что приведет к повышению уровня развития экономики страны.

В рамках ЕАЭС отсутствует понятие импорта как таковое, поэтому процедура сделок международного лизинга проще в реализации. Однако в данном случае также играет немаловажную роль налоговый аспект и территория, которая признается местом оказания услуги. Согласно статье 171 Налогового Кодекса РФ суммы налога на добавленную стоимость подлежат вычету при ввозе

оборудования на территорию нашей страны, если приобретенное оборудование будет использоваться для осуществления операций, облагаемых НДС. Однако зачастую налоговые органы отказывают лизингополучателям в вычете НДС по договору международного лизинга. Проблема состоит в том, что вычет НДС может осуществляться только после принятия товаров на учет. Как справедливо отмечает Семенихин В. В., в Налоговом Кодексе РФ нет четкой трактовки понятия «принятие товаров на учет», что рождает проблему двойного налогообложения [4, с. 220] Одним из решений данной проблемы может стать упрощенная процедура создания дочерней лизинговой компании на сопредельной для страны-участницы ЕАЭС. Разработка такой процедуры может стать актуальной задачей в сфере сотрудничества России, Белоруссии и Казахстана [35].

Несмотря на то, что объемы заключенных сделок международного лизинга в России неуклонно растут, этот показатель остается существенно ниже аналогичного показателя европейских стран. В условиях мирового финансово-экономического кризиса, когда у предприятий остается всё меньше способов привлечения средств, международный лизинг может стать эффективным антикризисным инструментом привлечения средств с целью повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Его развитие должно стать стратегически важной задачей в осуществлении модернизации российской экономики.

### 1.3 Оценка доступного мирового опыта применения эффективных лизинговых операций

Лизинг в России в его современном понимании как альтернатива банковскому кредитованию начал развиваться в начале 1990-х гг. В настоящее время в России удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в производство составляет 1%, в то время как в экономически развитых странах – 6–8%. Показатель доли лизинга в валовом внутреннем продукте (ВВП) характеризует развитость рынка

лизинговых услуг. В экономически развитых странах уровень этого показателя достигает порядка 2%. Например, в 2009 г. в Австрии он составлял 2,1%, в Германии – 1,85, в Канаде – 1,84, в США – 1,71%.

Максимальная доля лизинга в ВВП за 2011 г. составила 5,19%, а средневзвешенный показатель по 50 странам – 3,5%. В России данный показатель за аналогичный период равнялся 1,1%. В 2010 и 2011 гг. доля лизинга в ВВП России выросла и достигла показателей в 2,86 и 3,02%, соответственно. Таким образом, перспективное развитие отечественного рынка лизинговых услуг позволит:

- реализовать возможность ускоренного процесса обновления основных фондов предприятия, используя дорогостоящее имущество и научные достижения;
- использовать гибкие формы и схемы выплаты лизинговых платежей;
- осуществлять поддержку соотношения собственного и заемного капиталов в балансе предприятия;
- относить лизинговые платежи на расходы, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- использовать преимущества льготного налогообложения и начисления ускоренной амортизации.

Приведенный перечень преимуществ применения лизинга не является исчерпывающим, позитивные изменения экономической ситуации в стране расширят и дополнят его в перспективе. «Точкой отсчета» лизинговой деятельности на мировом уровне можно считать период, когда немецкие экономисты начали работу над правовой основой лизинговых отношений. 28.05.1988, когда был принят окончательный текст документа «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге», лизинг был признан самостоятельным правовым институтом. С этой даты лизинг начинает эффективно развиваться в развитых странах. Например, в США в период 1990-х гг. лизинг составил около 30% от общего объема инвестиций в машины и

оборудование, а обороты лизинговых услуг по контрактам порядка 100–130 млрд долл. США в год. Аналогичная ситуация сложилась и в Соединенном Королевстве, где лизинг составил 30% к общему объему инвестиций в основные фонды. За 2011 г. данные новых объемов лизинга в Европе достигли следующих показателей: Германия – 44,8 млрд евро; Франция – 39,6; Соединенное Королевство – 38,2; Италия – 27,4; Австрия и Нидерланды – 10,4; Северная Европа – 22,8; Средиземноморье – 11,2; Центральная и Восточная Европа – 35,6 млрд евро [46].

Развитие лизинга в России происходило в несколько этапов. Первый этап охватил период с 1998 по 2001 г., второй – с 2002 по 2005 г. Третий этап становления начался в 2006 г. и длится по настоящее время. Именно кризис 1998 г. послужил основой для зарождения лизинговых отношений в России и стал первой предпосылкой к росту лизинга и превращению его в действенный инструмент финансирования реального сектора экономики.

По мнению экспертов, благоприятные финансово-правовые условия для развития лизинга созданы также в Великобритании, Ирландии, Германии, Норвегии и, как отмечалось выше, в США [25].

Во многих развитых и развивающихся странах существуют предусмотренные для лизинговой деятельности налоговые льготы и специальное законодательство. Следует подчеркнуть, что в разных странах сроки договора лизинга значительно различаются.

Результаты сравнительного анализа нормативно-отраслевого регулирования лизинга в России и ряде зарубежных стран представлены ниже: (рисунок 4). Следует отметить, что приоритетность направления развития лизинга в США, Англии, Франции и России совершенно разная.

Факторы	Страны			
	США	Англия	Франция	Россия
Наличие налоговых льгот	Да	Да	Да	Нет
Наличие специального законодательства	Да	Нет	Да	Да
Год начала активного использования лизинговых операций	1952	1971	1960	1997
Средний и максимальный сроки лизинга, лет	8/15	7/10	10/20	3/5
Приоритетные отрасли, где используется лизинг (по мере убывания)	Транспорт, машиностроение, авиация	Электроника, машиностроение	Медицина, машиностроение	Железнодорожный транспорт, автотранспорт, авиатехника

Рисунок 4 – Сравнительная характеристика нормативно-отраслевого регулирования лизинга в США, Англии, Франции и России

Основное различие между международной арендной платой заключается в том, что иностранные лизинговые организации могут обеспечить немедленное, беспрекословное и своевременное финансирование. Он предоставляет комплексный инвестиционный план с немедленным погашением и своевременным возмещением. Нет никаких дополнительных ограничений или ограничений по производительности арендатора. Отрегулировать арендные ставки. После этого арендная плата обычно оплачивается. Все вышеперечисленное указывает на уникальные преимущества международного лизинга, в том числе местных компаний.

Но, несмотря на все свои преимущества, российские компании могут столкнуться с трудностями при прохождении таможенных пошлин и налогообложении предмета лизинга [42].

Приемлемыми таможенными процедурами по вопросу международного лизинга являются временный ввоз. Временная таможенная процедура – таможенная процедура для иностранных товаров. Эти продукты временно находятся и используются на таможенной территории ЕАЭС, причем таможенная процедура используется для оплаты товаров в соответствии с таможенными процедурами, таможенными пошлинами, компенсирующими пошлинами, антидемпинговыми пошлинами и приобретают статус зарубежных товаров.

Эта процедура является приоритетной, поскольку она предусматривает полное или частичное освобождение от уплаты налога, но российские компании-арендаторы ограничивают ее двумя годами – максимально допустимым сроком аренды товаров на таможенной территории ЕАЭС [22].

В дополнение к ограничению срока годности товаров на таможенной территории ЕАЭС, существуют другие условия, которые должны следовать процедуре временного ввоза в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС.

Таможенные процедуры временных импортеров были разрешены только тогда, когда таможенные органы смогли идентифицировать их во время экспорта. Поэтому стихийные бедствия или регулярные перевозки, Транспорт Экспорт импортируемой продукции должен оставаться неизменным, за исключением изменений, связанных с использованием и условиями хранения. В день таможенного консолидирования, процедуры позволяют им выполнять необходимые операции для обеспечения сохранности, обслуживания и обслуживания товаров потребителя (техническое обслуживание и модернизация) с временным ввозом товаров (кроме ремонта и модернизации). Временно ввезенные товары и услуги не допускаются [33].

**Выводы по главе 1.** В настоящее время гарантии иностранных компаний при заключении договоров с российскими юридическими лицами достаточно проблематичны.

На законодательном уровне для развития и поддержки лизинга необходимы четкие нормативно-правовые инструменты, которые в синергии применения налоговых преференций давали бы положительный результат, способствующий развитию национальной экономики и решению социальных проблем в обществе.

## 2 АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

### 2.1 Оценка современной системы лизинговых взаимоотношений

Сегодня лизинг для мировой экономики и международной экономической структуры мира набирает положительную динамику и становится чрезвычайной ситуацией, в зависимости от динамики инвестиционного процесса. Это потому, что инвестиционные кредиты; Осуществление крупномасштабных инвестиций с использованием государственных инвестиций и личных средств предприятий во многих странах ограничено. Изучение мирового рынка услуг аренды в качестве основного инструмента для инвестиций в промышленные отрасли имеет решающее значение.

В настоящее время субъекты из 80 стран отличаются на мировом рынке услуг аренды. Большая часть рынка аренды собирается в мировых экономических центрах. Запад; Соединенные Штаты Америки, Азия Более 90 % предприятий и более 70 % лидеров (США, Япония, Германия, Великобритания). Механизм лизинга лизинговой отрасли был изменен пропорционально региону. Это связано с тем, что местные рынки имеют свои особенности, в том числе юридические заказы, для услуг аренды, созданных сегодня.



Рисунок 5 – Структура мирового лизингового рынка



Исследование ведущих государств иллюстрирует решающую роль лизинга в финансовом оздоровлении страны, особенно в период экономических реформ. Для бизнеса лизинг считается источником подкрепления, учитывая возможность стимулировать его работу. Аренда в государственной экономике может увеличить занятость, увеличить занятость, Создание благоприятной социальной среды; Поддержка повышения налогов и увеличения ВВП (в зависимости от накопления капитала при покупке оборудования) [26].

Таким образом развитие отечественного рынка лизинговых услуг позволит:

- реализовать возможность ускоренного процесса обновления основных фондов предприятия, используя дорогостоящее имущество и научные достижения;
- использовать гибкие формы и схемы выплаты лизинговых платежей;
- осуществлять поддержку соотношения собственного и заемного капиталов в балансе предприятия;
- относить лизинговые платежи на расходы; уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;
- использовать преимущества льготного налогообложения и начисления ускоренной амортизации.

Приведенный перечень преимуществ применения лизинга не является исчерпывающим, позитивные изменения экономической ситуации в стране расширят и дополнят его в перспективе.

## 2.2 Основные модели международной лизинговой деятельности

В 2017 году лизинговый бизнес вырос на 48 % и достиг 1,1 трлн рублей. Движущей силой рынка являются железнодорожные перевозки с первым ростом с 2011 года и лизинг автомобилей. Спонсируемые правительством продажи грузовых автомобилей и задержка реализации спроса увеличивают количество лизинговых сделок и, как следствие, увеличивают долю малых и средних

предприятий (позже известных как малые и средние предприятия). Помимо розничных продаж, рынок поддерживается эгидой авиакомпании. Это на 21 % больше, чем в прошлом году.

В 2017 году объем аренды в Российской Федерации увеличился на 353 млрд. рублей (на 48 % по сравнению с 2016 годом), превысив первые в истории 1 млрд. руб. (рисунок 5). В 2017 году лизинговый бизнес вырос на 48 % и достиг 1,1 трлн. рублей. Движущей силой рынка являются железнодорожные перевозки с первым ростом с 2011 года и лизинг автомобилей. Спонсируемые правительством продажи грузовых автомобилей и задержка реализации спроса увеличивают количество лизинговых сделок и, как следствие, увеличивают долю малых и средних предприятий (позже известных как малые и средние предприятия). Помимо розничных продаж, рынок поддерживается эгидой авиакомпании. Это на 21 % больше, чем в прошлом году.

Лизинг – это, без сомнения, потенциальный инструмент для улучшения материально-технической базы импортных отраслей. В частности, задачей повышения спроса на лизинговый бизнес в регионах страны вряд ли будет активное участие страны в решении этой проблемы [27].

Необходимо отметить, что заинтересованность в развитии рынка лизинга должна возникать как со стороны самих Бизнес-среда должна быть уверена, что бизнес-среда безопасна. Стандарты прозрачности должны быть установлены для лизингового бизнеса. Это привело к расширению инвестиций в российские лизинговые компании и повышению привлекательности для инвесторов. То самый эффективный и эффективный вариант лизинга.

По сфере рынка выделяются внутренний (все участники сделки из одной страны) и внешний (международный) лизинг, если хотя бы одна из сторон является иностранной или все участники принадлежат разным странам. Международный лизинг имеет несколько модификаций: прямой экспортный и прямой импортный, транзитный или специальный.

Технологически они реализуются с помощью договоров, заключаемых:

1) Российской лизинговой компанией непосредственно с зарубежным арендатором (Модель 1);

2) Российской лизинговой компанией с иностранным пользователем через свою дочернюю компанию за рубежом (Модель 2);

3) Российской лизинговой компанией с иностранным арендатором через зарубежную лизинговую компанию за комиссионные вознаграждения, участие в прибылях или ответную сделку (Модель 3);

4) Российским арендатором непосредственно с иностранным поставщиком либо с зарубежной лизинговой компанией через российскую лизинговую компанию.

Прямой международный лизинг (Модель 4) представляет собой сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран. Привлекательность его состоит в том, что: лизингодатель имеет возможность получить экспортный кредит в своей стране и тем самым расширить рынок сбыта своих товаров и услуг; а арендатор обеспечивает полное финансирование использования современных машин, оборудования и ускоренное техническое переоснащение производства: (рисунок 6).

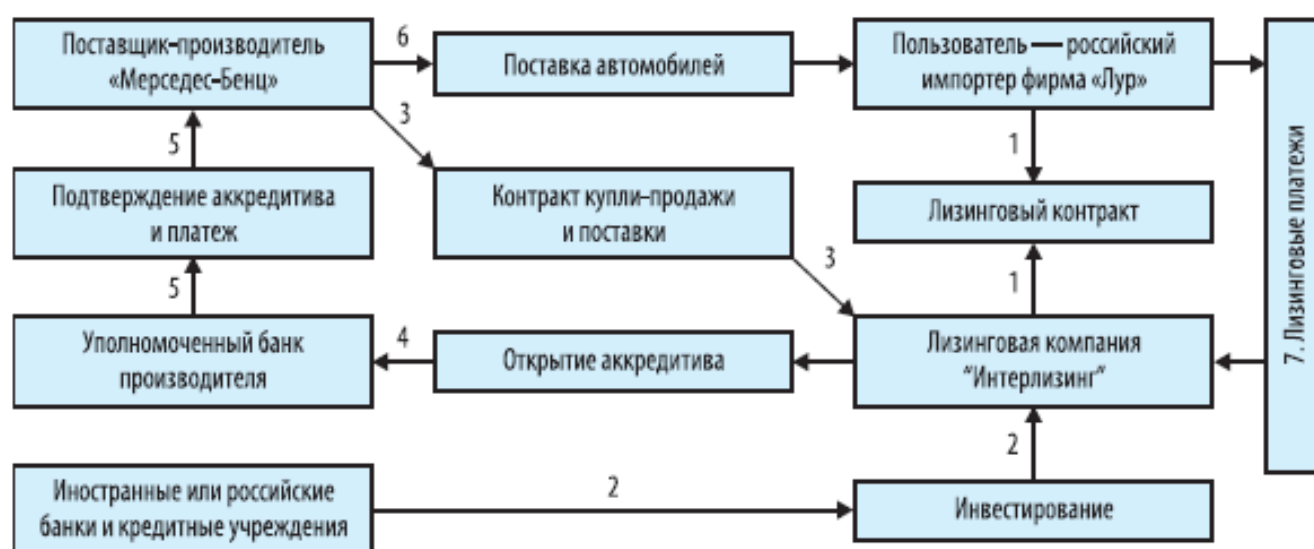


Рисунок 6 – Взаимосвязи прямого импортного лизинга автомобилей фирмы «Мерседес-Бенц»

Различие экспортного и импортного лизинга определяется страной месторасположения лизингодателя и лизингополучателя. При импортном лизинге поставщик находится за рубежом, а при экспортном — зарубежным партнером является лизингополучатель.

Взаимосвязи прямого импортного лизинга автомобилей фирмы «Мерседес-Бенц»: (рисунок 7).

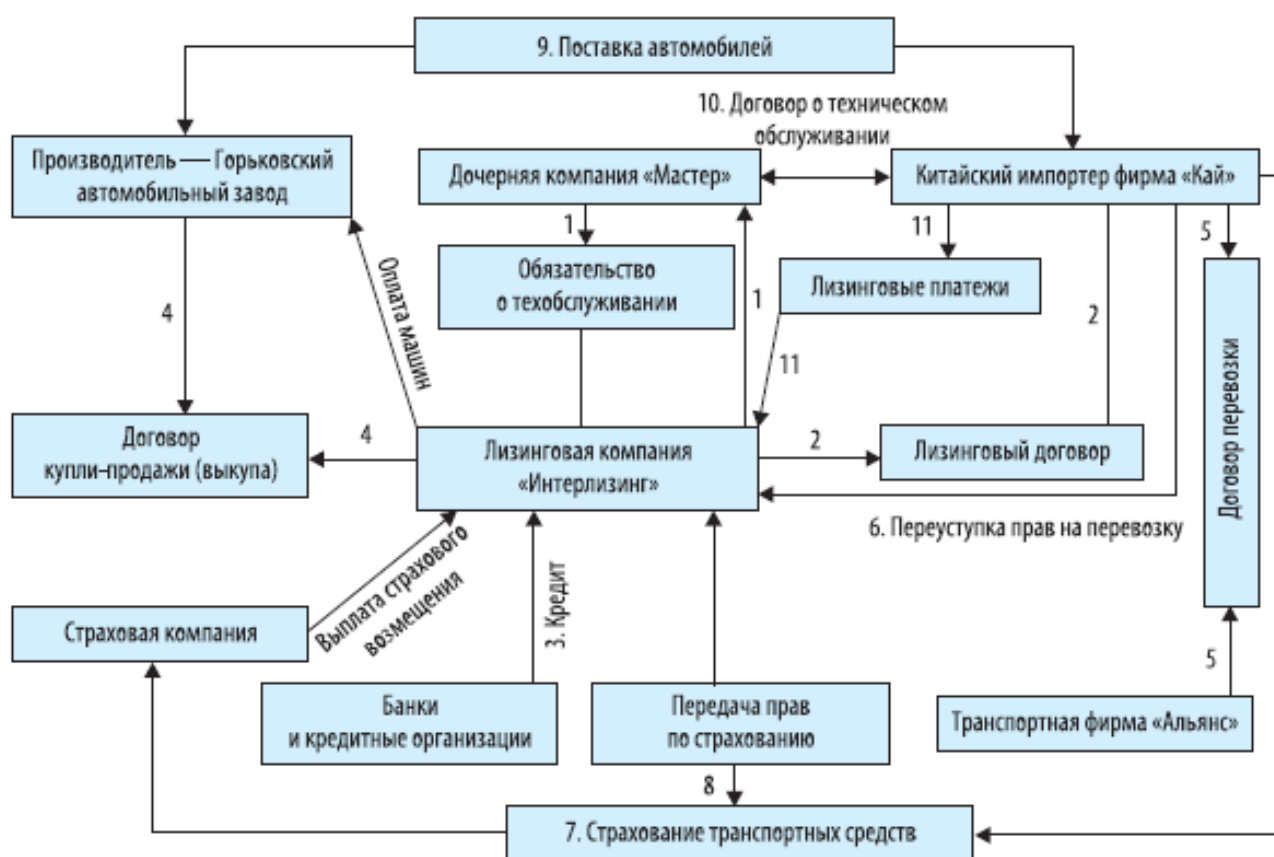


Рисунок 7 – Прямой финансовый экспортный лизинг автомобилей

1) Российский импортер — фирма «Лур» находит лизинговую компанию «Интерлизинг», имеющую деловые связи с зарубежным производителем автомобилей — фирмой «Мерседес-Бенц», ведет с ней организационно-экономические переговоры и заключает лизинговый контракт.

2) Лизинговая компания одновременно согласовывает предложение с фирмой «Мерседес-Бенц» и заключает с ней договор купли-продажи и поставки автомобилей на российского пользователя — фирму «Лур».

3) Иностранные или российские банки финансируют лизинговую компанию, учитывая высокий рейтинг компании «Интерлизинг».

4) Лизинговая компания открывает аккредитив в уполномоченном банке фирмы «Мерседес-Бенц».

5) Банк подтверждает аккредитив и в соответствии с его условиями осуществляет платеж по факту отгрузки или в порядке предоплаты.

6) После получения от банка информации об открытии аккредитива «Мерседес-Бенц» отгружает автомобили импортеру — фирме «Лур».

7) Страхование транспортных средств

Прямой финансовый экспортный лизинг автомобилей осуществляется следующим образом:

1) Лизинговая компания «Интерлизинг» учредила специализированную дочернюю фирму «Мастер», в функции которой входит техническое обслуживание, наладка, ремонт поставляемых в Китай автомобилей ГАЗ.

2) Китайский импортер после предварительных переговоров заключает лизинговый договор с российской лизинговой компанией «Интерлизинг» о поставке автомобилей.

3) Лизинговая компания привлекает кредитные ресурсы китайских или российских банков для финансирования сделки.

4) Лизинговая компания заключает с Горьковским автозаводом договор купли-продажи необходимого количества автомашин и производит их оплату.

5) Лизингополучатель — фирма «Кай» заключает договор перевозок автомобилей фирмой «Альянс» и переуступает свои права по этому договору лизингодателю [6].

6) Получатель автомобилей — фирма «Кай» страхует перевозку автомобилей в страховой компании с передачей прав по страхованию лизингодателю [8]. В случае нанесения ущерба страховая компания осуществляет страховое возмещение лизинговой компании.

7) Горьковский автозавод отгружает автомобили в Китай фирме «Кай».

8) Фирма «Мастер» заключает с импортером договор о техническом обслуживании полученных фирмой «Кай» по лизингу автомобилей.

9) Фирма «Кай» направляет лизинговые платежи российской лизинговой компании.

Транзитный (косвенный) международный лизинг имеет место в тех случаях, когда лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает необходимое оборудование в другой стране и поставляет его арендатору, находящемуся в третьей стране: (рисунок 8).

Большая часть транзитных операций контролируется транснациональными корпорациями и банками, которые имеют дочерние лизинговые фирмы с широко разветвленной сетью зарубежных филиалов и представительств, взаимодействующих с местными арендаторами.

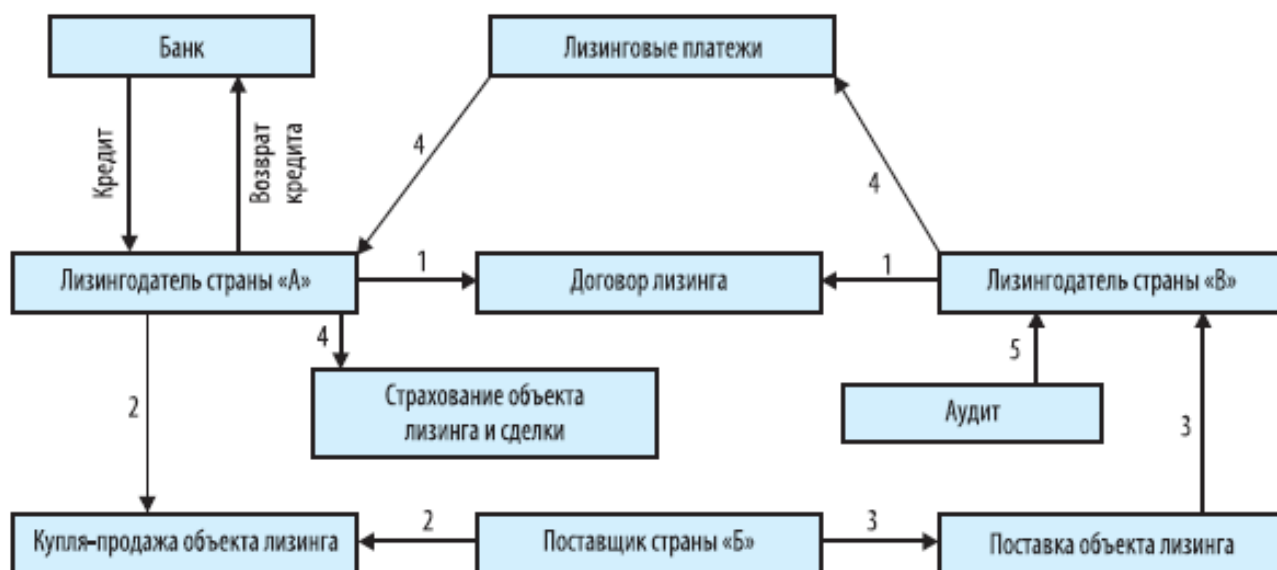


Рисунок 8 – Упрощенная модель транзитного международного лизинга

Инвестирование в транзитный лизинг в сравнении с прямыми сделками имеет для арендодателя следующие преимущества:

- он получает доступ к местным финансовым источникам страны арендатора;
- уменьшается риск, связанный с обменом валюты;
- расширяется номенклатура сдаваемых в лизинг технических средств;

- снижаются налоговые барьеры на перевод лизинговых платежей за границу;
- снимаются ограничения на деятельность иностранных партнеров-лизингодателей;
- упрощается процедура регистрации имущества на имя иностранных владельцев;
- расширяются иностранные рынки сбыта производимой продукции.

По мнению экспертов, благоприятные финансово-правовые условия для развития лизинга созданы также в Великобритании, Ирландии, Германии, Норвегии и, как завелось в США. В российской практике на протяжении многих лет совокупный объем лизинговых сделок заключался в сфере железнодорожного транспорта.

Международный лизинг — это особая форма лизинга. Его функционирование связано с выходом на наднациональный уровень собственников капитала и хозяйствующих субъектов, с расширением мирохозяйственных связей, мировыми интеграционными процессами [29].

При разработке механизма международного лизинга очень важно оценить валюту, которая будет использована для осуществления лизинговых платежей и способ уменьшения инфляционных рисков, а также всю процедуру перечисления лизинговых платежей и получения доходов, осуществленных на территории другого государства.

В конечном итоге на эффективность схемы международного лизинга, в отличие от внутреннего лизинга, дополнительно влияют: выбор валюты контракта; риск изменения курса валюты; особенности таможенного режима лизингополучателя; особенности налогообложения, применяемые к лизингодателю; наличие (отсутствие) соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами-субъектами международного лизинга.

## 2.3 Оценка контроля лизинговых товаров на таможенной территории ЕАЭС

Любая сделка по международному финансовому лизингу должна отвечать следующим требованиям: лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных государствах; лизингополучатель самостоятельно выбирает оборудование и его поставщика; лизингодатель приобретает оборудование исключительно с целью последующей его сдачи в лизинг, о чем поставщик осведомлен; общая сумма лизинговых платежей определяется с учетом амортизации всей или значительной части стоимости имущества. Все лизинговые товары, ввозимые на таможенную территорию РФ подлежат прохождению таможенного контроля.

Многолетняя практика таможенной деятельности привела к необходимости осуществления перехода в экономическом управлении таможенной системы от «таможни для правительства» к новому современному типу «таможни для участников ВЭД». От того, как будут происходить переориентация таможенной политики в направлении защиты интересов участников ВЭД, создание экономических условий для ускорения товарооборота и т.д., будут зависеть не столько экономические результаты таможенной деятельности, сколько экономический рост предприятий и организаций, участвующих в реальном секторе производства и логистики.

«Таможенная политика как инструмент управления таможенными правоотношениями базируется на общих принципах, направленных на обеспечение государственных интересов в условиях динамично меняющейся среды мировой экономики, в силу чего актуализируются применяемые меры регулирования и правила ведения внешнеэкономической деятельности».

«В интересах реализации таможенной политики таможенные органы обеспечивают таможенный контроль товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. Таможенный контроль товаров и транспортных средств является одной из основных функций таможенных органов, осуществляемой с целью обеспечения соблюдения законодательства».



Согласно ТК ЕАЭС «товар – любое движимое имущество, в том числе валюта государств-членов, ценные бумаги и (или) валютные ценности, дорожные чеки, электрическая энергия, а также иные перемещаемые вещи, приравненные к недвижимому имуществу».

В ТК ЕАЭС выделяют такую категорию как «товары для личного пользования – товары, предназначенные для личных, семейных, домашних и иных, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, нужд физических лиц, перемещаемые через таможенную границу Союза в сопровождаемом или несопровождаемом багаже, путем пересылки в международных почтовых отправлениях либо иным способом».

В связи с тем, что ЕАЭС является союзом, то целесообразно выделить такую категорию, как «товары Союза», к которым, согласно ТК ЕАЭС относятся:

- «находящиеся на таможенной территории Союза товары, полностью произведенные (добытые, полученные, выращенные) на таможенной территории Союза;
- находящиеся на таможенной территории Союза товары, приобретшие статус товаров Союза либо признанные товарами Союза;
- находящиеся на таможенной территории Союза товары, произведенные (изготовленные) в одном или нескольких государствах- членах из товаров, указанных в абзацах втором и третьем настоящего подпункта;
- товары, вывезенные с таможенной территории Союза и сохранившие статус товаров Союза».

Таможенный контроль – центральное звено в реализации торговой политики государства и, следовательно, в обеспечении его экономической безопасности.

Особенностью таможенного контроля в современных условиях является выполнение сложнейшей задачи – сокращение допустимого времени на его осуществление при непрерывном возрастании объема и разнообразии перемещаемых через таможенную границу товаров.

По мнению Костина А.А.: «На фоне значительного увеличения нагрузки на таможенные органы остро встает вопрос о необходимости повышения интенсивности таможенного контроля. При этом не должны быть снижены качество и полнота таможенного контроля. Решение этого вопроса обеспечивается не допущением задержек совершения внешнеторговых операций вследствие неэффективной работы таможенных органов. Следовательно, активность работы таможенных органов при осуществлении таможенного контроля играют существенную роль в повышении интенсивности международного перемещения товаров и, в конечном счете, в обеспечении экономической безопасности государства».

Влияние таможенного контроля как на конкретную международную поставку товаров, так и на внешнюю торговлю в целом обусловлена тем, что сопровождающие его операции с товаром являются частью множества операций, осуществляемых с момента возникновения идеи совершения внешнеторговой сделки до момента поступления товара конечному покупателю.

В соответствии с ТК ЕАЭС «таможенный контроль – это совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку и (или) обеспечение соблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов о таможенном регулировании».

Сальникова А.В. считает, что «таможенный контроль – это совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками (далее СУР), в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Евразийского экономического союза и законодательств государств-членов ЕАЭС» [45].

«Значение таможенного контроля в механизме государственного регулирования внешнеэкономической деятельности обуславливается стандартом 6.1 Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотской конвенции): «Все товары, включая транспортные средства,

поступающие на или убывающие с таможенной территории, независимо от того, облагаются ли они пошлинами и налогами, подлежат таможенному контролю».

Таким образом, объектом таможенного контроля является любой товар, перемещаемый через таможенную границу ЕАЭС.

При проведении таможенного контроля таможенные органы исходят из принципа выборочности и ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства, контроль, за исполнением которого возложен на таможенные органы [15].

«Эффективность таможенного контроля обеспечивается сотрудничеством российских таможенных органов с иностранными таможенными органами, а также их взаимодействием с другими контролирующими государственными органами, с участниками внешнеэкономической деятельности, лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, и иными субъектами, деятельность которых связана с осуществлением внешнеторговой политики».

Конник И.В. отмечает, что «наряду с информацией от декларантов и иных уполномоченных лиц таможенные органы для проведения таможенного контроля могут получать документы и сведения о денежных операциях по осуществляемым внешнеэкономическим сделкам от банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций» что особенно актуально для лизинговых товаров.

Товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, могут идентифицироваться должностными лицами таможенных органов путем наложения пломб, печатей, нанесения цифровой, буквенной и иной маркировки, идентификационных знаков, проставления штампов, отбора проб и образцов, подробного описания товаров, составления чертежей, изготовления масштабных изображений, фотографий, иллюстраций, использования товаросопроводительной и иной документации. Возможны и другие способы, прямо в законе не прописанные.

По мнению Самолаева Ю.Н., к основным задачам таможенных органов, реализуемым при осуществлении таможенного контроля и оформления относятся:

- 1) Обеспечение соблюдения законодательства.
- 2) Обеспечение экономической безопасности и защиты экономических интересов РФ.
- 3) Осуществление валютного контроля
- 4) Взимание таможенных пошлин, налогов и иных платежей.
- 5) Обеспечение соблюдения разрешительного порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу.
- 6) Обеспечение эффективного выполнения таможенных процедур при перемещении товаров через таможенную границу и при ведении производственной и иной коммерческой деятельности на таможенной территории ЕАЭС.

Разумный баланс государственных интересов и выгоды субъектов предпринимательства в таможенной сфере достигаются посредством применения таможенных процедур.

Таможенные процедуры устанавливают порядок перемещения товара через таможенную границу в зависимости от назначения товара, условия нахождения его на/вне таможенной территории, устанавливает рамки, в которых может использоваться товар, права и обязанности лица, перемещающего товары, требования к товару, помещаемому под данную конкретную процедуру [7].

Таможенное законодательство предлагает определенный перечень таможенных процедур, под одну из которых помещается товар. Выбор той или иной процедуры зависит от специфики товара, целей ввоза или вывоза, желаний декларанта и других особенностей внешнеторговой сделки.

По мнению Макаровой И.Г. «таможенная процедура временного ввоза (допуска) является институтом таможенного права и входит в систему таможенных процедур, предусмотренных таможенным законодательством».

При ввозе предмета лизинга на таможенную территорию таможенного союза применяются, как правило, две таможенные процедуры: выпуска для внутреннего потребления и временного ввоза [39].

Рассмотрим сначала таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Выпуск для внутреннего потребления – это таможенная процедура, при помещении под которую иностранные товары находятся и используются на таможенной территории таможенного союза без ограничений по их пользованию и распоряжению.

Данная таможенная процедура целесообразна для долгосрочных лизинговых контрактов с последующим приобретением предмета лизинга в собственность.

Иногда предприниматели считают целесообразным помещать ввозимые товары под таможенную процедуру временного ввоза (или допуска).

Остановимся на этой таможенной процедуре подробнее.

Временный ввоз (допуск) – это таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на таможенной территории таможенного союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к ним мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта [39].

Под данную таможенную процедуру помещаются товары, которые можно идентифицировать. Существуют ограничения по пользованию и распоряжению товарами. Например, товары должны оставаться в неизменном состоянии. Кроме того, временно ввезенные товары должны находиться в фактическом владении и пользовании декларанта (кроме целей его технического обслуживания, ремонта и иных случаев с разрешения таможенного органа). Срок временного ввоза не может превышать два года.

Важным является вопрос взимания таможенных платежей при помещении товаров под таможенную процедуру временного ввоза. Здесь возможно полное

условное либо частичное условное освобождение от уплаты таможенных платежей.

В случае если оборудование включены в Перечень товаров, временно ввозимых с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов, а также об условиях такого освобождения, включая его предельные сроки, то такие товары подлежат полному условному освобождению от уплаты таможенных платежей при помещении под таможенную процедуру временного ввоза. В перечень включены товары, временно ввозимые для демонстрации на выставках, рекламные материалы, товары, временно ввозимые для целей применения в сфере науки и культуры, для оказания международной помощи, а также автомобильные транспортные средства для международной перевозки грузов – оборудование для нефтегазового сектора в данный перечень не включено [41].

Если товары не включены в данный перечень, то они подлежат частичному условному освобождению. Частичное условное освобождение предполагает ежемесячную уплату 3 % от суммы таможенных платежей на дату помещения под таможенную процедуру временного ввоза.

По истечении срока временного ввоза обычно используется либо реэкспорт (т.е. обратный вывоз), либо таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления.

При этом следует обратить внимание на определение таможенной стоимости, курс валют и ставки таможенных пошлин, налогов.

1) При изменении таможенной процедуры таможенная стоимость определяется на день принятия таможенной декларации при первом помещении под таможенную процедуру, в данном случае, под таможенную процедуру временного ввоза.

2) При помещении временно ввезенных товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления ставки таможенных пошлин, налогов и

курс валют определяется на день регистрации таможенной декларации, поданной для помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза.

В настоящее время законодательством четко установлена уплата процентов за отсрочку или рассрочку уплаты таможенных платежей за период, когда применялось полное или условное освобождение.

Таможенные органы вправе требовать обеспечение уплаты таможенных платежей при временном ввозе, что снижает привлекательность данной процедуры: (таблица 6). В основном это денежный залог или банковская гарантия.

Таблица 6 – Ввоз оборудования по договору лизинга при различных процедурах

	<b>Выпуск для внутреннего потребления</b>	<b>Временный ввоз</b>
<b>Таможенные платежи</b>	Таможенные сборы, таможенные пошлины, НДС	1. Полное условное освобождение 2. Периодические таможенные платежи (при условии обеспечения уплаты таможенных платежей)
<b>Соблюдение запретов и ограничений</b>	Требуется	Без применения мер нетарифного регулирования
<b>Операции с оборудованием</b>	Любые	Не допускается передача во владение (пользование)
<b>Сроки ввоза</b>	Неограничены	2 года, максимальный – 34 месяца

Таможенное законодательство предоставляет различные возможности для участников внешнеторговой деятельности по ввозу импортного оборудования. Исходя из целей ввоза и дальнейшей эксплуатации, имеется возможность выбрать таможенную процедуру, предварительно получить решение о классификации товаров, а в случае, если это целесообразно – осуществить ввоз оборудование в уставный капитал. При этом необходимо отметить, что только предварительный анализ предполагаемой сделки и определение оптимальных условий ввоза

оборудования с привлечением логиста и таможенного представителя позволит существенно упростить поставку товаров и избежать проблем, связанных с выпуском товаров на таможенной территории таможенного союза.

Сделка по международному финансовому лизингу должна отвечать следующим требованиям: лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных государствах; лизингополучатель самостоятельно выбирает оборудование и его поставщика; лизингодатель приобретает оборудование исключительно с целью последующей его сдачи в лизинг, о чем поставщик осведомлен; общая сумма лизинговых платежей определяется с учетом амортизации всей или значительной части стоимости имущества [30].

Риски, которые несет лизингодатель при осуществлении международного лизинга: деловая репутация лизингополучателя: при заключении сделки с иностранным партнером уровень коммерческих рисков существенно возрастает в силу присущих разным странам различий в гражданском и торговом законодательствах, налоговом режиме, методах бухгалтерского учета, практике заключения и исполнения контрактов; Валютные риски: заключение долгосрочной сделки, расчеты по которой ведутся в различных валютах, требует надежных гарантий против возможных колебаний валютных курсов, изменений в национальных режимах валютного регулирования, истощения запасов валюты у партнера и других негативных явлений;

В первой модели международных лизинговых операций лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране.

Во второй модели: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через расположенную в стране лизингополучателя дочернюю фирму.

Третья модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем,



находящимся в другой стране, но через посредника – расположенную в стране лизингополучателя лизинговую фирму. Фирме-посреднику поручается организация и проведение переговоров, подготовка и заключение на согласованных условиях договора лизинга, а также его исполнение. Юридически отношения между двумя лизинговыми фирмами оформляются обычным агентским соглашением, а расчеты осуществляются в форме комиссионного вознаграждения за услуги встречной сделки или раздела прибыли.

Четвертая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в этой же стране, а исполнение заключенного лизингового договора передает посреднику – расположенной в другой стране лизинговой фирме на указанных выше условиях агентского соглашения.

**Выводы по главе 2.** Роль России на мировом рынке аренды не важна. По данным исследования Leaseurope, в 2017 году общий объем арендной платы на внутреннем рынке аренды составил 7,34 % от общего объема аренды в 2017 году. Однако потенциал для положительного роста виден в объеме международных лизинговых сделок, проводимых в России.

Анализируя рынок российских лизинговых услуг, можно выявить многие проблемы, с которыми сталкиваются местные лизинговые компании во время мирового финансового кризиса. Основной проблемой является снижение спроса со стороны потенциальных потребителей из-за неизбежных условий.

Изучение практики ведущих стран мира свидетельствует о важной роли лизинга для экономического развития периода экономического развития. Бизнес лизинг является источником капитала.

### 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ ТОВАРОВ

#### 3.1 Проблемы развития системы управления рисками

Глобальный постпандемийный финансово-экономический кризис оказал значительное влияние на развитие мирового рынка лизинговых услуг, которое выразилось в уменьшении платежеспособности лизингополучателей, обострении проблем возврата задолженности по лизингу, банкротству ряда лизинговых компаний; росте операционных рисков многих лизингодателей в контексте снижения ликвидности лизинговых активов; ужесточении требований к оценке лизинговых проектов и лизингополучателей; ослаблении финансовой базы многих лизинговых компаний (за исключением международных компаний, которые аффилированы с крупными производственными холдингами, ТНК); росте операционного риска лизингодателя по причине отсутствия спроса на объекты лизинговых сделок, реализуемых на вторичных рынках, что было ограничено ликвидностью активов и понижающей тенденцией коррекции рыночной стоимости лизингового имущества.

При этом международные лизингодатели были вынуждены реализовывать изъятое/возвращенное имущество на рынках тех стран, где находятся первоначальные лизингополучатели, чтобы избежать дополнительных расходов (повторной уплаты таможенных пошлин или логистических издержек). В условиях кризиса также была ослаблена финансовая база многих лизинговых компаний, что стало следствием снижения инвестиционной активности в мировой экономике. Наконец, следует отметить, что кризис предоставил возможности развития международного лизинга в России с участием иностранных лизингодателей, поскольку наблюдалась негативная динамика процентных ставок по договорам национального лизинга. А в экстренном порядке оборудование госпиталей также происходит с участием импортного оборудования.

Очевидно, что в условиях кризиса финансовое обеспечение субъектов мировой экономики существенно снизилось, что подтверждается статистическими данными о темпах роста мировой экономики в 2018-2019 гг. Так, в рассматриваемый период среднегодовые темпы роста экономики в США составили 1%, Великобритании – 4,4 %, стран Еврзоны – 2,7%, Японии – 0,3%. Такое существенное замедление темпов роста не могло быть компенсировано даже стабильно развивающимися странами – Китаем, Индией и Бразилией. При этом происходит серьезное изменение совокупной картины движения транснационального капитала. Комбинация высокого уровня затрат на реализацию финансовых операций с уменьшающимся спросом на товары и услуги побудила большинство инвесторов временно приостановить либо полностью отказаться от капиталовложений в экономику зарубежных стран. Поэтому, вместе с организацией отлаженного механизма организации и управления международной лизинговой деятельностью резонно разрабатывать прогрессивные методики оценки рисков при осуществлении этой деятельности [36].

В связи с вышеизложенным, под влиянием кризиса возросла актуальность проблем управления рисками при осуществлении международных лизинговых операций. Возрастание этих рисков подтверждается тем, что комбинация высокого уровня затрат на реализацию финансовых операций с уменьшающимся спросом на товары и услуги побудила большинство инвесторов временно приостановить либо полностью отказаться от капиталовложений в экономику зарубежных стран. При этом в качестве основных рисков в сделках международного лизинга в современных условиях были выделены:

- риск возникновения дополнительной налоговой выплаты;
- кредитный риск; риск реализации конкретного проекта;
- политические риски;
- риски поставки материалов и сырья; риски реализации продукции;
- валютные риски.

К наиболее эффективным способам снижения указанных рисков относятся: распределение рисков между прочими участниками проекта; диверсификация рисков; лимитирование лизингополучателя; страхование валютных и финансовых рисков. Эти важные результаты нужно учитывать при разработке межведомственного профиля риска лизингового товара.

Важное значение играет управление валютными рисками. При международном лизинге лизингодатель может на налоговой основе полностью принять на себя валютный риск. Если налоговая льгота получена в валюте страны, которую представляет лизингодатель, тот он будет пытаться субсидировать платежи, выраженные в валюте своей страны. Поэтому лизингодатель почти всегда стремится, чтобы платежи за лизинг производились в валюте страны лизингодателя. Это требование обычно является неприемлемым для лизингополучателя, который получает выручку в собственной валюте и стремится застраховать себя от валютных рисков [42].

При этом простое субсидирование ставки по международному лизинговому контракту путем перераспределения налоговой льготы не является в полной мере способом хеджирования валютного риска без специального включения в договор условий, регулирующих этот механизм. Сущность условий стоит в том, что налоговая экономия в ходе лизинговой сделки сопоставляется с фактическими суммами разниц валютных курсов. В случае, если налоговая экономия выше, то это превышение будет компенсировано лизингодателю лизингополучателем с оплатой последнего платежа. Следует не забывать, что основным мотивом использования международного лизинга является именно налоговые преференции, а при возникновении валютной разницы может быть занижена стоимость таможенного платежа. Данный вопрос решается в рамках объявленной Правительством РФ Стратегии развития таможенной службы до 2030 года, в которой одним из целевых ориентиров стоит объединение баз данных налогового, таможенного и валютного контроля.

На современном этапе национальное законодательство в сфере регулирования лизинга в наибольшей степени приближено к соответствующим нормам международного права. Однако были выделены и некоторые отличия, которые, в частности, касаются цели регулируемых отношений, предмета лизинга, понятия лизингового платежа и распределения ответственности поставщиков лизинговых услуг.

Традиционно лизинг рассматривается в качестве альтернативной формы финансирования модернизации основных фондов промышленности. Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию, лизинг в России развивается сравнительно успешно, в целом показывая положительную динамику [36].

Лизинг способствует привлечению новых инвестиций для развития производства и поддержки производителей. В секторе лизинга в допандемийный период наблюдалась растущая деловая активность: удельный вес лизинга в совокупном объеме инвестиций страны возрос в 2005-2015 гг. с 9,2 до 16,0 %: (рисунок 9).

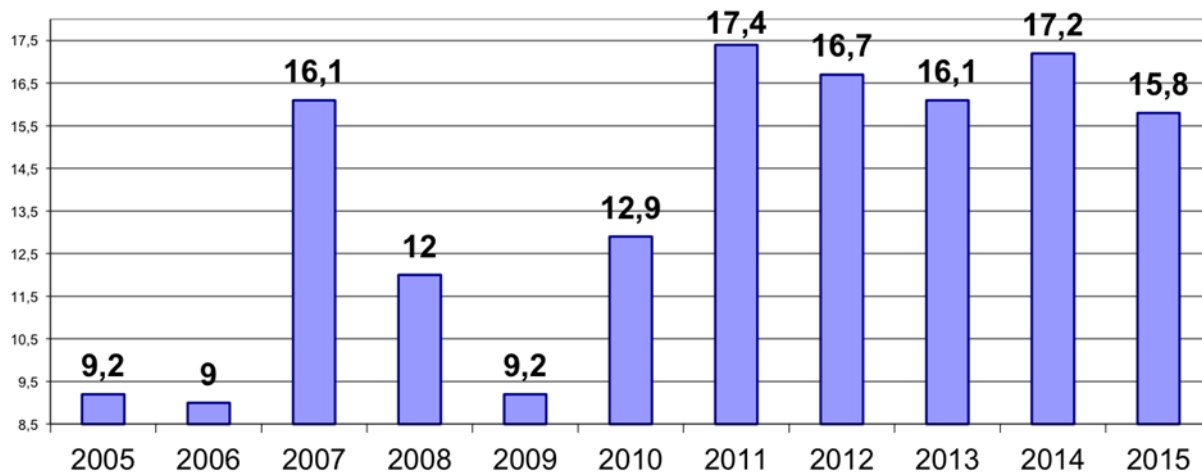


Рисунок 9 – Изменение доли лизинга в совокупном объеме инвестиций России в 2005-2015 гг., %

Понятно, что сейчас, на современном этапе наблюдается сокращение объемов международного лизинга в нашей стране. К основным проблемам развития российского рынка лизинговых услуг в работе были отнесены: резкое снижение

кредитоспособности лизингополучателей и их платежеспособности вообще; уменьшение спроса на лизинг в том числе вследствие закрытия границ и введения рядом стран запретов и ограничений на экспорт стратегического перечня товаров; дефицит собственного капитала лизинговых компаний при ограниченных возможностях получения заемного финансирования у международных финансовых институтов в условиях антироссийских санкций; рост стоимости зарубежных активов и активов внутренних производств, где используются импортные комплектующие, в результате обесценения валютных разниц и девальвации рубля.

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 власти определяют сумму импорта, НДС и НДС, включая стоимость аренды товаров. Такой подход значительно увеличивает стоимость приобретения товаров из-за рубежа. Не привлекает инвестиции для отечественного и зарубежного бизнеса.

В связи с увеличением импортных тарифных платежей, вклад арендных платежей на стоимость оборудования, увеличивает накладные расходы организаций, покупающих товары по аренде за рубежом. Такой подход значительно ограничивает инвестиции в импорт и экспорт импортного оборудования.

Вопрос о возможности включения арендных платежей в налоговую стоимость импортируемых арендных товаров еще не рассматривался. Все такие случаи решаются таможенными органами с целью учета расходов по аренде судебного налога во всех случаях.

При расчете общей суммы налога, уплачиваемого за аренду, налоговые органы не учитывают сложный характер арендной платы. Во всех случаях цены не отражают цену товара. Они могут включать плату за финансовые услуги или

другие услуги, предоставляемые арендодателем. Однако их следует учитывать при определении стоимости налога, а не цены товара.

Исследование конфликта между нанятыми компаниями и таможенными органами на 2016-2017 годы: (рисунок 10). Из них 35 относятся к аренде.



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

Анализируя проблему участия в аренде, арендатор должен понимать, что владелец не является владельцем полученного им товара, а его право использовать и распоряжаться имуществом. Аренда – это плата за услугу финансового лизинга, предоставляемая арендатору, а не цена, уплачиваемая арендодателем. Это означает, что этот платеж не может быть определен как налоговое правило.

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 результате по истечении срока временного ввоза арендатор или арендодатель несет ответственность за таможенную процедуру временного ввоза или выпуска товаров на временные склады [35].

После такой потерянной возможности для внутреннего потребления, выбросов и оборудования, ввозимого под таможенную процедуру временного размещения материала на верхней части определения таможенной стоимости таможенной пошлины и налоговой базы,

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.

На современном этапе можно выделить следующие основные барьеры для развития международного лизинга в РФ и его основные преимущества.

В промышленном лизинге особо следует выделить промышленно-экспортное направление (когда машины и оборудование российского производства передаются в зарубежные страны) и промышленно-импортное (машины и оборудование из-за рубежа передаются российским промышленным предприятиям): (таблица 7).



Таблица 7 – Барьеры для развития международного лизинга в РФ и его основные преимущества

Барьеры	Преимущества
Низкая эффективность судебных разбирательств	Обеспеченность сделок (право собственности на оборудование сохранится за лизингодателем, что даст возможность собственнику вернуть имущество, если лизингополучатель не выполнит свои обязательства). Другие кредиторы при этом не вправе его востребовать для погашения долга.
Дефицит средств лизинговых компаниях (при реализации крупных международных инвестиционных проектов лизинговым компаниям необходимы дешевые ресурсы).	Кредитные требования не являются жесткими. Лизинговые компании не берут вклады населения, и это позволяет им минимизировать размер капитала. Следовательно, в случае если лизинговая компания будет неплатежеспособной, финансовая система не пострадает.
Чтобы получить оборудование в международный лизинг, российская компания должна широко гарантировать исполнение своих обязательств.	Участники международной лизинговой сделки способны принимать на себя конкретные риски (речь идет о разделении рисков).
Правовая неопределенность в отношениях с партнерами, что ведет к росту вероятности рисков сделок международного лизинга.	Условиями международного лизингового договора определены участники, значит есть возможности установления дополнительных услуг на основе действующего законодательства.
Развитие международного лизинга замедляется различиями в законодательных базах по бухгалтерской отчетности, налогообложению, основанными на национальном режиме каждой из стран.	Налоговый режим, предусматривающий ряд специальных условий, позволяющих использовать лизинг в качестве уникального механизма при модернизации оборудования.

Источник: составлено автором.

Также следует отметить, что особенностью текущего отечественного рынка является высокая доля объектов лизинга, закупаемых за рубежом: (рисунок 8).



Рисунок 11 – Удельный вес иностранных объектов лизинга на лизинговом рынке России в 2019 г., %

Выявлены в работе также недостатки развития международного лизинга на экономическом пространстве ЕАЭС. Так, проявляется интерес к международному лизингу исключительно как к инструменту льготного налогообложения (в частности, сохраняются риски двойной оплаты НДС). Кроме того международный лизинг относится таможенными органами к группе высокорисковых операций, что также ограничивает возможности его развития.

Наконец, внутри ЕАЭС затруднено администрирование международного лизинга и есть ряд финансовых проблем (отсутствие понятия импорта в рамках ЕАЭС, разные подходы стран ЕАЭС к налогообложению имущества и валютных операций с ним).

Тем не менее, к основным рискам и барьерам развития международного лизинга в России, относятся: несовершенство правового регулирования международного лизинга и налоговой политики страны; высокие проценты по коммерческому кредитованию; конкуренцию со стороны ведущих зарубежных ТНК, оказывающих лизинговые услуги; дефицит финансовых средств у лизинговых компаний; низкий спрос на лизинговые услуги из-за невыгодности конечных ценовых условий, в том числе, нередко не быстрых импортных

формальностей; отсутствие системы страхования рисков лизинговой деятельности.

Ниже очерчены приоритетные направления развития международной лизинговой деятельности в РФ в кризисных и послекризисных условиях:

– развитие финансового лизинга без посредничества, что практиковалось на начальных этапах развития лизинга в нашей стране; положительным моментом здесь является уверенность клиента в том, что при положительном решении о заключении лизингового контракта он не будет перед ситуацией, когда лизингодатель не будет иметь финансовых средств для приобретения оборудования, являющегося объектом лизинга;

– развитие лизинга подержанного имущества (что особенно касается зарубежных объектов лизинга), а также лизинга «бланко» для обеспечения российских предприятий качественными комплектующими;

– формирование и дальнейшее развитие специализированных компаний в области отраслевого лизинга (в частности, в судостроении, для обеспечения конкурентоспособности отрасли на мировом рынке);

– использование услуг лизинговых брокеров в сделках по международному лизингу.

В 2009 г. правительством РФ было принято решение о создании специального Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКА), которое стало ключевым инструментом роста эффективности ВЭД страны. Это Агентство покрывает значительные риски осуществления экспортных операций. Вместе с тем в данном агентстве не уделяется должного внимания лизингу как инструменту выхода экономики из кризиса. Поэтому взаимодействие между ЭКА и отечественными лизингодателями в сфере экспортного и импортного лизинга должно быть усилено, что расширит потенциал выхода лизингодателей страны на зарубежные рынки лизинга, обеспечит увеличение поступлений от международных лизинговых сделок в бюджет.

### 3.2 Практические рекомендации по совершенствованию таможенного контроля лизинговых товаров

В дипломной работе был разработан комплекс мероприятий, направленных на совершенствование управления лизинговой деятельностью участников ВЭД в России на современном этапе. Следует отметить, что данные мероприятия призваны увеличить потоки лизинговых товаров, помещаемые под известные таможенные процедуры, увеличивая тем самым поступления в бюджет:

- разработка оптимальных условий сделки с учетом сроков договора, цены контракта, объема лизингового имущества, страны-партнера, валюты контракта;
- осуществление жесткого контроля расходов при четком разграничении доходов и расходов;
- управление издержками при снижении административных расходов, оплаты таможенных, страховых, консалтинговых и прочих услуг;
- управление специальными программами для клиентуры в сфере реализации лизинговых проектов;
- оптимизация и развитие операций с новыми видами имущества;
- усиление интеграции с прочими лизинговыми компаниями;
- управление валютными рисками и обеспечение необходимого объема резервов.

В условиях наступления и действия ограничительных режимов санкций в России произошло замедление темпов развития международного лизинга, связанное с запретом на экспорт в Россию ряда новейших технологий и оборудования и обострением выплаты задолженности по международному лизингу.

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).

– согласно таможенным процедурам выпуска внутреннего потребления, предоставление оборудования для временного проката ввоза ограничено; Рассмотрение таможенной оценки товаров при нормальных условиях эксплуатации и снижение таможенной стоимости товаров.

В случае изменения таможенной процедуры ввоза (таможни) с таможенной процедуры доставки товаров для внутреннего потребления под датой импорта понимается дата импорта, используемая для импорта товаров с возможностью учета его стоимости при нормальных обстоятельствах и импорта тарифа.

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 экономики 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 объем 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.

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 клиент ориентированных 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

Ключом к реализации лизингового бизнеса является быстрая и качественная таможенная обработка товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. Варианты ввоза оборудования; Процедуры таможенной оценки для таможенной оценки и импорта оборудования влияют на лизинг участников внешней торговли. Поэтому в современном контексте создание приемлемых условий для арендаторов для ввоза оборудования на таможенную территорию ЕАЭС является особенно актуальным.

В результате была принята концепция международного финансового лизинга. Опишите международную практику лизинга и опыт ее международного использования. Рассмотрим правовые аспекты международного лизингового налога в Российской Федерации. Выявить проблемы налогового регулирования лизингового бизнеса; Были пересмотрены международные и отечественные практики лизинга.

В этом исследовании как зарубежные, так и отечественные авторы изучили глубину концепции различных подходов «сдачи в аренду», выделив основные виды арендной платы, встречающиеся в международной практике, и выделив последние тенденции современных тенденций, возникающих на рынке аренды.

Предложения по улучшению таможенных процедур для компаний, которые используют международную арендную плату для улучшения лизинга имущества – подтвердить установленную юридическую процедуру, которая не должна учитываться для арендного дохода службы финансового лизинга при расчете налоговой стоимости арендуемого оборудования.

Обеспечение возможности продления максимального срока таможенной процедуры для временного ввоза товаров, ввозимых в таможенную территорию ЕАЭС по договору аренды.

Стимулирующее значение лизинга в системе развития мировых экономических отношений заключается в том, что его использование способствует общему повышению конкуренции на рынках финансовых капиталов.



Как правило, использование сделок международного лизинга связано с использованием благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране.

В период глобального финансового кризиса особое значение приобретает проблема поиска новых способов обеспечения инновационной деятельности, которая является главным фактором конкурентоспособности компаний в мировой экономике.

Стратегическое значение нашей страны особенно важно в контексте экономической стабильности. Это особенно верно в отношении того, где мы обращаем внимание на аренду таких стран, как Евразийский экономический союз.

Исследования показали, что развитие международного лизинга должно стать стратегической задачей модернизации российской экономики.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Вопросы Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 15 января 2016 года № 12 (ред. от 15 января 2016 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2 Вопросы Федеральной таможенной службы [Текст]: Указ Президента Российской Федерации от 11 мая 2006 года № 473 (ред. от 24 сентября 2007 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2006. – № 20. – Ст. 2162.

3 Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 08.05.2015) [Текст]: подписан в г. Астане 29 мая 2014 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2015. – № 8. – Ст. 1107.

4 Инструкция о действиях должностных лиц таможенных органов при реализации системы управления рисками [Электронный ресурс] : Приказ ФТС России от 26 июня 2013 года № 1186 (ред. от 26 июня 2013 года). Документ опубликован не был // Таможенное оформление. – Режим доступа : <http://www.customs-code.ru/sysrisk/10892-prikazfts1186> (дата обращения: 07.06.2020).

5 О внесении изменений в Инструкцию о действиях должностных лиц таможенных органов, осуществляющих классификацию товаров и таможенный контроль при проверке правильности классификации товаров по единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза, утвержденную приказом ФТС России от 15 октября 2013 года №1940 [Текст] : Приказ ФТС России от 31 июля 2014 года № 1467 (ред. 31 июля 2014 года) // Таможенные ведомости. – 2014. – № 9. – сентябрь (извлечение).

6 О внесении изменений в распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2002 года № 552-р [Текст]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 декабря 2003 года № 1815-р (ред. от 10 декабря 2003 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2003. – № 50. – Ст. 4937.

7 О внесении изменений в Стратегию развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года № 2575-р [Текст]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 612-р (ред. от 15 апреля 2014 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2014. – № 18 – Ст. 2220.

8 О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Текст]: федер. закон от 11 июля 2011 года № 204-ФЗ (ред. от 11 июля 2011 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2011. – № 29. – Ст. 4295.

9 О государственной границе Российской Федерации [Текст]: закон от 1 апреля 1993 года № 4730-1 (ред. от 30 декабря 2015 года) // Российская газета. – 1993. – № 84. – 4 мая.

10 О Концепции развития таможенных органов Российской Федерации [Текст]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2005 года № 2225-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2006. – № 2. – Ст. 260.

11 О противодействии коррупции [Текст]: федер. закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ (ред. от 28 ноября 2015 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6228.

12 О ратификации Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза [Текст]: федер. закон от 2 июня 2010 года № 114-ФЗ (ред. от 2 июня 2010 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 23. – Ст. 2796.

13 О системе государственной службы Российской Федерации [Текст]: федер. закон от 27 мая 2003 года № 58-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2003. – № 22. – Ст. 2063.

14 О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Текст]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года № 2575-р (ред. от 15 апреля 2014 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 2. – Ст. 109.

15 О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года [Электронно-цифровой ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23 мая 2020 года № 1388-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2020. – № 5. – Ст. 109. – Режим доступа : <http://gov.garant.ru/document?id=74078959&byPara=1&sub=1> (дата обращения: 07.06.2020).

16 О таможенном регулировании в Российской Федерации [Текст]: федер. закон от 27 ноября 2010 года № 311-ФЗ (ред. от 13 июля 2015 года) // Российская газета. – 2010. – № 269. – 29 ноября.

17 О Федеральной таможенной службе [Текст]: Постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2013 года № 809 (ред. от 11 ноября 2015 года) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 38. – Ст. 4823.

18 Постановление Правительства Российской Федерации от 12.05. 2017 № 561 «О реализации основных направлений развития механизма «Единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности» // СПС «Консультант Плюс».

19 Приказ Минфина России от 30.08.2016 г. №144н «Об утверждении Порядка использования Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов при таможенном контроле, таможенном декларировании и выпуске (отказе в выпуске) товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита, в электронной форме» // СПС «Консультант Плюс».

20 Приказ Федеральной таможенной службы России от 27.06.2017 №1065 «О решении Коллегии ФТС России от 25 мая 2017 года «О комплексной программе развития ФТС России на период до 2020 года»» // СПС «Консультант Плюс».

21 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».

22 Официальный сайт ФТС России: Личный кабинет участника ВЭД (Информационные сервисы) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edata.customs.ru/FtsPersonalCabinetWeb/Services>. (Дата обращения: 01.12.2019).

23 Рейтинговое агентство RAEX (РА Эксперт) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/leasing/2014/part2#2>, свободный. (Дата обращения: 07.06.2020).

24 ЮНЕСКО. Данные по НИОКР. Инвестиции в будущее [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.uis.unesco.org/ScienceTechnology/Documents/UNESCORD\\_Brochure-8.5x8.5-RU-web.pdf](http://www.uis.unesco.org/ScienceTechnology/Documents/UNESCORD_Brochure-8.5x8.5-RU-web.pdf) (Дата обращения: 07.06.2020).

25 Leaseurope. Ranking of leasing companies 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.leaseurope.org/uploads/documents/ranking/Leaseurope%20Ranking%20Survey%202014\\_Public.pdf](http://www.leaseurope.org/uploads/documents/ranking/Leaseurope%20Ranking%20Survey%202014_Public.pdf), свободный (Дата обращения: 07.06.2020).

26 Арутюнян, А.Л., Прусова С.Б. Механизмы и формы привлечения капитала как инструменты формирования конкурентных преимуществ ТНК // Пробелы в российском законодательстве. – М.: Медиа-ВАК, 2011. – № 1. – С. 269-272.

27 Баландина, Г.В. Как улучшить таможенное законодательство // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2014. № 4.

28 Весина, В.В. Использование международного лизинга как метода финансирования деятельности российских предприятий // Интернет-журнал «Науковедение», 2015. – № 7 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/48EVN514.pdf> (Дата обращения: 07.06.2020).

29 Весина, В.В. Финансирование инновационной деятельности транснациональных корпораций посредством международного инновационного лизинга // Интернет-журнал «Науковедение», 2014. – № 5 (24) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/16EVN415.pdf>, свободный. (Дата обращения: 07.06.2020).

30 Газман, В.Д. Лизинг: статистика развития / В.Д. Газман. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 591 с.

31 Газман, В.Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация: учебное пособие для вузов / В.Д. Газман. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2011. — 467 с.

32 Гребенников, А.В. Правовые аспекты международных правовых актов, регламентирующих временный ввоз товаров, участниками которых являются государства – члены Евразийского экономического союза // Социальная сфера общества: инновационные тенденции развития. — 2014.

33 Дубинский, Н.А. Таможенная процедура временного ввоза: особенности и преимущества // Налоговая политика и практика. — 2014. — № 9.

34 Зарипов, Д.Р. Некоторые аспекты таможенного регулирования лизинговых отношений при помещении товаров под таможенную процедуру временного ввоза // Пробелы в российском законодательстве. — 2016. — № 2.

35 Кириллова, Т.В. Таможенные процедуры: особенности и практика применения // Серия «Экономика и право». — 2013. — № 12.

36 Ковалев, В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: правовое регулирование, анализ эффективности, бухгалтерский учет, налогообложение, бюджетирование, оценка : учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. — М.: Проспект, 2011. — 445 с.

37 Костин, А.А. Правовые и организационные основы совершенствования таможенного контроля в ЕАЭС. Актуальные проблемы развития таможенного дела сборник материалов научно-практической конференции факультета таможенного дела / А.А Костин, О.В. Костина. — М., 2016.

38 Лабоськин, М.А. Таможенные и налоговые льготы, предоставляемые в рамках таможенных процедур // Налоги и финансы. — 2014. — № 3 (23).

39 Макарова, И.Г. Особенности применения таможенной процедуры временного ввоза в таможенном союзе ЕАЭС // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания / И.Г. Макарова, А.Д. Положенцева. — 2017. — № 6.

40 Макрусов, В.В. Особенности формирования и направления реализации концепции сервисно-ориентированного таможенного администрирования // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. – 2017. – № 2 (3). – С. 121-136.

41 Моденов, А.К. Гармонизация внутреннего законодательства стран Таможенного союза как основа формирования Евразийского экономического сообщества// Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. – 2016. – № 2.

42 Попова, Л.А. Реформирование таможенно-тарифной системы в рамках ЕАЭС// Вестн. Рос. тамож. акад. – 2017. – № 2;

43 Прушковская, Е.Е. Совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров // Вестник БУКЭП. –№ 4. – 2015.

44 Романовский, Р. Удвоение операционного лизинга // Эксперт. – 2013. – №48. – С. 41-44.

45 Сальникова, А.В. Центры электронного декларирования как основа электронной таможни // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2018. – № 3 (27). – С. 49-53.

46 Семинихин, В.В. Лизинг / В.В. Семинихин. – М.: ЭКСМО, 2012, – 240 с.

47 Сидоров, Е.И. Правовое регулирование и особенности применения таможенной процедуры временный ввоз в условиях функционирования ЕАЭС. Актуальные проблемы развития таможенного дела сборник материалов научно-практической конференции факультета таможенного дела. – М., 2016.

48 Старых, С.А. Анализ концепции развития таможенных органов Российской Федерации / С.А. Старых, А.Р. Шатунова. — [Текст]: непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 7 (111). — С. 989-991. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/111/27373/> (Дата обращения: 07.06.2020).

49 Суркичин, Г.Ф. Теоретические аспекты правового регулирования таможенных процедур в Российской Федерации // Право: журн. Высш. шк. экономики, 2015. – № 3.

50 Черненко, А.Ф. Финансовый менеджмент и аудит лизинговых операций: монография / А.Ф Черненко, И.Н. Дмитриева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 203 с.



## 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 повреждения.

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 перерасместить 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. Исключение 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 вернуть 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 ИЗДЕРЖКИ

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:

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Формирование нормативно-правовой базы лизинговых сделок

Таблица 8 – Формирование нормативно–правовой базы лизинговых отношений в России

<i>Название нормативно-правового акта</i>	<i>Дата выпуска</i>
1. Указ Президента РФ № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»	17 сентября 1994 г.
2. Постановление Правительства РФ «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» № 633	29 июня 1995 г.
3. Постановление Правительства РФ «О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции» № 1133	20 ноября 1995 г.
4. Типовой устав лизинговой компании (утвержден Минэкономки и Минфином России)	29 декабря 1995 г.
5. Примерный договор о финансовом лизинге движимого имущества с полной амортизацией (утвержден Минэкономки и Минфином России)	29 декабря 1995 г.
6. Порядок обеспечения агропромышленного комплекса продукцией машиностроения на лизинговой основе»	5 мая 1995 г.
7. Письмо ГТК РФ № 01-13/10268 «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений»	20 июля 1995 г.
8. Положение о лицензировании лизинговой деятельности в РФ (Постановление Правительства РФ № 167)	26 февраля 1996 г.
9. Гражданский кодекс РФ, II часть, глава 34 «Аренда», параграф 6 «Финансовая аренда (лизинг)»	1 марта 1996 г.
10. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей (утверждены Минэкономки и Минфином	16 апреля 1996 г.

## Окончание приложения Б

Окончание таблицы 8

<i>Название нормативно-правового акта</i>	<i>Дата выпуска</i>
11. Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в РФ» № 752	27 июня 1996 г.
12. Постановление Правительства РФ № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в РФ на 1997—2000 годы»	21 июля 1997 г.
13. Постановление Правительства РФ «О совершенствовании лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе РФ» № 1367	29 октября 1997 г.
14. Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга (утверждены Приказом Минфина России № 15)	17 февраля 1997 г.
15. Закон РФ «О лизинге» № 164-ФЗ	29 октября 1998 г.
16. Закон РФ «О присоединении России к конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» № 16-ФЗ	8 января 1998 г.
17. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций» № 1020	3 сентября 1998 г.
18. Постановление Правительства РФ «О лизинге машиностроительной продукции в агропромышленном комплексе РФ с использованием средств федерального бюджета» № 228	26 февраля 1999 г.
19. Налоговый кодекс РФ, часть вторая	5 августа 2000 г.
20. Постановление Правительства «Об утверждении Положения о лицензировании финансовой аренды (лизинга) РФ» № 80	1 февраля 2001 г.
21. Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую «Налогового кодекса РФ (глава 25)» № 110-ФЗ	6 августа 2001 г.
22. Закон о внесении изменений и дополнений в закон «О лизинге»	29 января 2002 г.