МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

имени Н.П.ОГАРЕВА

Юридический факультет

Кафедра государственного им муниципального управления

РЕФЕРАТ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ

Выполнил: студент 506 гр. специальности «Государственное и муниципальное управление»

Проверила: Рябова С.Г.

**САРАНСК 2002СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 2

1. Характеристика международного лизинга 3

1.1. Понятие международного лизинга 3

1.2. Схема международных лизинговых отношений 5

1.2. Классификация сделок международного лизинга 6

2. Регулирование международного лизинга 8

2.1. Вопросы права, применимого к сделкам международного лизинга 8

2.2. Аспекты российского валютного контроля 10

2.3. Таможенное регулирование лизинговых операций 12

2.4. Налоговые аспекты международных лизинговых сделок в России 14

3. Страхование 17

3.1. Риски осуществления сделок международного лизинга 17

3.2. Способы снижения рисков при осуществлении лизинговых сделок 19

# Введение

Коренная реструктуризация экономики любой страны невозможна без активизации инвестиционных процессов в стране. Возможности осуществления значительных реальных инвестиций за счет инвестиционных займов, государственных капвложений и самоинвестиций, по известным причинам, весьма ограничены. Это определяет особую роль международного финансового лизинга, как важного механизма финансирования вложений в производственные активы. Инвестиционные займы и финансовый лизинг являются основными механизмами взаимодействия финансового и производственного капитала, способами превращения финансовых инвестиций в реальные инвестиции. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения денежных средств. Поскольку лизинг является одной из форм инвестиционной деятельности, то известные и общепринятые экономические методы оценки инвестиций применимы в анализе и планировании лизингового процесса. За долгие годы сформулированы, доказаны в теории и многократно проверены на практике строгие правила, выполнение которых обеспечивает достоверность полученных в ходе экономического анализа результатов. Конечно же, международный лизинг, как способ финансирования инвестиций имеет свои особенности и поэтому, специально для организации и проведения лизинга нужно разрабатывать методики.

О перспективности лизинга и необходимости его дальнейшего развития для российской экономики сегодня уже никто не спорит. Но в настоящий момент у отечественных предприятий существует значительная потребность в технологическом оборудовании иностранного производства. Поэтому зачастую партнером российской фирмы в рамках лизинговой сделки выступает иностранная лизинговая компания, что сопровождается, как правило, использованием в качестве применимого к лизинговой сделке права законодательства страны-лизингодателя. Когда речь идет о таком инвестиционном товаре, как оборудование, то в современных условиях важным является не только приобретение оборудования с высокими технико-экономическими характеристиками, но и финансовые условия сделки на предлагаемое оборудование. Лизинг в отличие от купли-продажи оборудования дает возможность пользоваться оборудованием, то есть получить его в экономическую собственность без его приобретения в юридическую собственность. При этом оплата пользования оборудованием, как это характерно для арендных отношений, рассредоточена во времени, при финансовой аренде это время может совпадать со сроком амортизации оборудования. В связи с этим будет полезным рассмотреть отдельные моменты сделок международного лизинга, непосредственно оказывающие влияние на принятие решений сторон лизинговых соглашений. В частности в данной работе затронуты вопросы, касающиеся регулирования международного лизинга в России, обеспечения гарантий участников сделок, а также подробно изучены подходы к расчетам лизинговых платежей и определения эффективности импортных арендных отношений по сравнению с альтернативным источником финансирования проекта. Экономика обычно рассматривает сравнение лизинга с вариантом приобретения через кредит. Сравнение может быть сведено к такому показателю, как поток денежных средств конечного заемщика при лизинге и кредите.

Достоверная оценка эффективности того или иного проекта необходима не только аналитикам банков, инвестиционным фондам и другим финансовым институтам, которые будут эти проекты анализировать и решать вопрос, стоит ли под них выделять лизингодателю финансовые ресурсы для закупки оборудования. Прежде всего, эти проекты необходимы самому предприятию (лизингополучателю), экономисты которого должны готовить инвестиционные проекты, а потом заниматься их реализацией. При всех прочих благоприятных показателях инвестиционного проекта лизингополучатель никогда не сможет его реализовать, если не докажет эффективность использования взятого в лизинг оборудования.

# 1. Характеристика международного лизинга

## 1.1. Понятие международного лизинга

Лизинговая сделка - совокупность договоров, необходимых для реализации лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга. В состав лизинговой сделки, помимо самого договора лизинга, могут входить договор поручения по подбору продавца оборудования и поиску дополнительного кредитора, договор о страховании, договор о доставке, монтаже и обслуживании оборудования и другие, необходимые услуги. Эти договоры заключаются как между участниками лизинговой сделки, так и с привлекаемыми для этого сторонними предприятиями.

Лизинговая сделка классифицируется как сделка международного лизинга в том случае, если лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами различных государств. Резидентом какого государства в данном случае является поставщик оборудования, не имеет значения. Наиболее сложные сделки международного лизинга могут включать неограниченное число задействованных стран. Главный критерий принадлежности сделки лизинга к сделке международного лизинга заключается в том, являются ли лизингодатель и лизингополучатель резидентами одной страны.

Выгодность применения сделок международного лизинга - в использовании благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране. Это можно представить как экспорт налоговых льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя.

Сделки международного лизинга также являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Передача в лизинг оборудования, произведенного за рубежом, позволяет привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или денежные фонды государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в какую-либо страну. Несомненным преимуществом международного лизинга для страны арендатора является тот факт, что сумма лизинговых сделок не учитывается в подсчете национальной задолженности, т. е. появляется возможность превысить лимиты кредиторской задолженности, установленные Международным валютным фондом по отдельным странам. Кроме того, лизинг обеспечивает общее повышение конкуренции между источниками финансирования и уровня капиталовложений.

Первые сделки международного лизинга были заключены американскими лизинговыми компаниями в 50- х годах. Различное оборудование, произведенное в США, было передано по контрактам международного лизинга в другие страны. В этом случае лизингодатель - резидент США - имел возможность применять ускоренную амортизацию предмета договора лизинга, а также получать инвестиционные налоговые льготы, и, таким образом, уменьшать стоимость сделки международного лизинга для лизингополучателя - нерезидента. Позднее к этому опыту прибегли фирмы из Великобритании, Европы. В последнее время данная практика распространилась и в Азии. У каждого из сложившихся сегодня региональных рынков имеются некоторые специфические особенности.

Высокоразвитую систему лизинговых операций, успешно использующую все современные формы лизинга, имеет Великобритания. Однако в последние годы налоговые льготы для лизинговых компаний в Великобритании были существенны снижены. Кроме этого, нормативная база этой страны не поощряет предоставление налоговых освобождений по лизинговым операциям, ориентированным на оказание лизинговых услуг за пределами Соединенного Королевства.

Все виды лизинговых операций активно развиваются в большинстве европейских стран. Наибольшее развитие лизинга, ориентированного на использование налоговых льгот, наблюдается во Франции, Германии и Швеции. В большинстве европейских стран лизингодатель может требовать льгот, обоснованных правом собственности на лизинговое имущество, даже в том случае, если лизингополучатель имеет номинальное право возобновления лизингового договора, что не допускается, например, американским налоговым законодательством.

Хорошо развита система лизинговых отношений в Японии. Японские лизинговые компании активно работают на международном рынке лизинговых услуг, и в последние годы крупнейшие из них открыли офисы в Нью-Йорке, Лондоне, Гонконге, Сингапуре и других странах Юго-Восточной Азии. Японские компании активно выходят на европейский и американский рынки лизинговых услуг. Только в Нью-Йорке успешно работают более 20 представительств лизинговых компаний. Основное направление деятельности японских лизинговых компаний – лизинг воздушных и морских судов. Благополучие лизинговых компаний этой страны объясняется тем, что Экспортно-импортный банк Японии до недавнего времени активно способствовал усиления их влияния на международном рынке лизинговых услуг.

До последнего времени Азия переживала бум развития лизинговых операций. Штаб-квартиры крупнейших лизинговых компаний расположены в Гонконге, Филиппинах, в Южной Корее, на Тайване, в Сингапуре и в Малайзии. Активно развивался лизинг в Индонезии. Китай пошел по пути создания лизинговых компаний в виде совместных предприятий с иностранными инвесторами. Конечно, с середины 1997 г. ситуация на этом рынке несколько изменилась, и лизинговые компании этих в настоящее время испытывают определенные трудности. Однако, по мнению аналитиков, именно лизинговые операции могут в будущем способствовать оживлению рынков в этом регионе. В первую очередь это связано с тем, что использование лизинга в международном масштабе может помочь многим азиатским компаниям увеличить объемы реализации своей продукции на других географических рынках.

В Австралии успешно развивается лизинг, ориентированный в основном на обслуживание внутреннего рынка, а также лизинг с дополнительным рычагом в отношении недвижимости городского значения и строительства муниципального жилья. В стране большое значение придается пакету документов, определяющих условия банковского кредитования коммерческой и жилой недвижимости, в том числе ипотечного кредитования физических лиц.

Основной целью деятельности иностранных лизинговых компаний в России является финансирование продаж оборудования зарубежных поставщиков для российских предприятий и иностранных фирм, работающих в России. Западные банки вынуждены воздерживаться от значительных инвестиций в российский лизинг, среди прочего, из-за высоких резервных требований по российским кредитам, предусмотренных в их странах. Международные лизинговые компании, не обремененные необходимостью создания таких резервов на случай потерь, развивают свою деятельность в России более активно. Несколько западных лизинговых компаний создали совместные предприятия или филиалы в России, занимающиеся не только кэптивным лизингом, зависимым от конкретного производителя, но и лизингом самого различного оборудования. Международные лизинговые компании находят, что они могут осуществлять свой лизинговый бизнес в России, если вести его разумно и осмотрительно. Главной их задачей является обеспечение финансирования на конкурентоспособных условиях для обслуживаемых ими производителей. Объем международного лизинга в России достаточно велик, особенно при аренде телекоммуникационного оборудования и авто-трейлеров. Несколько крупных европейских лизинговых компаний оформляют лицензии на организацию международного финансирования лизинга в России. Предполагается значительное расширение этой формы международного финансирования.

Международный лизинг получил развитие в последние десятилетия прошлого века благодаря использованию техники построения операций на налоговой основе и с привлечением дополнительных источников финансирования. Примечательно, что в налоговых целях данный вид лизинга главным образом развивается в тех странах, законодательством которых не создано жесткого регулирования арендных операций. США и Англия стали менее заметны на этом рынке, по сравнению с странами Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.

## 1.2. Схема международных лизинговых отношений

Как и в случае внутреннего лизинга, потенциальный лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества, самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов, предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика.

 В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества лизингополучатель обращается к потенциальному лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

* лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;
* лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;
* передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

Национальная страховая компания

Иностранная страховая компания

Иностранный

банк

9

12

3

9

1

2

4

7

Иностранная лизинговая компания

6

8

Поставщик оборудования

Лизингополучатель

10

11

5

Условные обозначения:

1 – подача потенциальным лизингополучателем заявки на оборудование;

2 – заключение о платежеспособности лизингополучателя;

3 – получение банковской ссуды;

4 – подписание договора о купли-продажи предмета лизинга;

5 – поставка предмета лизинга;

6 – оплата поставки;

7 – акт приемки оборудования в эксплуатацию;

8 – подписание лизингового соглашения;

9 – подписание договора о страхования предмета лизинга;

10 – осуществление лизинговых платежей;

11 – возврат предмета лизинга;

12 – возврат ссуды и выплата процентов.

Рисунок 1.1 – Схема международных лизинговых отношений

 Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизингодателями за счет собственных или заемных средств. В случае недостаточности собственных средств, в лизинговой сделке принимают участие коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок.

Обычно перед началом сделки производится тщательный анализ клиента, в который входит:

* оценка клиента по его способности выплатить арендные платежи и по его предварительным доходам от использования арендуемого оборудования;
* оценка товаров (спрос на них с точки зрения возможной перепродажи).

В случае международного лизинга особенно важны: выбор валюты контракта, оценка риска изменения курса валюты, таможенный режим арендатора, налог на фирму, применяемый к арендодателю, наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами, защита права собственности иностранного арендодателя в стране арендатора.

Как правило, решение вопросов страхования имущественных и финансовых рисков, осуществляется как лизинговыми компаниями, так и лизингодателями.

По лизинговому контракту лизингополучатель обязан произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические и правовые условия приемки.

Погашение лизинговых обязательств может происходить как в денежной, так и в другой форме. Так, при лизинге в развивающихся странах часто используются элементы бартерной сделки. В счет арендных платежей идет товар, производимый арендатором (нефть, алмазы, кожа и т. д.). Но здесь нужно привлекать третью сторону, которая будет заниматься продажей этих товаров за свободно конвертируемую валюту.

## 1.2. Классификация сделок международного лизинга

Классификация аренды и лизинга получила обоснование, как в зарубежной, так и в отечественной теории и практике.

 Как было сказано ранее, к международному лизингу относят те операции, в которых хотя бы один из ее участников не является резидентом страны, в которой осуществляется лизинговая операция, или же все участники лизинга представляют разные страны. При этом такая сделка называется прямой. Когда же участниками международного лизинга являются юридическими лицами одной страны, но при этом капитал лизингодателя частично принадлежит иностранным фирмам, то в данном случае имеет место косвенный лизинг. Обычно объектом такого лизинга является оборудование, импортируемое в страну лизингополучателя.

В связи с этим, международный лизинг может рассматриваться в трех аспектах:

* экспортный лизинг, при котором зарубежной стороной является сторона арендатора и предназначенное для лизинга оборудование вывозится из страны на условиях экспортного контракта;
* импортный лизинг. При этом зарубежной стороной является лизингодатель, и оборудование поставляется в страну арендатора на условиях импортного контракта;
* транзитный лизинг, при котором все участники находятся в разных странах.

Анализ международной практики позволяет выделить три основных вида лизинговых сделок:

1. Лизинг с условной продажей. Эта разновидность лизинга, по существу, представляет собой продажу оборудования с рассрочкой платежа, причем объект лизинга выступает в качестве обеспечения предоставленного фирмой кредита. Срок аренды обычно составляет 75 или более процентов от предполагаемого срока службы имущества. В случае использования лизинга с условной продажей лизингополучатель после истечения срока действия договора имеет право приобрести лизинговое имущество по льготной цене, фиксированной в этом договоре.
2. Истинный лизинг, ориентированный на оптимизацию налоговых платежей. При использовании данного вида лизинга срок экономической жизни оборудования больше, чем срок действия лизингового договора, а лизингополучатель имеет право приобрести лизинговое имущество по справедливой рыночной цене после истечения срока действия лизингового договора.

Истинный лизинг, в свою очередь, подразделяется на следующие субкатегории:

* Прямой лизинг - в этом случае лизингодатель приобретает лизинговое имущество за счет собственных средств и несет все риски по мобилизации ресурсов, необходимых для приобретения передаваемого в лизинг имущества.
* Сублизинг. Часто лизинг осуществляется не на прямую, а через посредника. При этом имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также лизинговую компанию, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротстве посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название “сублизинг”.

В международной сфере сублизинговые сделки, получившие название “дабл диппинг”, используют комбинацию налоговых выгод в двух и более странах. Эффективность таких сделок связана с тем, что выгоды от налоговых льгот в одной стране больше, если лизингодатель имеет право собственности, а в другой стране - если лизингодатель имеет право владения. Учитывая данные особенности, лизинговое соглашение может быть построено по следующей схеме: национальная лизинговая компания покупает оборудование (право собственности) и отдает его в лизинг иностранной лизинговой компании (право владения), которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям.

* Хеджированный лизинг. Данный вид сделки заключается в предоставлении лизингодателем лизингополучателю части денежных средств для покупки объекта лизинга, при этом остальная часть средств, необходимых для приобретения имущества, перечисляется самим лизингополучателем на нерегрессионной основе. По имеющейся информации, этот вид лизинга пока не получил в России широкого применения.

3.  Лизинг с опционом содержит положение о возможности корректировки лизинговых платежей в течение срока действия лизингового договора. В зарубежной практике этот вид лизинга используется при работе с автотранспортом, предназначенным для эксплуатации на шоссейных автодорогах. Ни грузовой автотранспорт, ни сельскохозяйственная и строительная техника не могут являться объектом лизинга с опционом, что существенно снижает его значимость для лизинговых операций с недвижимостью. В последние годы некоторые лизинговые компании и оффшорные лизинговые компании пытались использовать такого рода лизинг для обеспечения условий реализации своих инвестиционных программ, однако говорить о широком использовании этой формы лизинга не приходится.

В соответствие с международной классификацией, которая все полнее входит в понятийный оборот российских финансистов и экономистов, все лизингодатели могут быть условно разделены на три группы:

1. Специализированные лизинговые компании, которые профессионально работают на рынке лизинговых услуг и выполняют роль финансового посредника между производителем оборудования и лизингополучателем.
2. Продавцы и производители лизингового имущества, заинтересованные в реализации своей продукции, которые используют лизинг в качестве средства, стимулирующего потребителя к приобретению производимых ими товаров.
3. Спонсоры или партнеры, заинтересованные в завершении того или иного проекта и рассматривающие лизинг как инструмент, позволяющий целевым образом направить инвестиции для реализации проекта. Расширение сферы деятельности этого типа лизингодателей особенно актуально для российской экономики на современном этапе, когда гарантии и поручительства, выставляемые учредителями и партнерами лизинговых компаний, позволяют достаточно оперативно решать вопросы привлечения ресурсов для осуществления лизинговых сделок.

Многие российские предприниматели не всегда четко понимают качественные отличия лизинга от традиционной аренды. Международная практика позволяет сформулировать следующие основные критерии, которые рекомендуются к использованию при идентификации лизинговых сделок:

* при организации лизинговой сделки объект сделки всегда выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет или участвует в его приобретении;
* срок лизинга меньше срока фактического износа оборудования и обычно приближается к сроку формальной налоговой амортизации (при аренде срок использования оборудования может быть практически любым и лимитирован только договором);
* по окончании срока действия лизингового договора лизингополучатель может продолжить использование лизингового оборудования по льготной цене или приобрести лизинговое имущество по остаточной стоимости;
* в роли лизингодателя, как правило, выступает специализированная лизинговая компания.

# 2. Регулирование международного лизинга

## 2.1. Вопросы права, применимого к сделкам международного лизинга

К сделкам международного лизинга относятся договоры, лизингодатель и лизингополучатель которых находятся в разных государствах. В данном случае не имеет значения нахождение продавца имущества. Под местом нахождения имеется в виду место нахождения юридического лица, но не его филиала или представительства, даже если оно зарегистрировано, либо аккредитовано на территории другого государства. Следовательно, если в сделке участвует филиал или представительство, то их местонахождение должно определяться местонахождением юридического лица, которое их создало.

Вопросы, связанные со сделками международного лизинга, решаются с учетом положений международного права. Cуществуют три возможных варианта права применимого к лизинговым операциям данного вида:

1. Право страны, избранное сторонами сделки. Применяется, если стороны определили право при совершении сделки, либо в результате последующего соглашения сторон. Здесь не существует никаких ограничений в выборе. Это может быть как право страны лизингодателя или лизингополучателя, так и право любой другой страны.
2. Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Используется, если лизингодатель и лизингополучатель находятся в странах-участницах Конвенции или, если договоры лизинга и поставки предмета лизинга регулируются правом одной из стран-участниц Конвенции
3. Право страны лизингодателя. Применяется в случаях, когда сделка не регулируется Конвенцией, и стороны не определили применимое право. Следовательно, российское законодательство о лизинге будет применяться к сделкам международного лизинга, где российским юридическим лицом является лизинговая компания.

Конвенция УНИДРУА о международном лизинге была заключена в 1988 году как попытка унификации основных положений, касающихся операций международного лизинга. Необходимость ее принятия была вызвана, прежде всего, тем, что разные законодательные системы рассматривали лизинговые сделки с различных позиций. Конвенция регулирует вопросы, возникающие при заключении и исполнении договоров, заключаемых в связи с операциями по лизингу, сторонами которых являются коммерческие организации из разных стран.

Россия присоединилась к Конвенции 8 февраля 1998 года. В настоящее время участниками Конвенции является 8 стран - Россия, Беларусь, Венгрия, Италия, Латвия, Нигерия, Панама и Франция.

Конвенция не противоречит российскому законодательству и не требует внесения изменений в действующие законодательные акты. Это означает, что принципиальный подход к договорам о лизинге, заключаемым во внутреннем экономическом обороте Российской Федерации, и к договорам о лизинге, заключаемым с иностранными контрагентами, будет унифицированным. На практике такой унифицированный подход должен помочь российским предпринимателям при заключении сделок внутреннего и международного лизинга.

Поскольку при разработке российского законодательства были использованы многие нормы, закрепленные в Конвенции, рассмотрим некоторые различия, которые имеются в регулировании лизинга российским законодательством и Конвенцией:

* Отсутствие возвратного лизинга;
* Договор лизинга, как правило, должен быть заключен к моменту приобретения оборудования, хотя допускается и более позднее заключение лизингового соглашения. Российское законодательство о лизинге вообще не рассматривает этот вопрос;
* Некоторые различия в видах имущества, которое может быть предметом лизинга. По Конвенции предметом лизинга может быть комплектное оборудование, средства производства и иное оборудование. Таким образом, Конвенция не предусматривает передачи в лизинг, например, предприятия, что является допустимым по нормам российского законодательства;
* Сроки договора лизинга. По Конвенции совокупные лизинговые платежи по лизинговому соглашению должны соответствовать всей или существенной части амортизации оборудования. Закон хотя и устанавливает аналогичное требование, но оно является недействительным;
* При существенном нарушении договора лизингополучателем лизингодатель в праве потребовать ускоренной выплаты лизинговых платежей, если это предусмотрено договором, или расторгнуть договор с направлением заблаговременного уведомления лизингополучателю. В последнем случае - истребовать оборудование из владения лизингополучателя и взыскать убытки. Критерием для определения размера убытков является разница между суммой, которую мог получить лизингодатель при надлежащем выполнении лизингополучателем договора, и фактически полученными суммами;
* Ответственность за поставку недоброкачественного имущества. Лизингополучатель имеет в отношении лизингодателя право отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга, и арендодатель имеет право исправить свое ненадлежащее исполнение. По российскому же законодательству мера ответственности за поставку недоброкачественного имущества зависит от того, кто осуществлял выбор продавца и имущества (лизингодатель или лизингополучатель) и от значительности недостатков имущества.

В Конвенции установлены общие нормы регулирования международных лизинговых операций, которые в зависимости от конкретных условий могут уточняться участниками сделки по их усмотрению. Основной особенностью концепции, положенной в основу данного соглашения, является принятие во внимание экономически и юридически тесно связанные между собой трехсторонние отношения изготовителя оборудования, арендодателя этого имущества и его арендатора, причем существенным образом учитываются интересы последнего.

## 2.2. Аспекты российского валютного контроля

За последний год валютное законодательство претерпело ряд серьезных изменений, направленных на более жесткую регламентацию отношений между резидентами и нерезидентами при кредитовании, совершении расчетов и осуществлении платежей.

В настоящее время иностранная компания, не имеющая физического присутствия в РФ, планирующая осуществление операций международного лизинга с участием российского лизингополучателя, должна обратить внимание на некоторые требования валютного контроля Российской Федерации, которые могут значительно осложнить осуществление сделки.

В соответствии с Законом РФ “О валютном регулировании и валютном контроле”, все платежные операции в иностранной валюте, совершаемые в рамках договора международного лизинга, как правило, считаются операциями, связанными с движением капитала. Для проведения операций, связанных с движением капитала, лизингополучатель - резидент РФ должен получить предварительное разрешение Центрального Банка РФ. Без подобного разрешения ЦБР ни один банк, действующий на территории РФ, не разрешит перечислять лизинговые платежи в иностранной валюте из России в пользу лизингодателя, находящегося за рубежом. Более того, даже если подобная операция будет совершена, лизингополучатель в любой момент может быть подвергнут санкциям, предусмотренным валютным законодательством.

В соответствии с Законом РФ “О лизинге” некоторые капитальные операции, совершаемые в рамках международных лизинговых сделок, освобождены от требования о получении Разрешения ЦБР. Таковыми являются следующие виды операций:

* Лизингодатель - резидент имеет право привлекать денежные средства от нерезидентов РФ в целях приобретение предмета лизинга;
* Лизингодатель - резидент имеет право выплачивать проценты за рассрочку оплаты приобретенного лизингового имущества;
* Лизингодатель - резидент имеет право уплачивать полную сумму лизинга независимо от сроков ввоза лизингового имущества, однако не позднее чем через шесть месяцев после ввода предмета лизинга в эксплуатацию.

Для осуществления платежа в иностранной валюте по договору лизинга лизингополучатель должен предварительно обратиться в Федеральную службу России по валютному и экспортному контролю за разрешением на приобретение валюты для оплаты услуг, предоставленных иностранной компанией, на сумму свыше десяти тысяч долларов США. Предполагается, что такая мера поставит дополнительный барьер для вывоза капитала из РФ. Список документов, необходимых для обращения в данную службу, включает и таможенную декларацию, в случае если на территорию РФ осуществляется ввоз товара, необходимого для оказания услуг. Таким образом, в случае лизинга, лизингополучатель не может получить разрешение до фактического ввоза имущества на территорию РФ, что порождает неопределенность для сторон сделки относительно того, смогут ли они производить финансовые расчеты по сделке в иностранной валюте или нет.

В случае оплаты российскими рублями, нерезиденты РФ сталкиваются с необходимостью покупки иностранной валюты с целью ее дальнейшей репатриации за рубеж. Для экспатриации купленной на внутреннем российском рынке иностранной валюты нерезидентам необходимо, помимо рублевых счетов, открыть в российских уполномоченных банках счета в иностранной валюте. Порядок открытия и режим ведения таких счетов, в принципе, одинаков как для резидентов, так и для нерезидентов. Купленная нерезидентом за счет средств на рублевых счетах иностранная валюта зачисляется на текущий счет в иностранной валюте и оттуда, согласно указаниям нерезидента, перечисляется на его счета за границей.

С точки зрения валютного контроля, осуществление лизинговых платежей в рублях в пользу лизингодателя в России представляется способом более удобным и более легко осуществимым, чем платежи в иностранной валюте, так как не требует получения специального разрешений ЦБР и заключения Федеральной службы ВЭК. Однако, в случае активного использования рублевого счета для лизингодателя могут возникнуть налоговые осложнения. Во-первых, открытие счета нерезидентом в РФ потребует получения согласования от налоговых органов на открытие такого счета. Во-вторых, уровень развития банковских технологий в РФ не позволяет управлять счетами в РФ из другой страны. Для того, чтобы осуществить конвертацию в иностранную валюту и перечисление за рубеж полученных лизинговых платежей, лизингодатель должен иметь своего представителя в РФ, который смог бы оформлять платежные поручения и управлять счетом. В соответствии с действующими налоговыми инструкциями, наличие агента иностранного юридического лица в РФ более, чем один месяц может, при определенных обстоятельствах, рассматриваться как создание таким иностранным юридическим лицом постоянного представительства в Российской Федерации для целей налогообложения. Российская практика показывает, что регистрация счета в налоговой инспекции и получение лизинговой лицензии лизингодателем служат достаточным основанием для налоговых органов, чтобы потребовать предоставления отчетности от лизингодателя, как если бы он являлся российским налогоплательщиком. Представляется, что рублевый способ оплаты может эффективно использоваться сторонами международного лизинга в случае, если частота оплаты не требует длительного присутствия в РФ представителя лизингодателя.

Закон Российской Федерации “О валютном регулировании и валютном контроле” допускает несколько различных способов финансирования лизинговой компании. Одним из таких способов является осуществление крупных взносов в уставный капитал компании, которые могут освобождаться от таможенной пошлины и НДС во время создания компании. Дополнительный капитал лизинговой компании может быть обеспечен посредством международного займа. Если срок такого займа будет превышать 180 дней, то для его получения потребуется разрешение Центрального Банка.

Если заем получен от организации, не являющейся банком, то проценты по этому займу подлежат обложению НДС и не могут быть удержаны заемщиком. Эти две проблемы, а также желание избежать процесса получения лицензии ЦБР, как правило, заставляют лизинговые компании обходиться средствами деноминированных рублевых займов, получаемых от западных или отечественных банков в России, имеющих генеральную банковскую лицензию.

Для лизинговых компаний в России нет ограничений соотношения задолженности к собственному капиталу. Поэтому ситуация такова, что иностранные лизинговые компании формируют в России низко капитализированные лизинговые компании с высоким внешним финансированием и работают в тесном контакте с российским банком, являющимся держателем генеральной лицензии. Такому банку предоставлены полномочия получать рубли, конвертировать их в валюту и отправлять эти средства за границу.

Анализируя вопросы валютного регулирования международного лизинга, можно сделать вывод о том, что наибольшая определенность в российском валютном законодательстве в настоящее время существует в отношении международного финансового лизинга, хотя и для его осуществления необходимо преодолеть не один бюрократический барьер. Многие иностранные инвесторы, столкнувшись с налоговыми и таможенными проблемами, проблемами лицензирования и валютного контроля, связанными с лизингом, предпочитают структурировать свои сделки как договор купли-продажи с рассрочкой платежа.

## 2.3. Таможенное регулирование лизинговых операций

Действующее российское таможенное законодательство предусматривает, что товары, ввозимые на территорию России по лизинговым сделкам, могут ввозиться в соответствии с двумя таможенными режимами - режим выпуска товаров для свободного обращения и режим временного ввоза товаров. В случаях, когда товары вывозятся по договорам лизинга с таможенной территории Российской Федерации, то могут применяться соответственно режимы экспорта или временного вывоза.

В соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения лицо, осуществляющее ввоз предмета лизинга, обязано уплатить все таможенные пошлины, платежи, а также налог на добавленную стоимость, в полном объеме. Ставки таможенных пошлин в России колеблются в пределах от 5% до 30% от таможенной стоимости товара. Предмет лизинга, ввезенный в режиме выпуска для свободного обращения, может быть вывезен только в режиме экспорта, что подразумевает уплату таможенных платежей на основании Таможенного Кодекса РФ. Экспорт товаров осуществляется при условии оплаты вывозных таможенных пошлин и внесения иных таможенных платежей, соблюдения мер экономической политики и выполнения других требований, предусмотренных таможенным законодательством Российской Федерации.

Таможенное оформление товаров, являющихся предметом лизинговых соглашений, может также осуществляться в режиме временного ввоза или вывоза. При применении этого таможенного режима временно ввозимые или вывозимые товары подлежат частичному освобождению от уплаты таможенных пошлин и налогов. Временно ввозимые или вывозимые товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа.

При использовании режима временного ввоза таможенные пошлины и налоги уплачиваются за каждый полный или неполный месяц из расчета 3 процента от суммы, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. Указанная сумма таможенных пошлин и налогов исчисляется в долларах США. При исчислении этой суммы применяются ставки таможенных пошлин и налогов, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявленным режимом временного ввоза (вывоза). Рассчитанные суммы периодических таможенных платежей уплачиваются предварительно, в сроки установленные таможенным органом. Таможенный орган не вправе требовать уплату периодических таможенных платежей более чем за 3 месяца сразу. При этом применяется курс доллара США, действующий на день фактической уплаты.

Общая сумма таможенных пошлин, налогов, взимаемых при временном ввозе с частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин и налогов, не должна превышать суммы таможенных пошлин, налогов, которые подлежали бы уплате на момент ввоза, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. В случае, если указанные суммы станут равными, то товар считается выпущенным для свободного обращения или вывезенным в соответствии с таможенным режимом экспорта. Однако вряд ли это возможно, если учесть, что максимальный срок применения этого режима 2 года. В день истечения установленных сроков невозвращенные временно ввезенные или вывезенные товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму либо помещены на склады временного хранения.

Уплаченные суммы периодических таможенных платежей при обратном вывозе либо заявлении товаров к иному таможенному режиму не возвращаются. Но в случае заявления временно ввезенных товаров к таможенному режиму выпуска для свободного обращения, а временно вывезенных товаров - к таможенному режиму экспорта, уплаченные суммы периодических таможенных платежей засчитываются в суммы таможенных пошлин, налогов, подлежащих уплате в связи с помещением товаров под указанные таможенные режимы.

При этом применяются ставки таможенных пошлин, налогов и курс иностранных валют, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявлением таможенного режима для свободного обращения или экспорта, а таможенная стоимость - на день помещения товаров под таможенный режим временного ввоза. За фактически использованную отсрочку либо рассрочку уплаты таможенных пошлин, налогов за время нахождения товаров под таможенным режимом временного ввоза (вывоза) взимаются проценты по ставкам ЦБ РФ.

Недостатком применения данного таможенного режима для лизинговых сделок является тот факт, что максимальный срок временного ввоза или вывоза товаров не может превышать двух лет, в то время как срок действия договора лизинга обычно составляет большее количество лет. Продление срока режима временного ввоза возможно только по решению Государственного таможенного комитета РФ. Практически все компании, предоставляющие лизинг оборудования в Россию в режиме “временного импорта”, отмечают, что в данном подходе к уплате российских таможенных пошлин на отсроченной основе есть масса неудобств и присутствует риск. К основным проблемам, возникающим при режиме временного импорта можно отнести следующие:

1. Проценты по отсроченным таможенным платежам могут сделать сам режим экономически неэффективным.
2. Процесс вывоза лизингового оборудования из России сопряжен с непредсказуемыми трудностями и недопустимо высокими издержками. В случае финансового лизинга, когда не предполагается, что оборудование будет вывезено из России “временный импорт” не приемлем, так как предполагает вывоз оборудования из России с последующей возможностью его реимпортирования.
3. Если используется режим временного ввоза, лизингополучатель назначается агентом лизингодателя и осуществляет таможенные платежи каждый месяц. В противном случае для осуществления этих платежей, лизингодатель должен иметь своего представители в России.
4. Иностранный лизингодатель не имеет реальных способов контроля за вывозом предметов лизинга, так как все действия, связанные с таможенным оформлением на территории России, должны проводиться лицом, которое ввезло такие объекты. Даже если имущество в России задерживается на таможне не по вине лизингодателя, последнему все равно приходится платить штраф и значительную плату за хранение этого имущества.
5. Процесс продления срока временного импорта довольно трудоемкий и неопределенный. В том случае, если срок не продлен вовремя, приходится платить серьезные штрафы.
6. Если оборудование, временно импортированное в Россию, не реэкспортируются из России вовремя, оно может быть арестовано на том основании, что нарушены или якобы нарушены правила временного ввоза и товар находится в России нелегально.
7. Если оборудование включает в себя автомобили или другие транспортные средства, то взимается залог в виде наличного платежа в размере всей суммы отсроченной таможенной пошлины, которая обычно взимается при ввозе. Данная сумма кладется на депозит и будет возвращена при вывозе оборудования, но проценты по этому депозиту не выплачиваются.

При возврате российскому лизингодателю предмета лизинга, вывезенного в режиме экспорта, лизинговое имущество может быть ввезено на территорию России российской лизинговой компанией в режиме реимпорта. Этот режим осуществляется без взимания таможенных пошлин и налогов. При применении режима реимпорта товары должны быть ввезены на таможенную территорию России в течение 10 лет с момента их вывоза и должны находиться в том же состоянии, в котором они были в момент вывоза, кроме изменений вследствие естественного износа. При реимпорте товаров в течение 3 лет с момента вывоза таможенный орган РФ возвращает уплаченные суммы вывозных таможенных пошлин и налогов, а лицо, перемещающее товары, возвращает суммы, полученные в качестве выплат или в результате иных льгот, предоставленных при вывозе товаров.

В случаях, когда лизингополучателем является иностранное лицо, которое вносит объекты лизинга в уставный капитал российской организации с иностранными инвестициями в качестве своего вклада в этот капитал, такие объекты могут быть ввезены в Россию и условно выпущены в свободное обращение с освобождением от уплаты таможенных пошлин и НДС. Но при этом необходимо соблюдение всех условий представления таких льгот в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Фундаментальная проблема, препятствующая развитию лизинга в России, заключается в следующем: ввоз или вывоз товаров на основании договоров лизинга не имеет никаких преимуществ по сравнению с обычным ввозом/вывозом товаров на таможенную территорию России. Льгота по уплате таможенной пошлины при ввозе товаров на основании договоров лизинга применяется к товарам, ввозимым в связи с договорами о разделе продукции. Однако, такие льготы применимы не к лизингу в целом, а только к той части лизингового оборудования, которое ввозится в рамках договоров о разделе продукции.

Кроме того, согласно действующему таможенному законодательству товары, ввозимые в качестве вклада в уставный капитал, и соответственно освобожденные от таможенных пошлин и платежей, могут сдаваться в аренду. Таким образом, если после введения в действие Части II Налогового кодекса лизинговые операции лишатся имеющихся на данный момент льгот, то простая аренда может стать более выгодна, нежели лизинг.

## 2.4. Налоговые аспекты международных лизинговых сделок в России

Во многих странах финансовый инструмент лизинга используется, прежде всего, благодаря своим налоговым льготам. В целях содействия развитию лизингового сектора в странах с развивающейся экономикой лизинговым операциям должен сопутствовать режим благоприятного налогообложения, особенно, по сравнению с другими финансовыми инструментами. Благоприятный режим налогообложения лизинговых операции содействует созданию в экономике благоприятных условий для привлечения инвестиций в основные средства. При этом необходимо законодательно закрепить минимальный срок лизингового договора, чтобы избежать злоупотребления заключением лизинговых сделок с целью неоправданного использования налоговых льгот.

Планируя осуществление лизинговых сделок в Российской Федерации, иностранная компания – лизингодатель, должна принять во внимание несколько налоговых проблем российского происхождения, с которыми она может столкнуться даже в случае, если физически не будет присутствовать в РФ, и знание, о которых может повлиять на выбор между оперативным и финансовым лизингом. Эти проблемы касаются налоговой регистрации в РФ, уплаты налога на имущество, налога на добавленную стоимость и применения механизма

Иностранная лизинговая компания должна встать на учет в налоговом органе независимо от того, будет ли в дальнейшем ее деятельность признана налоговым органом подлежащей налогообложению. Постановка на учет производится по месту осуществления деятельности в России. Если деятельность иностранной лизинговой компании осуществляется в нескольких местах на территории России, то она обязана встать на учет в каждом таком месте. Если лизинговая компания действует на территории России через постоянное представительство, то порядок фактически аналогичен порядку постановки на учет российских налогоплательщиков. В случаях, когда иностранная лизинговая компания действует на территории РФ не через постоянное представительство, то она или ее уполномоченный представитель (которым может являться и российский лизингополучатель), направляет уведомления об источниках доходов в государственную налоговую инспекцию по субъекту Российской Федерации по месту нахождения источника дохода и в Министерство по налогам и сборам. Уведомление направляется в месячный срок с момента возникновения права на получение доходов или начала деятельности. Для лизинговой деятельности - это дата первого лизингового платежа или момент вступления в силу договора лизинга.

Принимая решение о налоговой регистрации, лизингодатель должен четко понимать, что налоговая регистрация влечет за собой различные обязательства. Это включает информирование налоговых органов о видах доходов получаемых на территории РФ, об имуществе и деятельности осуществляемой на территории РФ, декларирование доходов, уплата причитающихся налогов, ведение отчетности и предоставление ее на проверку по требованию налоговых органов.

Налогоплательщикам предоставлено право применять как линейный метод, так и нелинейный метод начисления амортизации. Закон “О лизинге” предусматривает возможность применения сторонами договора лизинга, механизма ускоренной амортизации. При применении ускоренной амортизации норма амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше 3. Применение данного механизма при нелинейном методе не допускается в отношении активов с небольшим сроком эксплуатации (менее 5 лет). Принимая во внимание очень низкие нормы амортизации установленные в РФ, применение механизма ускоренной амортизации при лизинге может оказаться большим преимуществом с налоговой точки зрения. Увеличив амортизационные отчисления в три раза, налогоплательщик может эффективно сократить налоговую базу для исчисления налога на прибыль и налога на имущество. В ситуации, когда лизингодатель не имеет присутствия в РФ, использование такого налогового преимущества, возможно, однако, только если имущество в соответствии с условиями договора передается на баланс лизингополучателя.

В соответствии с действующим законодательством налогом на имущество облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Ставка налога на имущества не может превышать 2% от балансовой стоимости имущества. Однако, величина применяемых норм не может быть более 5% для зданий и сооружений, 25% для автомобилей, офисного оборудования и мебели, и 15% для всего остального имущества. Таким образом, если лизинговая сделка предполагает, что передаваемое лизингополучателю имущество остается на балансе лизингодателя, то он должен производить расчет налога и уплачивать его ежеквартально. Одним из преимуществ учета имущества на балансе лизингодателя является возможность применять амортизационные нормы и правила, установленные в стране постоянного пребывания лизингодателя. В соответствии с законом РФ “О лизинге”, стороны договора финансового лизинга могут предусмотреть передачу лизингового имущества на баланс лизингополучателя. При этом лизингодатель по-прежнему остается собственником имущества и освобождается от уплаты налога на имущество. Таким образом, предусмотрев в договоре передачу лизингового имущества на баланс лизингополучателя, лизингодатель может не подвергать себя рискам связанным с получением статуса российского налогоплательщика и уплатой налогов. Даже если стороны не планируют передачу имущества с баланса на баланс, договор лизинга должен содержать положение о том, какая сторона будет являться балансодержателем. При оперативном лизинге имущество всегда остается на балансе лизингодателя.

Если российским участником международного договора лизинга является лизинговая компания, то налог на прибыль уплачивается в общем порядке. Сумма прибыли, полученная за пределами Российской Федерации, включается в сумму прибыли налогоплательщика, подлежащую налогообложению в России, и учитывается при определении размера налога. При этом сумма налога на прибыль, уплаченная в соответствии с зарубежным законодательством, принимается к зачету в пределах суммы налога, исчисленной для той же налогооблагаемой базы в соответствии с российским законодательством. Таким образом, решается вопрос устранения двойного налогообложения доходов, полученных за рубежом. Если же российским участником международного лизинга является лизингополучатель, то следует обратить внимание на следующие моменты. Налогообложение прибыли иностранных юридических лиц, имеющих в России свои постоянные представительства, практически полностью соответствует налогообложению прибыли российских предприятий. Если иностранная лизинговая компания не имеет постоянного представительства в России, то ее доходы также подлежат обложению налогом. При этом доходы от лизинговых операций рассчитываются исходя из всей суммы лизингового платежа за минусом суммы возмещения стоимости лизингового имущества, платы лизингодателю в качестве компенсации за использованные им кредитные ресурсы на приобретение имущества и суммы налога на лизинговое имущество. При операциях оперативного лизинга из сумм лизинговых платежей могут исключаться только возмещение лизингодателю стоимости привлеченных кредитных ресурсов и сумма налога на имущество. Таким образом, база для исчисления налога при финансовом лизинге значительно меньше, чем при оперативном. Суммы доходов по лизинговым операциям облагаются налогом по ставке 20 процентов. Налог с доходов иностранных лизинговых компаний по лизинговым операциям должен удерживаться лицом, выплачивающим доход иностранному юридическому лицу (лизингополучателем), в валюте, в которой производится лизинговый платеж при каждом перечислении платежа. Причем лизингополучатель несет ответственность за полноту и своевременность удержания налога с дохода иностранной лизинговой компании и при перечислении лизингового платежа без удержания налога сумма налогов с дохода иностранной лизинговой компании будет удержана с лизингополучателя. Как правило, большинство международных договоров РФ с иностранными государствами, освобождают платежи за лизинг движимого имущества от налога на прибыль в РФ.

Средства, получаемые от налогов с оборота, используются для финансирования расходов по эксплуатации жилищного фонда и объектов социальной сферы, а также объектов дорожной инфраструктуры. Общий размер налогов с оборота составляет четыре процента от выручки от реализации, или, в случае с компаниями, занимающимися финансовым лизингом, четыре процента от объема лизинговых платежей.

Международные лизинговые операции на территории России зачастую несут в себе специфические проблемы с точки зрения применения НДС. В принципе, иностранный лизингодатель может столкнуться с двумя видами НДС в отношении одного и того же предмета лизинга:

* Таможенный НДС, применяемый к таможенной стоимости предмета лизинга;
* НДС, начисляемый на лизинговые платежи, обычно удерживаемый у источника.

Такая ситуация приводит к неэффективности международных лизинговых операций и потенциальной невозможности сторон сделки возместить уплаченный НДС. Исторически данная ситуация являлась преградой для многих международных лизинговых операций.

В соответствии с обычным порядком, установленным действующим налоговым законодательством РФ, НДС начисляется плательщиком на сумму лизингового платежа и уплачивается лизингодателю. Лизингодатель, затем, перечисляет полученный НДС в государственный бюджет. Однако, если лизингодатель не имеет налоговой регистрации в РФ, лизингополучатель обязан удержать сумму НДС из сумм лизинговых платежей перечисляемых лизингодателю и внести их в бюджет. То есть роль сборщика налога, в этом случае, переносится с получателя лизинговых платежей на плательщика.

Процедура уплаты таможенного НДС зависит от применяемого таможенного режима. В соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения, таможенный НДС уплачивается при ввозе предмета лизинга. В соответствии с режимом временного ввоза, таможенные платежи осуществляются ежемесячно равными долями в размере 3% от общей суммы, которая была бы начислена при ввозе этих товаров в режиме выпуска для свободного обращения. В случае, если лизингополучатель производит таможенное оформление предмета лизинга и уплачивает таможенный НДС, то можно утверждать, что таможенный НДС может быть принят к зачету также, как принимается к зачету НДС по лизинговым платежам. При этом право на налоговые вычеты возникает как при ввозе имущества в режиме выпуска в свободное обращение, так и в режиме временного ввоза.

Налоговая регистрация иностранного лизингодателя в России позволяет ему принимать к зачету таможенный НДС против НДС, начисляемого на лизинговые платежи. Вычет уплаченного НДС осуществляется по мере внесения лизинговых платежей в части, пропорциональной уплаченной сумме налога. Однако, необходимо удостовериться в том, что налоговая регистрация не влечет образования постоянного представительства лизингодателя в России для налоговых целей, т.е. не приводит к обязанности по уплате налога на прибыль в отношении получаемых лизинговых платежей.

В отношении косвенных налогов, таких как НДС, налоговое законодательство большинства стран не делает различий между оперативным и финансовым лизингом. В результате при использовании финансового лизинга это негативно отражается на режиме налогообложения, т.к. лизингополучателю приходится выплачивать НДС на полную сумму лизинговых платежей. В идеале НДС с лизинговых операций должен взиматься по тому же принципу, что и с выплат по банковскому займу, т.е. НДС начислялся бы только на проценты по заемным средствам, включенным в состав лизинговых платежей. Тем не менее, применение такого режима – большая редкость, и в большинстве стран НДС начисляется на полную сумму лизинговых платежей.

# 3. Страхование

## 3.1. Риски осуществления сделок международного лизинга

Вопрос о гарантиях является непременной составляющей при заключении любой без исключения лизинговой сделки. При проведении переговоров с потенциальным лизингополучателем лизинговые компании стремятся выявить все возможные меры для финансового обеспечения своих рисков. Не предложив лизинговой компании ликвидной стопроцентной гарантии исполнения своих обязательств, вновь образованные предприятия, либо предприятия, не имеющие хорошей кредитной истории практически не имеют возможности получить оборудование в лизинг даже для высокорентабельного проекта, безупречного с точки зрения планирования бизнеса. В случае, если предприятие может доказать свою устойчивость на протяжении длительного (несколько лет) периода и платежеспособность на момент заключения сделки, лизинговые компании, предварительно изучив финансово-хозяйственную деятельность предприятия - лизингополучателя и убедившись в его надежности, неохотно, но все же соглашаются разделить с ним финансовые риски по сделке.

Одним из факторов, осложняющих сделки международного лизинга, является то, что лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами разных государств, в которых существует своя юридическая система. Таким образом, сделка должна отвечать требованиям законодательств двух государств одновременно. Естественно, что налоговые последствия сделок международного лизинга отличаются от сделок внутреннего лизинга. Сделка, которая может быть классифицирована как сделка финансового лизинга в одной стране, будет признана арендой или даже продажей в рассрочку в другой стране. Поскольку в данном случае к лизингополучателю будет применяться другой налоговый режим, то это может повлечь за собой гораздо большие расходы, чем планировалось ранее.

Для лизингодателя крайне важно отследить, насколько ясны и эффективны нормы законодательства, которые регулируют процедуру возврата лизингового оборудования в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств по сделке. Также необходимо обратить внимание на местное законодательство, регулирующее процедуру банкротства предприятий, или признание предприятия неплатежеспособным. Эти риски можно снизить выбором для регулирования сделки международного лизинга хорошо известной правовой системы, в которой уже отработаны прецеденты различных ситуаций, возникающих при осуществлении подобных сделок. Основными видами рисков, возникающими в практике международного лизинга, являются):

1. Риски возникновения дополнительных налоговых выплат. Использование предмета договора лизинга в стране лизингополучателя может привести к тому, что лизингодатель-нерезидент будет вынужден выплачивать дополнительные налоги, связанные с тем, что имущество, принадлежащее ему на праве собственности, находится на территории данной страны.

Обычно на лизинговые платежи в стране лизингополучателя начисляется налог на доходы иностранных юридических лиц, который должен удерживаться плательщиком (лизингополучателем). В случае, если между государствами, резидентами которых являются стороны лизинговой сделки, нет договора об избежании двойного налогообложения, то этот налог может явиться серьезным препятствием к развитию международных лизинговых операций между этими странами. Обычно участники сделки международного лизинга должны прийти к соглашению, каким образом лизингополучатель будет возмещать расходы как лизингодателя-нерезидента, так и кредитора-нерезидента по выплате налогов на доходы иностранных юридических лиц.

1. Кредитные риски. Другая проблема, с которой могут столкнуться участники сделки международного лизинга - это оценка кредитных рисков в стране лизингополучателя. Дело в том, что критерии, которые применяются к оценке кредитоспособности, могут кардинально различаться, особенно, если лизингодатель является резидентом страны с развитой рыночной экономикой, а лизингополучатель - резидент страны с развивающейся экономикой. Как правило, доля заемного финансирования в капитале компаний развивающихся стран значительно выше, чем допускается в странах с развитой экономикой. Кроме того, лизингодателю часто бывает трудно обнаружить какую-либо информацию, относящуюся к деятельности компании - потенциального лизингополучателя.

Необходимо оценить, насколько просто будет изъять имущество в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств и в последствии реализовать это имущество. Одним из возможных выходов могут быть гарантии местного Правительства или Центрального банка, и, в некоторых случаях, страхование политических рисков.

1. Риски, связанные с осуществлением конкретного проекта. Обычно предметом сделок международного лизинга является транспортное оборудование (самолеты, железнодорожная техника, автомобили), либо другое единичное оборудование (телекоммуникационное или типографское оборудование). В данном случае лизингодатель подвержен риску неплатежей со стороны лизингополучателя и риску потери оборудования, который уменьшается посредством страхования имущества - предмета лизинга. Однако, если имущество, предоставляемое по контрактам международного лизинга, является частью какого-либо крупного проекта, возникают дополнительные риски, а именно:

* Политические риски. Данная категория рисков может включать в себя изменения в местном законодательстве, которые могут привести к возрастанию издержек, связанных с осуществлением сделки. Также в эту категорию входят риск возможной экспроприации, национализации, прямого или косвенного вмешательства государства в осуществление проекта и политическая нестабильность.
* Риски, связанные с поставками сырья и материалов. Обусловлены, прежде всего, тем, что многие проекты (например, нефтеперерабатывающие предприятия) в высокой степени зависят от объемов и своевременности поставки сырья.
* Риски, связанные с реализацией продукции, подразумевают необходимость в существовании постоянного числа стабильных покупателей продукции, выпущенной в результате осуществления данного проекта.
* Валютные риски. Возникают вследствие того, что практически во всех странах с развивающейся экономикой крупные проекты генерируют доходы в местной валюте, тогда как лизинговые платежи практически всегда привязываются к свободно конвертируемой.

Наиболее существенными факторами, которые необходимо принять во внимание, заключая сделку международного лизинга, являются:

* валюта, которая будет использована для осуществления лизинговых платежей. Какая из сторон будет подвержена риску изменения курса валюты.
* процедура получения доходов, генерированных на территории другого государства (репатриация доходов).
* наиболее подходящий способ уменьшения инфляционных рисков.
* потенциальные изменения в социально-политическом климате страны на время действия лизингового договора.

## 3.2. Способы снижения рисков при осуществлении лизинговых сделок

Инвестиционные проекты всегда сопряжены с долей риска получить не всю расчетную прибыль вплоть до потери всего инвестированного в проект капитала. Инвестор заинтересован по возможности максимально снизить риск своего участия в проекте. Полностью избежать риска можно только полностью отказавшись от участия в проекте, что означает отказ от получения прибыли. Инвесторы должны быть уверены, что предполагаемые доходы от проекта будут достаточны для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости капиталовложений. Гарантией для инвестора могут быть не только залоговые обязательства, но и наличие уверенности в существовании возможности успешного сбыта производимой продукции, а значит, уверенность в жизнеспособности проекта. Лизингополучатель может столкнуться с краткосрочным изменением конъюнктуры рынка, падением спроса на производимую продукцию или снижение цен на нее из-за перепроизводства. Это может негативно повлиять на его платежеспособность, вызвать задержку лизинговых платежей. Чтобы защититься от таких колебаний, предполагаемые ежегодные доходы от проекта должны перекрывать максимальные годовые выплаты по задолженностям.

Существует несколько способов снижения коммерческого риска для инвестора:

* Распределение риска между другими участниками проекта. Распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем выше доля риска, тем сложнее найти инвестора.
* Диверсификация рисков. Диверсификация представляет собой процесс распределения вкладываемых средств между различными объектами вложения, которые технологически не связаны между собой. Вложение средств инвестора в несколько различных проектов вместо одного увеличивает вероятность получения им среднего дохода в несколько раз и соответственно в такое же число раз снижает степень риска.
* Лимитирование рисков. Лизинговые компании или лизинговые подразделения банковских структур используют дополнительный метод снижения рисков в виде введения лимитирования лизингополучателя, то есть установление предельных сумм на одного заемщика. Лимит может быть установлен в виде фиксированной суммы или в процентном отношении к величине собственного, привлеченного капитала компании. Подобный способ снижения рисков зачастую регламентируется законодательством страны и позволяет сохранять устойчивость финансовой системы в целом.
* Страхование сделки от возможных убытков. Страхование финансовых рисков является одним из наиболее распространенных способов снижения его степени. Для лизингодателя страхование - это одна из статей затрат, которая не может превышать сумму получаемой прибыли, так как в этом случае сделка становится нерентабельной. Помимо страхования финансовых рисков, может использоваться страхование оборудования, страхование грузов, страхование риска подрядного строительства и др. В зависимости от конкретного проекта могут применяться различные виды страхования.
* Снижение степени риска путем резервирования средств на покрытие непредвиденных расходов. Создание резерва средств является еще одним способом снижения риска, предусматривающим установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимым для преодоления сбоев в выполнении проекта. Для определения суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо иметь оценку потенциальных последствий рисков, учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта. Даже успешные проекты могут столкнуться с временным снижением доходов из-за краткосрочного падения спроса на производимый продукт или снижения цен из-за перепроизводства продукта на рынке. Это может потребовать от инвестора использовать резервные фонды для дополнительного финансирования для изменения масштабов проекта. Резервный фонд должен поддерживаться на определенном уровне в течение всего срока лизингового договора.

С точки зрения инвестора очень важно проанализировать стратегию реализации проекта с учетом рисковых ситуаций, разработать методы снижения рисков, включая резервирование части средств на непредвиденные расходы. Лизингополучатель должен работать в тесном контакте с лизингодателем для обеспечения полноты информации.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «О лизинге: Федеральный закон Российской Федерации», - Москва, ИВЦ «Маркетинг», 1999, 28с.
2. Газман В. "Лизинг Теория. Практика. Комментарий " М:Фонд "Правовая культура ",1997
3. Голощапов В. "Лизинг обречен на успех, но мешают налоговые проблемы, Экономика и жизнь, 1996,№8,с.3.
4. Ивасенко А.Г. **Лизинг. Экономическая сущность и перспективы развития. Учебное пособие.** - Новосибирск: НГАЭиУ, 1996.
5. Кабатова Е.В. **Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация.** - М.: Наука, 1991.
6. Кабатова Е.В. **Лизинг: правовое регулирование, практика.** - М.: ИНФРА-М, 1996.
7. Калачева С. "Арендные сделки ", М: ПРИОР, 1997 г.
8. Л.Н.Красавина. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения, М.:”Финансы и статистика”, 1994.
9. Лещенко М.И. **Основы лизинга**: Учеб.пособие -М.: Финансы и статистика, 2001. -334 с.
10. Лизинг и коммерческий кредит. М.: “Истсервис”, 1994.
11. Прилуцкий Ж. "Лизинг - Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации, М: "Ось-89 ", 1996 г.
12. Прилуцкий Л.. **Лизинг**. - М.: Ось - 89, 1996.
13. Самохвалова Ю.Н. «Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение»,- Москва: Современная экономика и право, 1999, 57с.
14. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. «Организация, учет и налогообложение лизинговых операций»,- Москва: «Юрист», 1999, 176с.
15. Талье И., Абашина А. и др. "Аренда и лизинг ",М:ИИД "Филинъ", 1997 г.
16. Харви М. Лизинг: игра стоит свеч / Экономика и жизнь, 1998г.- № 26,с. 34-41.