



Юридические аспекты локализации автопроизводства в России: вопросы и проблемы правоприменения, пути урегулирования

ВИЛЬГЕЛЬМИНА ШАВШИНА

*Заместитель председателя Комитета по транспорту и таможене
Ассоциации Европейского Бизнеса*

*Советник, руководитель практики внешнеторгового регулирования
DLA Piper*

01 июля 2014 года

- Требования законодательства
- Практические аспекты исполнения требований законодательства
- Разночтения и пути урегулирования

Обязательства:

- Уровень локализации должен рассчитываться компанией ежегодно
- Локализация должна быть не ниже уровня, установленного законодательством
- Ежегодно не позднее 1 мая компания обязана предоставить в Минэкономразвития и Минпромторг России отчетность

Ответственность:

- Фиксируется в Соглашении о промышленной сборке
- В случае не достижения локализации (в соответствии с положениями подписанных Соглашений):
 - действие Соглашения приостанавливается
 - таможенные платежи и пени уплате не подлежат



Уровни и этапы локализации

- **Автомобильные сиденья**

Локализация: 2011-2020 – 30 %



- **Модули передней/задней подвески автомобиля**

Локализация: 2011-2014 – 15 %

2015-2017 – 30 %

2018-2020 – 45 %



- **Детали двигателя**

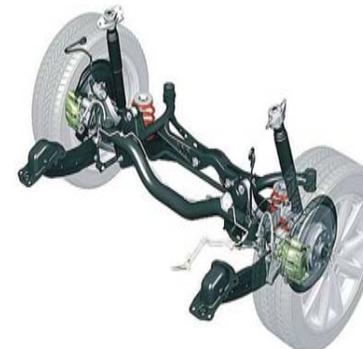
Локализация: 2011-2014 – 15 %

2015-2020 – 30 %

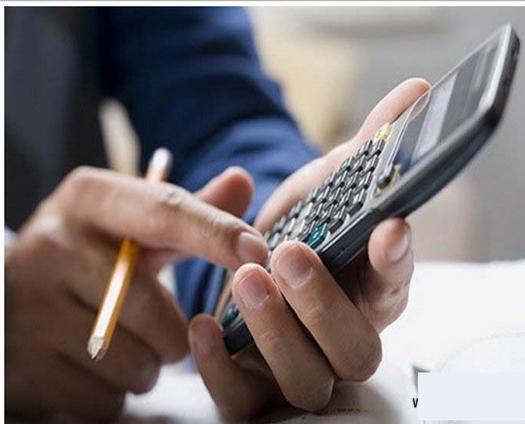
- **Выхлопные системы**

Локализация: 2011-2014 – 15 %

2015-2020 – 45%



Соглашение: формула расчета локализации



Уровень
локализации

=

1 -

(Импорт)
Таможенная стоимость
всех компонентов,
ввезенных Компанией

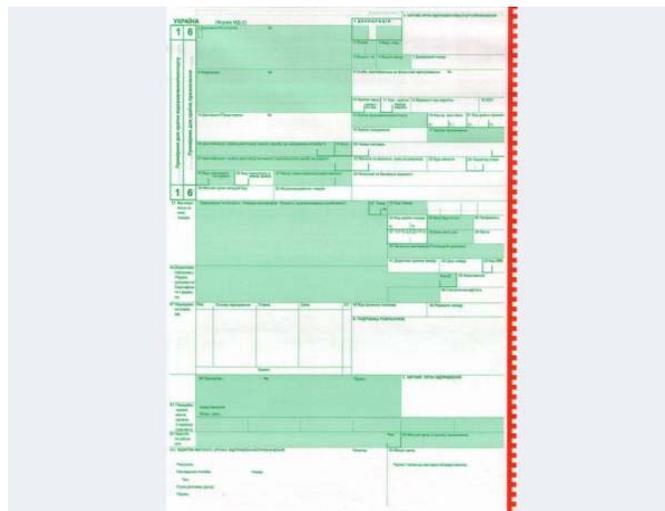
Стоимость всех
произведенных и
реализованных
автокомпонентов

(Реализация)

x100%

Таможенная стоимость ввезенных компонентов

- Учитывается стоимость компонентов, ввезенных компанией как в рамках Соглашения (беспошлинно), так и по обычным ставкам пошлин
- Таможенная стоимость \neq инвойсная стоимость
- Подтверждением объема таможенной стоимости является аудиторское заключение
- Министерство экономического развития может проверить указанный объем таможенной стоимости (через запрос в ФТС России)



- Стоимость учитывается в фактических отпускных (продажных) ценах
- За основу берется цена без НДС
- Фактические отпускные (продажные) цены – это цены при оптовой продаже покупателям, которыми могут быть только юридические лица, осуществляющие промышленную сборку моторных транспортных средств или автомобильных комплектующих



Практические вопросы выполнения локализации (1)



- Включение в показатель "**Импорт**" стоимости локально закупленных компонентов, которые были (1) ранее импортированы другим поставщиком и (2) в отношении которых не произведены операции, изменившие их состояние

Например, российским поставщиком закуплены в Европе детали, на которые затем поставщик нанесет защитное покрытие

- Особенности отражения в отчетности локально закупленных компонентов

Например, ввиду того, что Компания-держатель Соглашения не является прямым импортером, у нее отсутствуют данные о номере таможенной декларации и коде ТН ВЭД, которые предусмотрены формой отчетности

Практические вопросы выполнения локализации (2)



- **Подтверждение изменения состояния локально закупаемых компонентов** (в целях исключения из объема импорта стоимости компонентов российского происхождения)
- **Различная практика при подписании Соглашения установления уровня локализации (1) в разрезе видов продукции либо (2) единый уровень на группу компонентов в целом**

Например, в отношении группы "детали интерьера" или отдельно на "инструментальную панель", "дверную панель", "центральную консоль"

Практические вопросы выполнения локализации (3)



- **Зависимость уровня локализации от показателя "Реализация"** готового автокомпонента (зависимость от рыночных условий и получения заказов, даже в случае выполнения своих обязательств по Соглашению)

Например, в случае отказа автозавода выпускать ту или иную модель автомобиля.

- **Регулирование объемов импорта** в начальной стадии применения Соглашения

Например, если компания в конце года ввезет комплектующие, но не успеет произвести из них продукцию и ее реализовать (минусовой уровень локализации).



ВИЛЬГЕЛЬМИНА ШАВШИНА

**Заместитель председателя Комитета по транспорту и таможене
Ассоциации Европейского Бизнеса**

**Советник, руководитель практики внешнеторгового
регулирования DLA Piper, к.ю.н.**

E: wilhelmina.shavshina@dlapiper.com

DLA Piper в Москве

T: +7 495 221 4400

Ф: +7 495 221 4401

DLA Piper в Санкт-Петербурге

T: +7 812 448 7200

Ф: +7 812 448 7201

www.dlapiper.com