

平成 22 年度経済連携の拡大・深化支援対策事業

E P A の普及・利用促進に関する調査 報告書

日 本 機 械 輸 出 組 合

KEIRIN



この事業は、競輪の補助金を受けて
実施したものです。

<http://ringring-keirin.jp>

はじめに

東アジア地域において我が国との経済連携協定（EPA）、包括的経済連携協定（CEP）が一定程度締結されて以来、政府及び関係機関は、ここ数年、締結したEPA・CEPをいかに企業に利用してもらうかという観点から、セミナー等を通じてそれらの概念・メリットの説明をおこなう一方で、EPA・CEPに係る情報を整理し、さらに、原産地証明のための作業繁杂さの軽減につとめることによりEPA・CEPの普及・利用促進に注力してきた。これにより、我が国の相当数の企業はEPA・CEPを活用するようになってきたが、全ての企業が十分に活用している状況にまでは至っていない。

さらなるEPA・CEPの利用を促進するためには、我が国企業が、より戦略的にEPA・CEPの普及・利用促進を図る上で、EPA利用を検討しているがまだ使えていない業種を想定したEPA業種別説明会を定期的に開催することが重要であると思われる。本報告書は、企業の実際のEPA活用に結びつけるために、かかる説明会の質を高めるための基礎資料を提供することを目的としている。

本報告書が、我が国企業のさらなるEPA・CEP活用に資することとなれば幸甚である。

日本機械輸出組合

目 次

第 I 章	EPA 利用の潜在的ニーズの分析	1
A.	日本側のデータの不存在	1
B.	ASEAN 各国の輸出入データ	2
1.	ASEAN 側データの概要	2
2.	個別業種の分析	3
a)	真珠、貴石、半貴石、貴金属等	3
b)	銅及びその製品	3
c)	プラスチック及びその製品	4
d)	鉄鋼製品	6
e)	電気機器及びその部分品等	7
f)	無機化学品等	9
g)	染料、顔料その他の着色料等	10
h)	ボイラー及び機械類等	11
i)	ガラス及びその製品	13
C.	潜在的ニーズがあると思われる産業	14
第 II 章	EPA・CEP 利用の成功事例、EPA・CEP 利用が成り立つ条件	15
A.	EPA・CEP 利用の成功事例聞き取り調査の概要	15
1.	EPA・CEP 利用の端緒・その後の利用の実態	15
a)	端緒とその後の行動の共通点	15
b)	輸出者の利益	16
2.	輸出者側から EPA・CEP を利用している企業の利用のポイント	16
a)	EPA・CEP 情報収集部門の存在	16
b)	その他のポイント	16
3.	EPA・CEP 利用の阻害要因と対応策	17
a)	非関連企業向けの輸出である。	17
b)	原材料・製品供給メーカーからの協力が得られない。	17
c)	EPA・CEP の利用方法が分かりにくい	18
d)	少額輸出である	19
e)	関税削減額が少額である	19
f)	商工会議所の発給手続	20
B.	EPA・CEP の利用が成り立つ条件とその利用拡大のために行うべき事項	21
1.	EPA の利用が成り立つ条件の整理	21
2.	EPA・CEP の利用拡大のために行うべき事項	21
第 III 章	諸外国の EPA 利用促進に向けた取り組み	24
A.	オーストラリア	24
1.	外務貿易省	24
2.	オーストラリア通商委員会	25
3.	オーストラリア関税局	25
4.	その他の政府機関	25
B.	欧州連合	26
1.	欧州委員会	26

2. EU加盟国－英国の例	27
C. 韓国.....	29
1. FTA 諮問委員会と FTA 委員会	29
2. 韓国関税庁.....	29
3. 韓国原産地情報機関（KIOI）	30
4. 大韓貿易投資振興公社.....	31
5. 韓国貿易協会（KITA）	31
6. その他の機関.....	31
D. マレーシア.....	32
1. マレーシア貿易開発公社（MATRADE）	32
2. 通商産業省.....	33
3. その他の団体.....	34
E. シンガポール.....	34
1. シンガポール国際企業庁.....	34
2. シンガポール経済連盟.....	35
a) FTA 認証プログラム	35
b) その他のセミナー等.....	37
F. 米国.....	37
1. USTR・商務省	37
2. 民間団体の提供する FTA 研修	38
添付資料	40
第 II 章関係	40
1. 調査票.....	40
2. 調査結果.....	43
a) 化学メーカーA 社.....	43
b) 繊維部品メーカーB 社.....	46
c) 事務機メーカーC 社.....	49
d) 化学品メーカーD 社.....	52
e) 動力機械メーカーE 社.....	54
f) 電子機器メーカーF 社.....	55
g) 電子機器メーカーG 社.....	57
h) 食品メーカーH 社.....	58
第 III 章関係.....	61
1. アセアン-オーストラリア-ニュージーランド FTA ビジネスセミナー資料.....	62
2. 韓国原産地情報機関・原産地規則マネジメントプログラム資料	64
3. マレーシア製造業者連盟主催・FTA セミナー資料.....	66
4. シンガポール・FTA 認証プログラムセミナー資料	67
5. 米国商務省ウェブナー「FTA を活用するには」資料.....	69

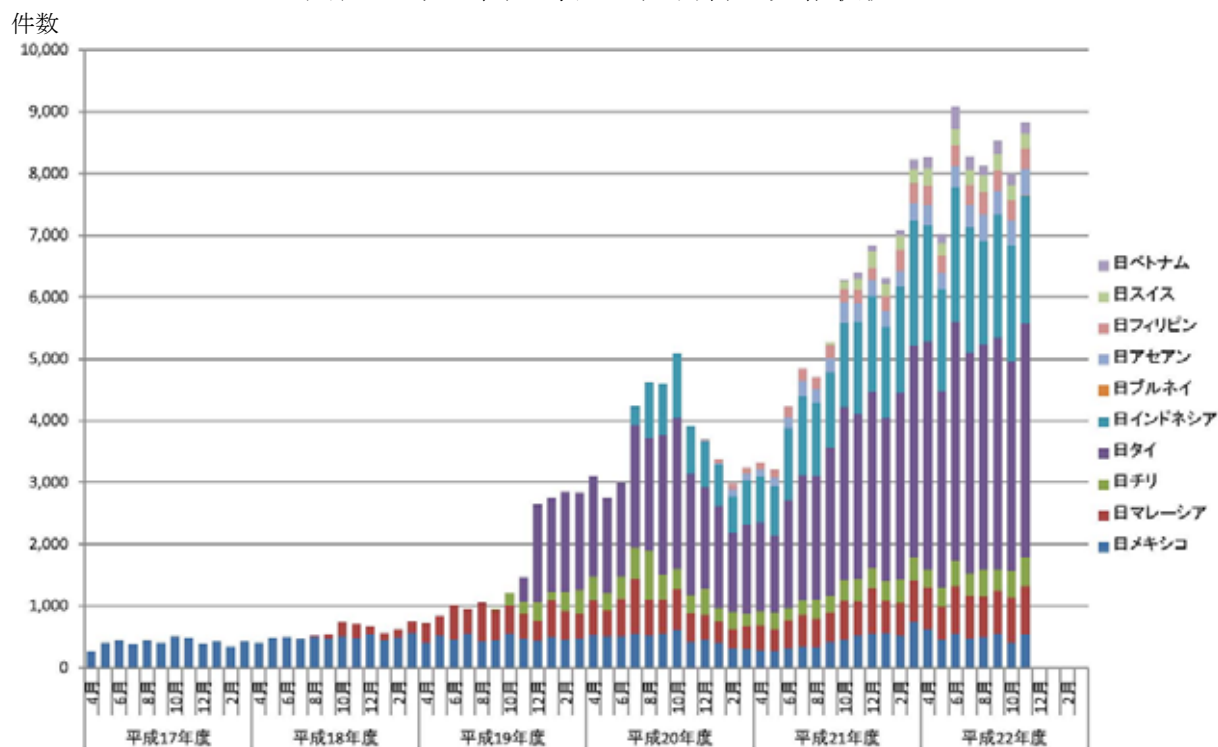
第1章 EPA 利用の潜在的ニーズの分析

本章では、我が国企業のさらなる EPA・AJCEP 利用を促進する目的をもって、今後、特定の業種（機械・自動車及びその部品、化学、繊維など）に特化した説明会を開催する際の一助とするため、どの産業に EPA・AJCEP 利用の潜在的ニーズがあるのかを分析する。

A. 日本側のデータの不存在

まず、我が国の利用実態データを検討した。次の表は、経済産業省原産地証明室がまとめた、原産地証明書の発給状況である。

図表1 我が国の原産地証明書の発給状況¹



この表から、日タイ EPA、次いで日インドネシア EPA の利用が拡大していることが窺える。しかし、我が国側で有するデータは、原産地証明書の発給件数であり、金額ベースの数字は集められていない。したがって、これらデータからでは、我が国の EPA・AJCEP 利用状況は明確とならない。

¹ 平成 22 年 12 月 16 日原産地証明制度改革検討会（第 9 回）参考資料 2 経済産業省貿易経済協力局貿易管理部原産地証明室作成。平成 22 年 11 月分は速報値。
http://www.meti.go.jp/committee/summary/0004619/009_s02_00.pdf

B. ASEAN 各国の輸出入データ

1. ASEAN 側データの概要

我が国側の金額ベースでの EPA・AJCEP 利用状況データがないところから、ASEAN 主要国であるベトナム、タイ、インドネシア、マレーシアにおいて、我が国との EPA・AJCEP 利用データの有無、またその内容について調査した。しかし、調査の結果、いずれの国においても、本報告書の目的とする、業種別の EPA・AJCEP 利用状況を示すデータを公表しておらず、また、関係省庁内においても、当該データを保持していることは明らかとならなかった。

しかし、A 国について、我が国からの EPA・AJCEP を利用した輸入データが存在した。したがって、本節では、同データを分析して、EPA・AJCEP の業種別利用状況を検討する。

2010 年における我が国からの A 国輸入のうち、関税分類 2 桁（類）のレベルで上位 20 分類がほとんど全てを占めている²。また、我が国からの A 国輸入額全体に対する EPA・AJCEP の利用額は約 1 割であった³。これを類別にみてゆくと、かかる上位 20 品目のうち、当該平均利用率の半分にも満たない類は、次の 9 つの類であった。

図表2 2010 年 A 国 EPA・AJCEP 利用率の低い業種

分類	品目
71	真珠、貴石、半貴石、貴金属等
74	銅及びその製品
39	プラスチック及びその製品
73	鉄鋼製品
85	電気機器及びその部分品等
28	無機化学品等
32	染料、顔料その他の着色料等
84	ボイラー及び機械類等
70	ガラス及びその製品

² それらは、輸入額順に 85, 84, 72, 87, 39, 73, 90, 74, 29, 40, 71, 38, 82, 76, 32, 48, 28, 70, 34, 27 類である。

³ 日本貿易振興機構の調査では、我が国から EPA・AJCEP を締結している国へ輸出している 580 社のうち 31.4%が EPA・AJCEP を利用していると回答している。「平成 22 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」日本貿易振興機構 2011 年 3 月、36 頁、図表Ⅲ-2 日本の発効済み FTA の優遇税率の利用状況（全体）参照。この数字は主要な輸出企業から回答を得たものであり、全輸出企業についてはないこと、また、本調査報告書に後述する個別企業調査にも示されている通り、EPA・AJCEP を利用していると回答した企業においても全ての輸出取引について EPA・AJCEP を利用しているものではないところからすると、本報告書における分析の基礎としたデータは十分に信頼できるものと思われる。なお、日本貿易振興機構の調査報告書は、次の URL から入手できる。http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07000553/jpn_h22_nihonkigyo_kaigai.pdf

2. 個別業種の分析

本節では、図表 2「A 国 EPA・AJCEP 利用率の低い業種」に掲げた各業種について、EPA・AJCEP の利用を阻害する要因となる、MFN 税率との関係について検討する。

a) 真珠、貴石、半貴石、貴金属等

第 71 類の貴金属類は、2010 年の我が国から A 国への輸出額の一定額を占めているが、EPA・AJCEP はほとんど利用されていない。

かかる低利用率の最大の要因は MFN 輸入関税にあると思われる。我が国から輸出の第 71 類の大部分を占める第 7108 項の金、第 7110 項の白金、第 7106 項の銀のいずれも、既に A 国の MFN 輸入関税は 0%となっているのである。これらで第 71 類の我が国からの輸出のほとんど全てを占めている。したがって、これらについて EPA・AJCEP の利用がないことは当然である。

第 71 類の貴金属類の A 国輸入額の一定量は、第 7113 項の宝飾類が占めていた。同項のうち、第 7113.19 号の輸入が同項のほとんど全てを占めていたが、A 国は、その一部について MFN 税率を無税としていた。

以上の点から、第 71 類については、その殆どが MFN 税率 0%となっており、EPA・AJCEP を利用する必要がないことから、利用率が極めて低いものであることは明確である。

b) 銅及びその製品

第 74 類の同製品は、我が国から A 国へ一定額の輸入がなされているが、同類の輸入額の EPA・AJCEP 利用率は極めて僅かに止まっている。

同類のうち、半数近くの輸入は第 7403 項の精製銅が、次いで第 7409 項の銅板等が占めていた。これらに、第 7410 項、第 7407 項第 7419 項の輸入を加えると、それら上位 5 項目で全体のほとんど全てを占めていた。

このうち、第 7403 項の精製銅は、銅陰極（第 7403.11 号）について MFN 税率が 1%であることを除き、既に無税である。他方、EPA は 2012 年から、AJCEP は 2013 年から 0%となる。我が国からの A 国の第 7403 項の輸入のうち大部分が、この銅陰極で占められているが、EPA・AJCEP を利用する価値が生ずるのは 2012 年以降である。また、それによる税率削減は 1%に過ぎない。

第 7409 項の銅板等の我が国から A 国への輸入のうち約 3 割を占めるブロンズ、ニッケル銅・シルバー（第 7409. 31-90 号）の MFN 税率は既に無税である。その一方、大部分を占める精錬銅、ブラス（第 7409. 11-29 号）の MFN 税率は 5%となるところ、EPA では 2010 年には品目により既に 0%または 1.67%に、AJCEP では 0%または 2.5%に引き下げられている。しかし、その利用率は精錬銅、ブラス全輸入の一定額に止まっている。

第 7410 項は銅箔であるが、銅合金（第 7410.12 号）を除いては、既に MFN 税率が無税となっている。銅合金の MFN 税率は 7%であるが、EPA・AJCEP 税率では、共に 0%となっている。しかし、EPA・AJCEP の利用率は僅かに過ぎない。

第 7407 項は銅の棒及び型材で、そのうち第 7407.10-19 号の精製銅のものが、MFN 税率が 5%、銅合金については MFN 税率は 0%である。その一方で、EPA では第 7407 項の全品目について無税に、AJCEP でも第 7407.10 号について 2010 年では 2.5%とされ、その他の品目は無税となっている。したがって、第 7407.10-19 号については EPA を利用することが考えられるが、我が国からの第 7407 項の輸入量の輸入の相当量を占めている第 7407.10-19 号の輸入について、EPA、AJCEP のいずれも用いられていない。

第 7419 項のその他の銅製品では、鎖以外のもので鋳造、型打ち又は鍛造をしたもの（第 7419.91 号）、また機械用（第 7419.99 号の一部）については MFN 税率は 0%であるが、その他は 10%である。一方、EPA、AJCEP では、全ての製品について無税となっている。このうち、MFN 税率が 10%である第 7419.10 号については、その大部分が EPA を利用している。また、MFN 税率無税と 10%が混在する第 7419.99 号についての相当部分は EPA を利用している。

これらから、MFN 税率と EPA・AJCEP 税率の差が相当程度あるにも拘わらず、銅板、シート、ストリップのうち、精錬銅、ブラス（第 7409.11 号乃至第 7409.29 号）、銅箔のうち銅合金であるもの、（第 7410.12 号）、また、銅の棒及び型材のうち精製銅のもの（第 7407.10-19 号）については、EPA・AJCEP の利用率が極めて低いことが分かる。精錬銅、ブラスについての原産地基準は、EPA、AJCEP とともに 40%の付加価値率または関税分類 4 桁の変更である。輸出者の生産工程によっては、例えば銅板のストリップであれば、銅板シートを細切りしただけであるために原産地基準を満たせないということも考えられるが、他方で、多くの FTA 利用者から指摘されているように、MFN 税率との差額が小さすぎることで、または原材料の供給メーカーの協力が得られないことが原因とも考えられる。

本年以降、精錬銅、ブラスについては更に EPA・AJCEP 税率が引き下げられるところから、利用促進が検討されてよいと思われる。

c) プラスチック及びその製品

第 39 類であるプラスチック及びその製品の種類は多岐に亘るが、その HS4 桁の次の上位 10 品目に、我が国からの輸入の大部分が含まれている。それらに対応する、MFN 税率、EPA 税率、AJCEP 税率は次の通りである。

図表3 2010年 A国のプラスチック製品関税率

HS 項	MFN	EPA	AJCEP
3926	10%	19.09%	10.9%
3907	5%	12.73%	6.4%
3923	0%-10%	3.18%-19.09%	9.5%

HS 項	MFN	EPA	AJCEP
3919	0%-5%	19.09%	8.2%
3902	0%-5%	12.73%	3.2%-5.6%
3920	0%-5%	3.18%-19.09%	3.6%-8.2%
3903	5%	12.73%	6.4%
3921	0%-5%	3.18%-19.09%	3.6%-8.2%
3909	5%	3.18%-12.73%	3.6%-6.4%
3901	0%-5%	12.73%	6.4%

これらのうち、2010年の時点で EPA または AJCEP の税率が MFN 税率を下回っている品目は、HS6 桁レベルで僅か 12 品目で、それらの輸入額は上位 10 項目の輸入額の僅かに過ぎなかった。その他は、MFN 税率が EPA・AJCEP 税率を下回っている。したがって、この事実のみをもってしても、プラスチック製品全体について EPA・AJCEP の利用率が低いことは当然の結果であると言える。

しかし、EPA・AJCEP 税率が MFN 税率を下回っている品目についても、利用率が高いとはいえない。

プラスチック製の運搬用又は包装用の製品の項である第 3923 項の輸入額うち、第 3923.40 号のスプール、コップ、ボビン等の輸入額は一定額を占めていた。この品目には MFN 税率 5% が課されている一方で、EPA 税率が 3.18% まで引き下げられていた。しかし、その利用率は極めて僅かに過ぎなかった。

プロピレン等が含まれる第 3902 項では、その項の総輸入額の一定額を占める第 3902.20 項のポリイソブチレンのみについて、AJCEP 税率が MFN 税率を下回っていた。しかし、AJCEP を利用した輸入は、ポリイソブチレン輸入の 3 割に満たない。

第 3920 項のプラスチック製シート等は、同項の輸入額の一定額を占める 6 項目について、EPA 税率が MFN 税率を下回っていた（EPA 税率が MFN 税率を下回っている品目数は 8 あるものの、実際に輸入実績のあった品目は 6 であった）。しかしそれらのうち、EPA が使用されていたのは 2 品目で、当該 2 品目の輸入の大部分または相当部分が EPA を利用していた。これは、他と比較すると極めて高いといえる。

多泡性のプラスチック製シート等の第 3921 項では、第 3921.14 号の再生セルロース製のみについて、MFN 税率 5% に対して、EPA 税率が 3.18% まで引き下げられていた。しかし、EPA・AJCEP を利用した輸入はごく僅かであった。

第 3909 項のアミノ樹脂、フェノール樹脂及びポリウレタンでは、その他のアミノ樹脂（3909.30 号）及びフェノール樹脂（3909.40 号）の EPA・AJCEP 税率が MFN 税率を下回っていた。しかし、EPA・AJCEP の利用率はそれら 2 つの号の輸入額の 3 割に満たなかった。なお 2 つの号の輸入額は第 3909 項全体の相当部分を占めていた。

プラスチック製品については、今後 6 年をかけて関税撤廃されてゆく一方で、EPA・AJCEP 締結後の MFN 税率の引き下げ幅が大きいため、EPA・AJCEP を利用できる品目が限定されている。そうであるにしても、EPA・AJCEP を利用できる項

目についての利用率は一部を除いて決して高いとはいえない。プラスチック製品全体としては EPA・AJCEP の利用価値が低いだけに、MFN 税率との比較から EPA・AJCEP を利用する価値のある品目について、業界等に明示することを考慮してよいのではないかと思われる。

d) 鉄鋼製品

第 73 類の鉄鋼製品における EPA・AJCEP の利用は、ほぼ第 7304 項の鋼管に集中している。第 73 類全体の輸入額に対する EPA・AJCEP を利用した輸入は僅かに過ぎないが、第 7304 項では、その輸入額の多くに EPA・AJCEP が利用されている。

図表4 2010年 A 国輸入 HS7304 項 MFN 税率

HS の号	MFN 税率
730411	1%
730419	1%
730424	5%
730429	5%
730431	0%
730439	5%
730441	0%
730449	0%
730451	5%
730459	5%
730490	0%

第 7304 項の鋼管では、第 7304.31 号、第 7304.51 号の輸入の大部分が EPA・AJCEP を利用しているなど、積極的に利用されていると言える。かかる利用率の高さから鑑みると、他の号の EPA・AJCEP の利用率が低い（EPA、AJCEP 共に、税率は 0%となっている）が、これは他に何らかの理由があると推測される。

次に、第 73 類のその他の項の主要品目について、MFN 税率が EPA・AJCEP 税率を下回っているかを確認する。

第 73 類の次の上位 6 項で、同類輸入のほとんど全てを占めている。

図表5 2010年 A 国輸入 第 73 類上位 6 項

HS の項
7326
7318
7304
7306
7320
7307

これらの品目の MFN 税率、EPA・AJCEP 税率のうち、第 7304 項については既に上述したところであるが、その他の 4 項について、HS の号別の MFN 税率、EPA・AJCEP 税率は次の通りである。

図表6 2010年 A 国輸入 第 73 類 EPA・AJCEP 税率と MFN 税率

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
730511	5.00%	7.00%	9.00%
730630	5.00%	7.00%	9.00%
730690	5.00%	7.00%	9.00%
730799	10.00%	15.00%	10.00%
731210	5.00%	15.00%	10.00%
731815	10.00%	15.00%	10.00%
731816	10.00%	15.00%	10.00%
731822	10.00%	15.00%	10.00%
731823	10.00%	15.00%	10.00%
731824	10.00%	15.00%	10.00%
731829	10.00%	15.00%	10.00%
732090	10.00%	15.00%	10.00%
732690	10.00%	15.00%	10.00%

この表が示す通り、MFN 税率は EPA・AJCEP 税率よりも低いか同等である。EPA 税率、AJCEP 税率とともに、対 A 国では 2017 年 3 月末まで上の表の関税率が継続し、その翌月からようやく 0%となる。したがって、今後、MFN 税率が引き上げられない限り、2017 年 3 月末までは EPA・AJCEP を利用する価値はない。

このように、鉄鋼製品について現実に利用価値があるのは第 7304 項にほぼ限定されていると言ってよい。その点からすれば鉄鋼製品は EPA・AJCEP を有効に活用していると言える。しかし、第 7304 項の原産地基準は HS4 桁の関税分類変更基準であるから、鋼板から鋼管を製造することにより、これを満たすことができると思われるが、なぜ、EPA・AJCEP の利用率がもっと高率ではないのかについては、鉄鋼業界と協議すべきである。

e) 電気機器及びその部分品等

A 国の第 85 類の我が国からの輸入は、HS の号のうち EPA・AJCEP を利用している輸入があるのは 3 分の 1 程度の品目である。それらの第 85 類全体に対する EPA・AJCEP 利用率は僅かに過ぎない。

次の表は、第 85 類の号のうち、同類の輸入額の一定額以上を占める品目と、その MFN 税率、EPA・AJCEP 税率を示したものである。

図表7 第85類 2010年関税率

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
854290	0.0%	0.00%	0.0%
854231	0%-10%	0.00%	0%-2.5%
852990	0%-10%	0.00%	0%-2.5%
854239	0%-10%	0.00%	0%-2.5%
853690	1%-10%	0.00%	2.5%
854370	0%-10%	0%-5%	2.5%-5%
853710	10.0%	15.00%	10.00%
853400	0.0%	0.00%	0.0%
853890	1%-10%	3.33%	5.00%
854110	0.0%	0.0%	0.0%
853650	1%-10%	3.33%	5.0%
852580	3.0%	0.00%	0.8%
851190	1%-10%	5.00%	5.0%
852329	0%-30%	0%-16.67%	0%-20%
854140	0.0%	0.0%	0.0%
850511	1.0%	0.00%	0.0%
853229	0.0%	0.00%	0.0%

これまでの聞き取り調査では、その理由として、第85類にはWTOのIT協定製品として0%関税となっている品目が多く、タイ、マレーシア、インドネシア、シンガポール、ベトナムはIT協定の参加国であるところから、そもそもFTAを利用する必要がないとの意見が多かったが、上の表は、かかる意見の正当性を裏付けている。上の表からも、MFN税率がEPA・AJCEP税率と同等または低い品目が多いことが見て取れるのである。さらに、EPA・AJCEP税率の方がMFN税率よりも低い場合であっても、その差が小さいため、輸出企業として、EPA・AJCEPを利用するための費用を考慮して利用しないこととしている選択も十分に考えられる。

また、EPA・AJCEPの利用率の高い品目をみると、電気機器の輸出者は、利用する価値のあるものについては十分にEPA・AJCEPを利用していることが見て取れる。次の表は、各号の輸入額の相当部分についてEPA・AJCEPが利用されている品目のMFN税率、EPA・AJCEP税率を示したものである。

図表8 第85類 2010年A国輸入EPA・AJCEP利用率上位品目の税率

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
850520	1.0%	0.00%	0.0%
850590	1.0%	0.00%	0.0%
851110	10.0%	5.00%	5.0%
851633	20.0%	6.67%	10.0%
851650	30.0%	0.00%	5.0%
852872	20.0%	0.00%	5.0%

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
854511	1.0%	0.00%	0.0%
854519	10.0%	0.00%	0.0%
854590	10.0%	0.00%	2.5%
854620	1%-10%	0.00%	2.5%

これらの特徴として、第 8505 項の電磁石等以外は、MFN 税率と EPA・AJCEP 税率の差が大きいことが指摘できよう。第 8545.11 号の丸形炭素電極についてもかかる差は 1%しかないが、第 8545.19 号のその他の炭素電極の税率差が大きいところから、第 8545.19 号の利用が第 8545.11 号の EPA・AJCEP 利用を促進していると考えられる。

以上の点から、EPA・AJCEP 利用率は輸入額で僅かに過ぎないとはいえ、これは EPA・AJCEP 利用により得られるメリットを考慮した上での選択がなされているとも考えられ、EPA・AJCEP 利用が低調であると結論することはできない。

f) 無機化学品等

第 28 類である無機化学品について、EPA・AJCEP 利用率は僅かに止まっている。しかし、この理由も、殆どの無機化学品の MFN 税率が既に無税に引き下げられていることに原因があると思われる。次の表は、第 28 類の号のうち、輸入額で同類の総輸入額一定額を占めるものについての、MFN 税率、EPA 税率、AJCEP 税率を示したものである。

図表9 第 28 類 2010 年 A 国関税率

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
280300	0.0%	0.0%	0.0%
280700	5.0%	0.0%	0.0%
281122	0.0%	0.0%	0.0%
281700	5.0%	0.0%	0.0%
281820	0.0%	0.0%	0.0%
281830	0.0%	0.0%	0.0%
282010	0.0%	0.0%	0.0%
282300	0.0%	0.0%	0.0%
282580	0.0%	0.0%	0.0%
282590	0.0%	0.0%	0.0%
282739	0%-5%	0.0%	0.0%
283324	0.0%	0.0%	0.0%
283327	0.0%	0.0%	0.0%
283650	5.0%	0.0%	0.0%
283699	0.0%	0.0%	0.0%
284290	0.0%	0.0%	0.0%
284330	0.0%	0.0%	0.0%

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
284610	0.0%	0.0%	0.0%
284690	0.0%	0.0%	0.0%

この表から分かる通り、殆ど全ての号で MFN 税率が 0%となっている。第 2807.00 号の硫酸及び第 2836.50 号の炭酸カルシウムについての MFN 税率は 5%となっているが、それらの EPA・AJCEP 利用率は、極めて高い。

以上の点から、無機化学品について EPA・AJCEP を利用できる品目については十分に利用されているといえ、全体として利用率が低い原因は、MFN 税率が 0%となっていることにあると言える。

g) 染料、顔料その他の着色料等

第 32 類の染料、顔料等について A 国への輸入に対して一定額の EPA・AJCEP 利用が認められた。次の表は、これらのうち、第 32 類輸入額の一定額を占める号について、それらの 2010 年における MFN 税率、EPA 税率、AJCEP 税率を示したものである。

図表10 第32類2010年A国関税率

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
320411	5%	0.00%	0.0%
320417	0%	1.67%	2.5%
320611	0%	0.00%	0.0%
320619	5%	0.00%	0.0%
320649	0%	1.67%	2.5%
320650	0%	0.00%	0.0%
320710	5%	1.67%	2.5%
320810	10%	6.36%	7.3%
320820	10%	6.36%	7.3%
320890	10%	6.36%	7.3%
320990	10%	6.36%	7.3%
321000	10%	3.33%	5.0%
321290	0%	1.67%	2.5%
321410	10%	6.36%	7.3%
321490	10%	6.36%	7.3%
321511	0%	0.00%	0.0%
321519	0%	1.67%	2.5%
321590	0%	0.00%	0.0%

上の表に示した号のうち EPA・AJCEP を利用することができるものの輸入額合計は上の表に示した号の輸入額の合計の過半数を占める。しかし、それら輸入において実際に EPA・AJCEP が利用されていたのは一部に止まっている。

この原因として、第 32 類の輸出企業 2 社の聞き取り調査では、EPA・AJCEP の利用を阻害している要因として、次の点が指摘されている⁴。

- ・ MFN 税率が FTA 税率よりも低い品目がある。また、いまだに削減率が僅かな品目がある。
- ・ 商工会議所の証明書発給手続が煩雑である。
- ・ 原材料・製品供給メーカーの協力が得られない。さらなる利用促進には、FTA 利用の啓蒙、教育が必要である。

特に、MFN 税率と EPA・AJCEP 税率との差が僅かであることから利用できないという点は、両社から指摘されていた。確かに、上述の品目で現在でも関税率が残っている品目では、2010 年 3 月までは、その差が 3%未満であった。2011 年 4 月からはその差が 5%近くまで広がるどころから、今後、更なる利用拡大が期待できる。これは、裏返せば、かかる機会があることを生産・輸出者が認識していることを確保することが必要であるともいえる。

さらに、FTA の利用を阻害している別の要因として、材料供給メーカーの協力を得ることが難しいことが 1 社から指摘されている。他の 1 社は、そもそも材料供給メーカーの協力を求めることはせずに、FTA を利用しないという選択をしていた。この点は、後述する通り、他の生産者からも指摘されているところであり、対策が必要であると思われる。

h) ボイラー及び機械類等

第 84 類の機械製品についての A 国輸入に対して一定額の EPA・AJCEP 利用が認められた。まず、それらが MFN 税率と EPA・AJCEP 税率との関係を確認するため、第 84 類の総輸入額の一定額を占める号の関税率について、次の表にまとめた。

図表11 第 84 類 2010 年 A 国関税率

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
840734	0%-10%	15%-20%	除外
840820	10%	15%-20%	除外
840890	1%-10%	0.00%	2.5%
840991	1%-10%	15.00%	除外
840999	1%-10%	15.00%	除外
841330	1%-10%	15.00%	10.0%

⁴ 当該聞き取り調査の概要を第 II 章関係資料として添付したので参照していただきたい。

HS の号	MFN 税率	EPA 税率	AJCEP 税率
841480	1%-10%	5.00%	5.0%
841490	1%-10%	5.00%	5.0%
842720	5%	0.00%	1.3%
842952	5%	1.67%	2.5%
843149	5%	0.00%	1.3%
844399	0%-10%	0.00%	0%-2.5%
845710	0%	0.00%	0.0%
845819	1%	0.00%	0.3%
846210	5%	1.67%	2.5%
847330	0%	0.00%	0.0%
847710	5%	1.67%	2.5%
847989	1%	0.00%	0.0%
848071	5%	1.67%	2.5%
848180	3%-10%	5.00%	5.0%
848210	1%	0.00%	0.0%
848299	1%	0.33%	0.5%
848310	1%	1.00%	1.0%
848390	1%-10%	3.33%	5.0%

この表中にハイライトした号は、MFN 税率と EPA・AJCEP 税率の関係から、EPA・AJCEP を利用されてよいと思われるものである。それらの EPA・AJCEP 利用も一定額に止まっていた。

この比較からは、EPA・AJCEP 利用率の低迷の原因が必ずしも MFN 税率との差にあるものではないことが見て取れる。例えば、相当部分の輸入について EPA・AJCEP が利用されている第 8427.20 号の自走式フォークリフトトラックでは、その差は 5% である。第 8482.10 号の玉軸受の相当部分についても EPA・AJCEP が利用されていたが、その MFN 関税率との差は 1% しかない。

第 8408.90 号の船舶・自動車以外のエンジンについては、一部用途向け以外は MFN 税率と EPA・AJCEP 税率の差は 10% あるにもかかわらず、EPA・AJCEP はあまり利用されていない。この号の原産地基準は HS4 桁の関税番号変更または付加価値率 40% である。即ち、当該エンジンの部品（第 8409 項）を組み立てて完成エンジンとすることにより、EPA・AJCEP を利用することが可能となる。よって、原産地基準が阻害要因であるとは考えにくい。今回の聞き取り調査からは、現在、FTA の利用方法を研究中であるとしているメーカーが見られたところから、一部企業では単に FTA を活用する段階に至っていない可能性がある。しかし、他方で、最終製品が A 国から輸出される場合には、輸入関税が免除または還付されるため、EPA・AJCEP を利用する必要がないことも指摘されている点は注意を要する。

第 8414.90 号（ポンプ・ファンの部分品）、第 8443.99 号（プリンターの部分品）、8483.90 号（動力の伝導装置の構成部品・部分品）などは、輸出者自身は生産者ではない場合が考えられる。その場合、供給メーカーに日本国内での原産地判定を取得

していただかなければならない。しかし、これは、後述の聞き取り調査において指摘されている通り、簡単に処理できる問題ではない。また、部分品では、1品目の金額が小さすぎてFTA活用に至らないという指摘もなされている。さらに、エンジンと同様に、最終製品がA国から輸出されるため、EPA・AJCEPを利用する必要がないこともあると思われる。

第8462.10号（鍛造機）、第8477.10号（射出成形機）、第8480.71号（ゴム・プラスチック成形用の型）などの生産設備は、A国の外国投資優遇措置により輸入関税を免除されている可能性も考えられる。

以上から、機械類におけるEPA・AJCEPの利用は一部の品目に偏っていることがみられたが、利用率の低さにA国側の輸入関税の免除、還付が影響していることも考えられる。そのように、第84類の利用率の低さはEPA・AJCEPを活用する必要のない理由が別途存在する可能性が充分にある。他方、FTA活用方法について、自らは輸出していない部品メーカーへの説明は容易ではないとの意見があることも事実である。従って、EPA・AJCEPの利用率を高めるためには、部品メーカーへのEPA・AJCEPの利用方法の説明を地道に行っていくことが重要ではないかと思われる。

i) ガラス及びその製品

第70類の2010年におけるEPA・AJCEP利用は、一定額に止まっていた。次の表は、第70類のA国輸入額の一定額以上を占めるHSの号のMFN税率、EPA税率、AJCEP税率を示したものである。

図表12 第70類2010年A国関税率

HSの号	MFN税率	EPA税率	AJCEP税率
700312	5%	0.00%	1.30%
700319	5%	0.00%	1.30%
700521	0%-20%	0%-1.67%	0/-2.5%
700529	0%-20%	0%-1.67%	0/-2.5%
700600	0%	0.00%	2.50%
700711	10%	3.33%	5.00%
700910	10%	3.33%	5.00%
701911	5%	0.00%	1.30%
701912	5%	0.00%	1.30%
701919	5%	0.00%	1.30%
701990	5%	1.67%	2.50%
702000	10%	0.00%	2.50%

同類の輸入額の大きな部分を占める第 7006.00 号の加工ガラスは、MFN 税率が 0%であるから、EPA・AJCEP を利用する必要がない。これは、同類での EPA・AJCEP 利用率が低いことの一つの原因である。

その他のガラス製品ではほぼ全般的に EPA・AJCEP を利用する価値があると思われるが、実際に利用されているのは第 7005.29 号のフロート・磨き板ガラスに集中している。鋳込み法またはロール法により製造された板ガラスである第 7003.12 号、第 7003.19 号については利用されていない。

これらガラス製品の原産地基準は、HS4 桁の関税番号変更または付加価値率 40%である。よって、我が国で製造されたガラス製品は関税番号変更基準を充足している可能性が高く、原産地基準が障害となっているものとは考えにくい。

したがって、EPA・AJCEP 利用率が低迷している原因は EPA・AJCEP の制度上の問題ではないと思われる。今回の個別企業調査では、ガラス製品メーカーは含まれていなかったため、それ以上の分析は難しい。また、A 国の輸入額で第 70 類の大きな部分を占める、第 7019.90 号のガラス繊維・その他、第 7020.00 号のその他のガラス製品についても、同様である。これら産業に接触して、2010 年 4 月より EPA の関税率が 0%まで引き下げられたことが認識されているか否かの確認を含め、EPA・AJCEP 利用率の向上の手だてを探ることが検討されて良いものと思われる。

C. 潜在的ニーズがあると思われる産業

以上の分析から、EPA・AJCEP を利用した我が国からの輸出を促進するという観点から、次の製品を生産する産業に接触することが有効ではないかと思われる。

- ・ 第 74 類の銅製品、特に次の品目の生産者：
 - EPA・AJCEP が精錬銅、ブラス（第 7409.11 号乃至第 7409.29 号）。
 - 銅合金（第 7410.12 号）。
 - 第 7407 項は銅の棒及び型材の内精製銅（第 7407.10-19 号）。
- ・ 第 32 類の染料、顔料その他の着色料等。
- ・ 第 39 類のプラスチック製品。
- ・ 第 7003 項の鋳込み法またはロール法によるガラス製品、及び第 7020 項のその他のガラス製品

特に、これらの製品では、2010 年 4 月または本年 4 月以降、関税削減効果が顕著となってきている品目である。したがって、EPA・AJCEP の毎年の削減により、EPA・AJCEP を利用することで関税が有利になる品目を明示することが、利用率向上のためにつながるとと思われる。

第Ⅱ章 EPA・CEP 利用の成功事例、EPA・CEP 利用が成り立つ条件

我が国企業がアジア地域での EPA・CEP を更に有効に利用することに資するため、我が国において EPA を積極的に利用していると思われる企業に対して、その利用実態について聞き取り調査をおこなった。本章では、その概要を報告すると共に、当該聞き取り調査、またこれまで別途におこなってきた聞き取りを踏まえ、EPA の利用を積極的に利用している企業の要因を分析し、さらに、成り立つ条件について考察する。

また、それら企業の聞き取り調査の概要を資料として添付した。各企業からは添付の内容を公開することに了解を得ておいたので、今後の EPA・CEP の有効例として活用していただければ幸甚である。

A. EPA・CEP 利用の成功事例聞き取り調査の概要

本調査では、経済産業省の協力を得て、EPA・CEP の原産地証明書取得件数から、EPA・CEP を積極的に利用していると思われる企業 5 社に聞き取り調査をおこなった。さらに、日本機械輸出組合がウェブにより組合員に提供している「FTA 活用ガイド」のアクセス数上位の、機械メーカー1社、電子機器メーカー3社、商社1社に聞き取り調査をおこなった。本章では、それら聞き取り調査から特徴としてあげられる点をまとめる。

1. EPA・CEP 利用の端緒・その後の利用の実態

a) 端緒とその後の行動の共通点

まず、各社に、EPA・CEP を利用することとなった端緒について調査した。その結果、全ての企業で、輸入者からの要請に基づいて、EPA・CEP を開始していることが明らかとなった。これは、製造メーカー、商社、商社機能を持つ製造メーカーの全てに共通する。これは、我が国の EPA・CEP が発効した最初の時期では、輸入関税を実際に支払う輸入者が敏感に反応した結果であると思われる。

しかし、EPA・CEP の利用を開始した後の対応において、次の 2 つに分かれる。

- ・ 輸出者である我が国の企業側が EPA・CEP を利用することが可能である取引を調査し、EPA・CEP の利用を促進している。(A 社、E 社、F 社、G 社、H 社)
- ・ 輸入者からの依頼がない限り、EPA・CEP は利用しない。(B 社、C 社、D 社)

前者グループと後者グループそれぞれに共通する点がある。それは、我が国の本社側が EPA・CEP を積極的に利用している企業の輸入先は、日本企業の現地子会社

であるという点である。他方、輸入者からの依頼がない限り EPA・CEP を利用しないとすゝる企業の輸出相手先は、非関連企業であった。

b) 輸出者の利益

調査を行った全ての企業が共通して述べていた点は、輸出者にとっては、EPA・CEP を利用することによる直接的な利益は全くない、ということである。聞き取り調査において、各社に、輸入者側との交渉により輸出価格の引き上げ、輸出数量の増加はみられなかったかを質問したが、肯定的な回答は全くなかった。

しかし、子会社・関連会社が輸入者である企業は、企業グループ全体として輸入関税の削減効果を裨益することができるので、日本からの輸出価格の引き上げまでおこなわなくてもよい、とすゝる回答が殆どであった。他方、非関連企業を輸出相手先とする企業は、原産地証明書を取得する時間及び費用を要するのみばかりで、EPA・CEP を利用するメリットは全く見いだせない、と述べている。

2. 輸出者側から EPA・CEP を利用している企業の利用のポイント

EPA・CEP の利用を開始した後、輸出者である我が国企業側が EPA・CEP を積極的に利用している企業は、次の行為をおこなっている。

a) EPA・CEP 情報収集部門の存在

EPA・CEP を積極的に利用している企業では、EPA・CEP の状況の進展について情報を収集し、社内に展開する部署が存在し、機能していた。かかる部署が果たす機能は次の通りである。

- ・ EPA・CEP 情報を収集して、イントラネット等で社内広報する。
- ・ 会社の輸出品目、輸出数量を調査、検討して、EPA・CEP を利用できる取引を特定し、担当する部署へ連絡し、利用可能性について協議する。
- ・ 営業部門・事業部向けに EPA・CEP 利用説明会を開催する。
- ・ EPA・CEP を利用したことにより裨益した金額、かかる経験から得たノウハウの社内共有を図る。
- ・ 輸出製品についての年別ステージング表を作成して、事業部門に配布し、今後の事業計画に役立てる。

b) その他のポイント

今回おこなった聞き取り調査では、前項の情報収集部門の存在が大きな存在であった。EPA・CEP の有効利用に成功するポイントは、ここにあると思われる。

また、これまでの聞き取り調査では、上述以外の点として、次の事項を挙げることができよう。

- ・ 財務部門、購買部門などの支援： EPA・CEP を利用するためには、輸出する製品が利用する EPA・CEP の原産地基準を満たしており、それを継続的に確認する必要がある。この作業は、EPA・CEP を利用するための準備行為をおこなう時点で不可欠な事項である。財務部門の協力は、付加価値基準を適用する場合に、購買部門の協力は、原材料の原産地を特定する必要がある場合に、特に重要となる。
- ・ 通関情報・原産地情報のコンピュータ化： 輸出品目が多岐に亘る企業、また、同一製品を複数の拠点で生産している企業の中では、通関情報及び原材料の原産地情報をコンピュータシステムに組み込み、関税削減を最大化するよう調整している例が見られた。但し、それらは、EPA・CEP 利用を開始した後、さらに効率的な利用を図ることを目的として行われること、社内のサプライチェーンネットワーク整備の一環として行われた例が多いことが挙げられる。また、EPA・CEP を積極利用している相当数の企業では EPA・CEP を利用できる輸出取引を特定すること自体には困難を訴えていないところから、多くの企業では、ここまでの投資は必要とならないものと思われる。

3. EPA・CEP 利用の阻害要因と対応策

前 2 節では、EPA・CEP を積極的に利用している企業の特徴及び積極利用をおこなうための活動をまとめたが、本節では、聞き取り調査から得られた EPA・CEP の利用を阻害している要因を検討し、その対応策を検討する。

a) 非関連企業向けの輸出である

第 1 節で指摘した通り、輸出相手先が非関連企業である場合、EPA・CEP を利用しても輸出者側に何らの恩典とももたらさない。このため、EPA・CEP を既にご利用している企業であっても、輸入者から要請のない限り、積極的に利用する姿勢をとっていない。それら企業にとっては、EPA・CEP は業務負担が増えるばかりであるという意識の方が高いように思われる。そのため、輸出者から、輸入者に対して EPA・CEP の利用を働きかけることはない。

この問題は、根本的には、輸出者が輸入者にならない限り、解決しない。聞き取り調査では、値上げを打診できないかと尋ねたが、そのようなことは極めて難しいとのことであった。

b) 原材料・製品供給メーカーからの協力が得られない

製造メーカー、商社とも共通して指摘している点として、原材料・製品供給メーカーから原産地情報を得ることには相当な労力を要すること、また、製品について日本商工会議所の原産地判定の取得に協力が得られないことがあると指摘されてい

る。このため、輸出者としては EPA・CEP を積極活用する意思を有していても、輸出製品について原産地基準が充足されているか否かの確認ができず、EPA・CEP 原産地証明書を受給できない状況となっている。

原材料・製品供給メーカーからの協力が得られない理由としては、次の点が指摘されている。

- ・ 原材料・製品供給メーカーには中小企業が多く、EPA・CEP 原産地基準についての理解がない。また、それら企業は必要となる情報を収集することが難しい。
- ・ 他の供給先からは依頼されていないとして、情報の提供を拒否された。
- ・ 原材料・製品供給メーカーには何らの裨益もない。

これらの対策として、多くの輸出企業では、供給メーカーに対する EPA・CEP 原産地規則説明会等をおこなうなど、EPA・CEP についての理解を深めていただく努力を行っている。しかし個別企業の努力には限界がある。今回の当初の調査目的は、説明会を行うべき業種を検討することとされていたが、その対象として、原材料・製品供給メーカーに対する説明会を定期的を開催することが重要ではないであろうか。

c) EPA・CEP の利用方法が分かりにくい

今回の聞き取り調査においては、EPA・CEP の利用方法が分かりにくかったとの声が多く聞かれた。この点については、次の2点が指摘されている。

- ・ EPA・CEP の利用方法そのものが分かりにくかった。
- ・ EPA・CEP に添付されているステージング表では特定の年の税率が極めて分かりにくく、他の情報でも一覧性がない。
- ・ 国内で調達する部品の関税分類が分からない。

第1の点については、経産省のウェブサイトでは、例えば、[EPA/FTA：活用入門パンフレット](#)等、説明資料はネット上でも相当に充実してきている。しかし、この分野に全く経験のない企業では、それでもなお、手探りで利用を開始しなければならなかった、という指摘がなされている。今回聞き取り調査をおこなった企業においても、2社が、利用方法を完全に理解するまでに試行錯誤をおこなった末に、現在の利用方法にたどり着いたと述べている。

また、ある企業は、商工会議所の新 EPA の説明会では、既に EPA・CEP の利用方法を熟知した企業向けのように思われ、全くの素人は質問等が行いにくい環境であるとも指摘されている。また、自らが既に利用している EPA と新 EPA とはどこが異なるのか、という点にも答えてくれていない。さらに、EPA・CEP 担当部門また

は営業部門で EPA・CEP を担当することとなった者が受講できるセミナーなどが欲しい、とする声もあった。

さらに、上述の通り、供給メーカー、非関連企業を輸出相手先とする企業などは、自らには利益がない一方で手続が複雑そうに見えるというところから、そもそも EPA・CEP の利用を検討しないことが業界の認識である、という声も聞かれた。

これらの対策としても、EPA・CEP の初心者向け且つ実務上活用できる具体的な内容のセミナーを、定期的を開催することを試みてよいのではないと思われる。

第 3 の点については、関税分類の専門家が相談に応ずるなどしなければ、輸出者の負担は軽減されない。

d) 少額輸出である

数多くの部品を輸出するメーカーからは輸出が少額に留まる場合には、輸出の場合には EPA・CEP を利用しないこととしている、という指摘がなされている。その原因は次の点にあると思われる。

- ・ 1 品目の輸出量が少額、少数である場合には、原産地を確認する作業をおこなう費用及びリスクに対して関税削減額が見合わない。
- ・ 商工会議所の原産地証明書発給費用が関税削減額を相殺してしまう。

事実、ある品目について、原産地を確認するために発生する作業、それに要する費用とリスクは、当該品目を EPA・CEP を利用することにより得られる関税削減額とは関係がない。しかし、輸出額そのものは、如何ともしがたい。したがって、この問題は、関税削減額が一定金額以上とならない限り、解決されない。この点は、次の項目で、検討する。

また、後者は、商工会議所の原産地証明書発給費用の減少、または関税削減額が増加しない限り、解決しない。それらの点についても、次の項目以降で検討する。

e) 関税削減額が少額である

企業によっては、関税削減額が少額に止まる場合、EPA・CEP の利用を差し控えるとしているところがあった。関税削減額が少額にとどまっている理由としては、前項で述べた、輸出額が少ないことに加え、次の点が挙げられている。

- ・ 関税削減のステージング期間が長く、未だ、MFN 税率と EPA・CEP 税率との差が十分に拡大していない。
- ・ MFN 税率が EPA・CEP 締結後に削減されたため、MFN 税率が EPA・CEP 税率を下回っている。

- ・ 商工会議所の原産地証明書発給費用が高い。

第 1 の問題は、時間の経過により解決されるのを待つしかない。ここで重要となるのは、時間の経過により関税が十分に削減されることとなった時に、機を逸することなく、EPA・CEP が利用されるよう、配慮されることである。

第 2 の点については、EPA・CEP 締結時に想定された MFN 税率との差が、EPA・CEP 協定上、保証されていないことが一つの原因である。輸入国の裁量によって MFN 税率を引き下げることにより、第三国からの輸入との競争上我が国の輸出者が受けると期待された利益を、実際には受けることができなかったことを示している。しかし、これは、FTA 全般に存在するリスクである。

第 3 の問題は、日本機械輸出組合としても長年に亘り指摘してきた事項であり、関係者には既に問題としては十分に認識されている事項である。その解決策は本報告書の範囲外であると思われる。なお、上述の手續の問題点を指摘した企業に対して、聞き取り調査の場において、認定輸出者の概要、日メキシコ EPA では間もなく導入されること、AFTA 域内では一部の国の間でパイロットプログラムが開始されていることなどを説明したところ、殆どの企業が積極的に検討したいと述べていた。

f) 商工会議所の発給手續

商工会議所の発給手續の問題点として、その手續が煩雑であること、また、費用が高いとして、次の点が指摘されている。

- ・ 原産地証明書を商工会議所にて受領するための時間を割く必要がある。（仲介業者に委託すれば、その手数料が発生する。）
- ・ 発効手数料はその都度に支払わなければならない、費用と作業時間が発生する。
- ・ 発給申請後に船便の変更等で不要となった原産地証明書であっても、その連絡を商工会議所におこなった時点で商工会議所側の処理が終了した場合には、発給費用を請求される。結局、別途発給をうける原産地証明書の代金と合わせると、2倍の額を支払うこととなる。
- ・ いくつかの企業からは、同一製品を同一輸出先に対して再度出荷する場合に、全ての項目を改めて入力しなければならないと指摘されている。
- ・ 輸出者と生産者が異なる場合、証明資料提出同意通知書について、有効期限が3年間とされている。有効期限が長いため、更新を失念しがちである。

第 1 の点については、船積変更などの理由により紙としては「発給」⁵されないこととなった証明書について、公文書に類するものの交付の対価⁶として手数料を徴収してよいか疑問がある。検討されるべきである。

第 2 の点については、既にシステム対応可能であるとの意見もある。いずれにせよ、この点は、EPA・CEP 利用そのものを阻害している要因とは思われない。

第 3 の点の証明資料提出同意通知書については、かかる期限が必要であるか、検討されて良いと思われる。

B. EPA・CEP の利用が成り立つ条件とその利用拡大のために行うべき事項

1. EPA の利用が成り立つ条件の整理

上述の分析の通り、積極的に EPA・CEP を利用している企業は、次の点において共通するところが見られた。

- ・ 輸出先は子会社・関連企業であること。
- ・ 社内に EPA・CEP 担当部署があること。

この最初の点について、別の言い方をすれば、輸出者に、間接的ではあるが EPA・CEP による関税削減効果が輸出者に及ぶことが条件となっているといえる。

後者は、企業として、EPA・CEP 担当を置く実力が必要であるという見方ができる。EPA・CEP 担当者を置けない企業、外部のコンサルティングにより当該機能を補完することが必要であることを示している。

2. EPA・CEP の利用拡大のために行うべき事項

EPA・CEP の利用を拡大するためには、前節に挙げた 2 条件が満たされるようにすることであると思われる。また、本章の A.3.にまとめた EPA・CEP 利用阻害要因、及びそれへの対応策を含めて、EPA・CEP の利用を拡大を改めて検討する。

第 1 の点である、輸出者に EPA・CEP による関税削減効果を及ぼす方法は、残念ながら、非関連企業が輸出相手先である場合には、本調査における聞き取り調査か

⁵ 特定原産地法第 32 条第 1 項では、「発給申請者は、経済産業大臣の行う特定原産地証明書の発給にあつては実費を勘案して政令で定める額の、指定発給機関の行う特定原産地証明書の発給にあつては実費を勘案して政令で定めるところにより指定発給機関が経済産業大臣の認可を受けて定める額の手数料を納付しなければならない。」と規定されている。したがって、「発給」していない証明書について手数料を請求するには疑問がある。

⁶ 商工会議所が発行する「特定原産地証明書」は、公文書に類するものとして、消費税の対象とされていない。この点については、国税庁ホームページ質疑応答事例「日本商工会議所による『特定原産地証明書』の発給に係る手数料の取扱い」

<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/shitsugi/shohi/10/06.htm> が参考となる。

らその解は得られなかった。机上の議論としては、特惠原産地証明書取得に係わる費用及び利益を別途徴収する、または輸出価格を引き上げるといったことが考えられる。例えば、輸出条件を DDP 条件（仕向地持ち込み渡し・関税込み条件）に切り換えれば、輸出者が輸入者となることは可能である。輸入者としての業務は、商社など輸入代理人に委託するといったことも考えられる。しかし、既に FOB、CIF 等の条件で行ってきた取引を DDP に切り換えることは簡単なことではないであろう。

但し、非関連企業が輸出相手先である全ての場合において、EPA・CEP の利用を開始した後でも、輸入者から特惠原産地証明書の取得を要求されていることも特徴としてあげられる。さらに、かかる状況であるが故に、EPA・CEP により削減される税率についての認識も薄い点が指摘できる。中には、EPA・CEP を利用すれば輸入関税が削減されるにもかかわらず、その利用を放置している例さえもあった。かかる場合輸出者から EPA・CEP 利用を提案することにより、輸出価格交渉は多少なりとも容易となると思われる。これは実証されたものではないが、すくなくとも、輸出者が、EPA・CEP 関税率を容易にすることにより、EPA・CEP 利用が少しでも促進されるのではないであろうか。

第 2 の、社内に EPA・CEP 担当部署があるという点は、企業規模によって、対応策が異なると思われる。輸出管理部門を擁している規模の企業であれば、EPA・CEP 担当部署として当該部門が既に機能しているものと思われる。問題は、かかる管理部門を擁することが難しい、中小企業である。この点は、A.3.b) の原材料・製品供給メーカーの協力の問題、A.3.c) の EPA・CEP の利用方法の理解が難しい、と言った点にも共通する。

それらの点を踏まえると、EPA・CEP の利用を拡大することについては、既に次の事項をおこなうことが有効であると思われる。

- ・ セミナーの定期開催

- ▶ EPA・CEP 制度の概要を知る機会を提供することが必要である。既に、EPA・CEP 概要を説明する資料を日本商工会議所、経済産業省などのウェブページから入手することができるが、その概要を、専門用語ではなく、平易な言葉で説明するセミナーが定期開催されないであろうか。これにより、既に EPA・CEP を利用している企業の新規担当者、また、原材料・製品供給メーカーを含めて、EPA・CEP を初めて利用しようとする企業に、正しい知識を普及させ、的確な利用を促進することができるのではないか。
- ▶ この点から、当該者を対象とした、EPA・CEP の初心者向け、且つ実務上活用できる具体的な内容の EPA・CEP 説明会を定期的に、例えば毎月 1 回定期的に開催することとして、必要とされる方がいつでも参加できるよう試みてはいかがであろうか。

- ・ コンサルティング窓口の設置

- ここでのポイントは、個別の事例に応じた、個別相談である。「あそこにゆけば、会社の内情に則して親身になって全て教えてくれる」というコンサルティング窓口を開設できれば最適である。社内に EPA・CEP 担当部署を置くことができない企業の代替となる、窓口が望ましい。
- 既に JETRO、日本商工会議所でもかかる相談窓口を設けているところであるから、それら窓口業務の成果を含め、原産地証明書の申請書の書き方といった事項に止まらない、各企業の個別事情に則したアドバイスをおこなう相談窓口を検討すべきである。
- また、当該窓口へのアクセスは、まずは匿名でおこなえることにすべきである⁷。

- ・ EPA・CEP 関税率削減ステージング表を公開する

- ・ 認定輸出者制度の導入促進

- 聞き取り調査から、個別の特恵原産地証明書の取得が不要となる、認定輸出者制度に対する企業の期待度は高いことが強く感じられた。現在の第三者証明制度に加えて、自己証明制度を導入することは、EPA・CEP 利用の手続的障害をなくす最良の方法であると思われる。
- 既に日メキシコ EPA では導入が決定したところであるが、この制度を PR すると共に、他の EPA・CEP にも、早期に導入するよう、努力されることを期待したい。

⁷ 本報告書作成時には、そのホームページで日本商工会議所の相談窓口は調査票に記入しないと質問できないようにも思われたが、その後、この点は改善されている。(http://www.jcci.or.jp/gensanchi/office_list.html)

第 III 章 諸外国の EPA 利用促進に向けた取り組み

本調査の最後として、本章では、オーストラリア、欧州（及びその代表的な国として英国）、韓国、マレーシア、シンガポール、米国、の FTA 担当政府機関がウェブ上で FTA 利用促進のために作成しているホームページを紹介する。また、説明会、コンサルテーションなど、FTA 利用促進のためにおこなっている事業の概要をまとめた。さらに、それら資料を本報告書に添付したので参照していただきたい。

A. オーストラリア

FTA の認識を高め、その利用を推進しているオーストラリアの主な機関は、外務貿易省（Department of Foreign Affairs and Trade）である。また、オーストラリアの通商促進を担当しているオーストラリア通商委員会（AUSTRADE）は、輸出振興を目的として、貿易相手国についての FTA に関する一般的な情報を提供している。

オーストラリアが締結した FTA の原産地規則については、オーストラリア税関のウェブサイトから提供されている。その他、農林水産省（DAFF）等の政府機関からも、FTA に関する情報がウェブのホームページから提供されている。原産地証明書を発給する権限はオーストラリア産業団体（AIG）とオーストラリア商業会議所（ACCI）に与えられているが、ACCI に比べて AIG の方が FTA に関する情報を多く提供している。

1. 外務貿易省

外務貿易省は、その FTA ホームページ⁸に、各 FTA の概要、利用のためガイドライン、発効済み協定の協定文、交渉中の FTA についての交渉概要、共同研究及びフィージビリティスタディ報告書、各 FTA についての質問のコンタクト先、さらに一般的な情報として、報道発表資料、FTA の締結・交渉相手国との二国間関係などを提供している。たとえば、日本オーストラリア EPA 交渉⁹に関する専用のウェブページにおいては、我が国との交渉の状況、その他我が国との貿易関係に関する情報を提供している¹⁰。

また、外務貿易省は、FTA に対する認識を高めその活用を推進するためのビジネスセミナーをおこない、または後援している。その一例として、2010 年 11 月 26 日にメルボルンで開催された ASEAN-オーストラリア-ニュージーランド FTA 政府代表によるビジネスセミナー資料を、本報告書に添付したので、参照いただきたい。

外務貿易省は、文化の知識から経済関係まで我が国に対する理解と認識を発展させることを目的として、豪日交流基金（AJF）¹¹を設立している。AJF は二国間関係

⁸ 外務貿易省の FTA に関するウェブページ: <http://www.dfat.gov.au/fta/index.html>

⁹ 外務貿易省の日豪 EPA 交渉に関するウェブページ <http://www.dfat.gov.au/fta/ajfta/index.html>

¹⁰ 外務貿易省の日本との関係に関するウェブページ: <http://www.dfat.gov.au/geo/japan/index.html>

¹¹ AJF ホームページ: <http://ajf.australia.or.jp/english/aboutajf/>

に関する出版物を出版しているが、我が国との FTA については、交渉中であるところから、特段の出版物はない。

2. オーストラリア通商委員会

オーストラリア通商委員会は、FTA については、簡潔かつ一般的な概要を提供するのみである。その FTA ウェブページ¹²には、発効済み及び今後可能性のある FTA の一覧を掲載し、発効済み FTA に関する基本的概要を提供している。日本については FTA 交渉相手国として掲載しているのみである。その他、日本についてのウェブページ¹³では、2009 年 10 月 28 日付の「*Australia and Japan: A New Economic Partnership in Asia*」¹⁴ と題した資料を含め、日本の産業に関する情報が提供されており、また、日豪 EPA に関する情報の参照先として外務貿易省のウェブサイトのリンクを紹介している。

3. オーストラリア関税局

オーストラリア関税局は、その FTA ウェブページ¹⁵において、発効済みの各 FTA の原産地規則についての詳細な説明、また、同局に関係する法令、通達・公告、各 FTA のガイドライン、運用指針、証明書等のサンプル等を提供している。しかし、FTA の活用を推進する活動はおこなっていない。

4. その他の政府機関

他の政府機関としては、農林水産省の通商市場アクセス局（Trade and Market Access Division）が FTA のウェブページ¹⁶において、オーストラリアの FTA に関する方針の概要、FTA 利益、FTA における農林水産省の役割を説明している。また、締結済みの FTA における農産品についての概要についても述べている。

また、閣僚の演説、特に貿易相及び外務相の演説はウェブサイトで公表されている¹⁷。これは、FTA 方針の進展を広く伝えることに貢献している。生産性委員会（PC）は、オーストラリア政府の FTA に関する方針を分析した年次研究報告書を発表している。さらに、オーストラリア政府の主要なビジネスリソースである business.gov.au では、FTA 関連のウェブサイトのリンクを提供している¹⁸。

¹² オーストラリア通商委員会の FTA ウェブページ:
<http://www.austrade.gov.au/Free-Trade-Agreements/default.aspx>

¹³ オーストラリア通商委員会の日本に関するウェブページ: <http://www.austrade.gov.au/Japan/default.aspx>

¹⁴ オーストラリア通商委員会の日豪 EPA に関する資料:
<http://www.austrade.gov.au/ArticleDocuments/1358/Australia-and-Japan-Partnership-Report.pdf.aspx>

¹⁵ オーストラリア税関の FTA ウェブページ: <http://www.customs.gov.au/site/page6010.asp>

¹⁶ 農林水産省の FTA ウェブページ: <http://www.daff.gov.au/market-access-trade/fta>

¹⁷ オーストラリア通産大臣のウェブサイトは以下のとおり。 <http://www.trademinister.gov.au/> 外務大臣のウェブサイトは以下のとおり。 <http://www.foreignminister.gov.au/>

¹⁸ [http://www.business.gov.au/BusinessTopics/Tendersandcontracts/Pages/FreeTradeAgreements_\(FTAs\)_.aspx](http://www.business.gov.au/BusinessTopics/Tendersandcontracts/Pages/FreeTradeAgreements_(FTAs)_.aspx)

民間レベルでは、AIG が International Trade Policy のウェブページで締結済み FTA に関して、AIG の意見書、提出物を掲載し、また、国ごとのウェブページへのリンクを提供している¹⁹。なお、日本についての記述は少なく、International Trade Policy のウェブページでは「日本」という国名から、日本についてのページ²⁰にリンクされるようにされているのみである。このページには輸出市場としての日本についての概略と、日豪 EPA に関する AIG の意見書が掲載されている²¹。

B. 欧州連合

1. 欧州委員会

FTA の推進及び関連事項は欧州委員会貿易総局（Directorate-General for Trade (DG Trade)）が担当している。貿易総局は、そのウェブサイト²²で、発行済み及び交渉中の FTA について、その FTA の全条文や FTA により得ることができる主な利益などの情報を提供している²³。欧州委員会税制・関税同盟総局（DG for Taxation and Customs Union (DG TAXUD)）ウェブサイトでは、EU の特惠貿易の取り決めの関税に関わる側面（主に原産地規則及び書類作成要件）について、その概要及びユーザーガイドを提供している²⁴。しかし、それらウェブサイトは、多く不完全であり、ユーザーにとって使いやすいとは言い難く、したがって一般的には EPA や FTA への認識及び利用を高めるための有用なツールとはなっていない。

欧州委員会は、市民社会との対話（Civil Society Dialogue）²⁵という場を通じて、EU の通商政策の様々な側面に関して EU 産業との対話を推進しているが、この場において、FTA に関して会議やセミナーが開催されている。しかし、これらは FTA の活用についての研修の場ではない。

¹⁹ AIG の国際通商政策に関するウェブページ: <http://www.aigroup.com.au/portal/site/aig/trade/internationalpolicy/>

²⁰ AIG の日本に関するウェブページ: <http://www.aigroup.com.au/trade/export/japan/>

²¹ AIG の日豪 EPA に関する説明: http://pdf.aigroup.asn.au/trade/fact_sheet_japan_250204.pdf

²² 以下を参照。 <http://ec.europa.eu/trade/>.

²³ 例として以下を参照。 <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/korea/>（交渉中の EU 韓国 FTA に関する概要、ステートメント、最新情報及び協定案が含まれている）

²⁴ 例として以下を参照。
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/index_en.htm（EU FTA 及び他の特惠的取り決めに基づく原産地規則の様々な側面や関連ガイドライン（欧州委員会に対する拘束力はないが、取引業者に EU 規則の詳細な知識を提供するため、一般に有用である。）について説明した項目がある。
http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/publications/info_docs/customs/index_en.htm（一定の特惠原産地規則の利用者向けガイドと、EU-メキシコ FTA の概要を紹介。）

²⁵ <http://trade.ec.europa.eu/civilsoc/index.cfm> を参照。

EU の FTA 広報活動は、基本的には開発途上国との貿易に重点が置かれている。欧州委員会は、特に EU と発展途上国間の FTA に関する情報を述べたパンフレットその他の書類を発行している²⁶。また、欧州委員会は、発展途上国の輸出者の EU 市場に対するアクセスを拡大するために、無料のオンラインサービスである輸出ヘルプデスクに、特惠貿易協定の技術的要件、関税率、文書作成要件についての情報を提供している²⁷。このデータベースの情報は、特定の開発途上国からの輸出に合わせて作成されているものの、詳細な技術上及び文書作成上の要件並びに各 EU 加盟国の適用税率を提供しており、先進国の輸出者にとっても有用であろう。

欧州の産業団体、商業会議所並びに BusinessEurope、Eurochambres、Eurocommerce 及び ECIPE などの政策シンクタンクは、特定の交渉中又は発効した FTA について情報紙を発行し、セミナーを開催している²⁸。しかし、これらは定期開催されているものではない。交渉中の FTA の実現に焦点を当てたセミナーで、これら団体の外国貿易小委員会が、FTA についての疑問点について会員の要請に応じて、欧州委員会の担当官を招いて特定の FTA の問題に関して質疑応答の場を設けているものである。FTA 締結後のビジネス上のガイダンス提供には重きを置いていない。

2. EU 加盟国－英国の例

EU 加盟国及び地域の産業団体は、個別に各 EU FTA についてのガイダンスを国内産業に提供するために一定の取り組みを行っている。それらの情報は EU が提供する情報を補完している。例えば、英国は、FTA について主たる責任を有する政府機関である、Department for Business Innovation & Skills²⁹ 及び UK Trade & Investment が、FTA に関する事業者向けアドバイス及び説明会についてのコンタクト先情報を提供

²⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/cfm/doclib_section.cfm?sec=610&langId=en を参照。（協定文の詳細についての言及はないが、交渉の状況や EU の観点からみた他の関連事項を網羅する、EU が発展途上国と締結した EPA についてのパンフレットのリストを掲げた、貿易総局の刊行物のアーカイブを掲載している。）

²⁷ http://exporthelp.europa.eu/index_en.html を参照。ここでの明らかな焦点は、発展途上国との EPA および FTA の詳細な情報を提供することであるが、他の FTA におけるドキュメンテーション要件と原産地規則についても、欧州委員会内部のデータベースのページまたは欧州委員会が提供する概要のページへのリンクにより、一定の詳細を提供している。
（http://exporthelp.europa.eu/display.cfm?page=cd/cd_DocumentsYouNeedToQualifyForPreferentialAgreements.html&docType=main&languageId=EN と、http://exporthelp.europa.eu/display.cfm?page=cd/cd_RulesOfOrigin.html&docType=main&languageId=EN を参照。）

²⁸ 例として、<http://www.ecipe.org/publications/all-publications> を参照。（FTA の活用方法などの実務的な点ではなく、EU 韓国 FTA 並びに FTA の政治的側面などを重点的に取り扱った他の EU 貿易政策問題に関する情報紙を掲載。）

²⁹ 以下を参照。<http://www.bis.gov.uk/policies/trade-policy-unit/trade-negotiations/free-trade-agreements>（EU FTA に関する 1 ページの概要と詳細な情報を求める場合の連絡先を掲載。）と、<http://www.bis.gov.uk/files/file52390.pdf>（同機関及び他の関連機関が支援することのできる FTA 関連事項についての詳細と連絡先を掲載。一部の資料において、FTA を含め英国企業の貿易振興を支援すると説明されていた英国の公的機関 SITPRO は、予算削減のため 2010 年に閉鎖され、現在は BIS がその機能を引き受けている。）

して³⁰、個別相談に応じている。但し、両者とも、ウェブサイトでは FTA の活用についての情報はほとんど提供していない。

また、英国王室歳入関税局（HM Revenue & Customs）は、EU FTA に基づく特恵関税の特徴とそれを享受するための要件について³¹一般企業に提供している。さらに、英国商業会議所及びその地方支部などの産業団体は、定期的ではないが、EU の FTA についての研修イベントを加盟企業に提供している³²。

³⁰ <http://www.ukti.gov.uk/export/aboutexporting/newtoexporting.html> を参照。（輸出者に提供される様々な情報サービスの詳細と、個別のアドバイスの照会先を掲載するが、FTA の活用に関する詳細は提供していない。）

³¹ 例として、以下を参照。

http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?nfpb=true&pageLabel=pageLibrary_PublicNoticesAndInfoSheets&columns=1&id=LIB_INFOS_IE_PN と、特に以下のリンク（当該ウェブサイトにおける誘導が容易ではないため見つけるのがいくらか困難である）Notice 812 号（トルコに関する貿易特恵）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_CL_000177）, 826 号（様々な関税特恵取り決めの一般的特徴）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_CL_000180）, 827 号（様々な特恵プログラムに基づく EU の輸出手続）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_CL_000182）, 828 号（Euromed を含む、様々な関税特恵取り決めにおける原産地規則）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_CL_000193）, 829 号（キプロスとのものなど、様々な関税特恵取り決めにおける原産地規則）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_CL_000196）, 830 号（新たな EU GSP 原産地規則）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_PROD1_030799 及び http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_PROD1_030812）, 及び 832 号（EU メキシコ EPA の原産地規則）

（http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/downloadFile?contentID=HMCE_CL_000262）。

BusinessLink のウェブサイトも参照されたい（及び、特に以下のサイトの“Using trade preferences”

<http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?lang=en&topicId=1079819533&topicId=1079819533>,（このページにおいてリンクされている小項目を含む）。これは HM Revenue and Customs が作成しており、貿易特恵及び関連する基本事項について一般的な導入情報を提供する。

³² 例として、http://www.londonchamber.co.uk/lcc_public/article.asp?aid=3157 を参照。（輸出及び関税政策の様々な側面についてロンドン商業会議所が提供する予定の研修コースに関する情報を提供しているが、ウェブサイト上に特定の FTA に関する情報は無い）及び <http://www.londonchamber.co.uk/DocImages/7405.pdf>（ファクトシート“*A Guide to Importing and Exporting*”は、英国商業会議所が英国の輸出を振興するために提供するアドバイス及びサービスについて詳しい情報を会員に提供するが、ここでも FTA に関する詳細な情報は提供されていない。）

C. 韓国

韓国政府は、2003年9月に決定され2004年5月に補足された韓国 FTA ロードマップ³³に従って、FTA の広報活動を推進している。このロードマップは中長期的な FTA 利用推進計画で、FTA の調印後4年から5年にわたり FTA 推進キャンペーンを実施するものである³⁴。同計画は、ASEAN、日本、シンガポール及び米国など、韓国が締結する全ての FTA を対象としている。これは、中国の経済力の上昇を考慮して、韓国が複数の FTA を同時に実現して北東アジアにおける FTA のハブとなることにより、世界市場における韓国の地位を維持することを目指したものであるとされている³⁵。

1. FTA 諮問委員会と FTA 委員会

韓国では、FTA 諮問委員会と FTA 委員会が、FTA の推進を担う二大政府機関である。FTA 諮問委員会は、通商外交部長官が議長を務め、学識経験者及び企業の専門家によって構成され、FTA の策定及び推進において政策的な助言を政府に提供している。FTA 委員会においても通商外交部長官が議長を務め、関係省庁の副長官によって構成されている。韓国の FTA 政策の決定、FTA 交渉の監督、フォローアップ措置の実施を主に担当する。FTA 委員会は、大韓貿易投資振興公社 (KOTRA)³⁶、韓国貿易協会 (KITA)³⁷及び韓国関税庁 (KCS)³⁸などと協力して、FTA に関する企業の意見を取りまとめ、民間企業による FTA の活用を推進している。大韓貿易投資振興公社、韓国貿易協会及び韓国関税庁は、また、FTA 相手国のパートナーや商業会議所、韓国原産地情報機関 (Korea Origin Information Institution、(KIOI)) などの民間組織と連携して、FTA の活用を図っている³⁹。

2. 韓国関税庁

韓国関税庁は、韓国における FTA の推進のために、また、国内の関税手続に関する知識を外国の貿易業者に提供するため、独自にセミナーを開催し、また商業会議所や民間団体との会合を開催している。

³³ MOFAT ウェブサイトを参照。 <http://www.mofat.go.kr/english/econtrade/fta/issues/index2.jsp>

³⁴ The Impact of Free Trade Agreements (FTAs) on Business in the Republic of Korea, Background: Korea's FTA Policies, Asian Development Bank Institute (ADBI), (自由貿易協定が韓国企業に与える影響、背景：韓国の FTA 政策、アジア開発銀行研究所 (ADBI)) 2009年10月15日。

³⁵ Korea's FTA Policy: Present Situation and Future Prospects, (韓国の FTA 政策：現状と将来の展望) 2005年12月12日。

³⁶ KOTRA ウェブサイトを参照。 <http://english.kotra.or.kr/wps/portal/dken>

³⁷ KITA ウェブサイトを参照 <http://global.kita.net/>

³⁸ 詳しくは、KCS のウェブサイトを参照。 <http://english.customs.go.kr/>

³⁹ 多くのサイトが韓国語で作成されており、英語のページで提供されている情報はそれほど詳しくないことに留意されたい。

2010年3月、韓国関税庁は、FTAに関する支援を必要とする韓国企業にワンストップサービスを提供するため、京畿道城南市にFTAグローバル・センターを設立した⁴⁰。同センターは、韓国関税庁の自由貿易協定部門、韓国原産地情報機関、FTA関連の研修施設、原産相談コールセンター（Origin Consultation Call Center）、FTA経験センター、などから構成されている。

また、韓国関税庁は、FTA利用促進セミナーを開催している。最近では、2010年6月17日に、対米貿易に従事する輸出者及び輸入者に対するKCSの支援⁴¹を、2011年5月11日には「EU-韓国FTA及び認定通関業者プログラム⁴²」などを開催している。それらセミナーは、韓国関税庁のウェブサイトに公表されている。

3. 韓国原産地情報機関（KIOI）

韓国原産地情報機関は、韓国企業のFTAの活用を推進する民間組織で、韓国関税庁と連携している。同機関は、原産地証明書の作成を支援し、FTAなどの関税率、FTAに適用される原産地規則を特定するためのHS分類番号情報を提供している。さらに、FTAに関するコンサルティングとアドバイス、国別分析、原産地規則に関する情報収集、特定企業に関する調査などのサービスも韓国企業に提供している。それらに加え、韓国企業が様々なFTAを利用した後の感想や苦情を提出する場としての役目も果たしている。

韓国原産地情報機関は、また、研修、セミナー、パンフレット、機関誌、などを通じて、原産地規則及びFTAに関する資料を韓国企業に提供している。2010年には、半年毎に、原産地規則マネジメントプログラムという2日間のFTA推進セミナーを開催している。このプログラムの参加費は300,000ウォン（約22千円）で、FTAの役割、HS関税分類、原産地規則、通関手続、韓国の二国間FTAの枠組みに関する情報などを取り扱っている。原産地規則マネジメントプログラムのパンフレット（韓国語）を本報告書に添付したので、参照いただきたい。さらに、無料の2日間の産業別特別コースも提供している。こうしたコースは、輸出手続、HSコード、自動車産業や電子産業など特定の産業におけるFTAの利用方法などを重点的に取り扱っている。

韓国原産地情報機関の韓国語のウェブサイト⁴³では、原材料、製品のHS関税番号、と原産国を特定してエクセル・ワークシートで管理することを可能にする、原産地管理システム（「FTA PASS」）を提供している。韓国企業は、このプログラムをダウンロードし、ID番号とパスワードを無料で登録して取得すれば、利用開始できる。

⁴⁰ http://homepage.ktnet.co.kr/newsletter/201001/web_06.html#002

⁴¹ 詳しくはKCSのウェブサイトを参照されたい。 <http://english.customs.go.kr/>

⁴² イベントの詳細については、オンラインのビジネスネットワークであるKorea Business Centralを参照。 <http://www.koreabusinesscentral.com/events/monthly-luncheon-with-korea>

⁴³ 詳しくはKIOIのウェブサイトを参照されたい。 www.origin.or.kr/new/ftapass/in_guide.vm

このシステムについての質問は、FTA_PASS@ORIGIN.or.kr.に連絡して、個別のアドバイスを受けることができる⁴⁴。

また、同ウェブページでは、韓国企業が高い品質の原材料の原産地を特定できるよう、原材料の格付けを含め、世界中に所在するさまざまな原材料についての情報を提供している。

4. 大韓貿易投資振興公社

大韓貿易投資振興公社（KOTRA）は、国内の FTA に対する理解を深め、FTA を利用する際に国内企業が直面する問題を収集するため、独自に、あるいは相手国の商業会議所や企業団体と協力して様々な FTA 関連セミナーを開催している。たとえば、2010 年 4 月 7 日には、韓豪 FTA－問題点と将来と題した無料セミナーを開催している⁴⁵。

大韓貿易投資振興公社の主な活動は、国際貿易振興サービス、投資の推進、海外の投資家やバイヤーと韓国企業との引き合わせなどである。同公社は、地域の貿易センターを通して説明会を企画し、国内で国際博覧会を企画している。また、ソウルの本部のサイバー・ビジネス・センターでは、海外のバイヤーに、国内の企業とのオンラインによるビジネス会議を提供している。

5. 韓国貿易協会（KITA）

韓国貿易協会は、政府と密接に協力して、FTA を利用する韓国企業に支援を提供している⁴⁶。さらに、FTA に関する積極的な対話を進めるため、貿易投資代表団の派遣、外国の財界代表団、政府及び貿易関係団体の受け入れなどを通して、FTA 相手国と連携して様々なイベントや活動をおこなっている。例えば、韓国 FTA 産業連盟の共同議長として、2010 年 8 月 13 日に「小企業が伝える外国への挑戦」セミナー⁴⁷を開催して、FTA の利用に関する国内産業からの意見を韓国政府に伝えている。

6. その他の機関

ASEAN 韓国センターはアセアン諸国と韓国で設立された国際機関で、ASEAN-韓国 FTA（AKFTA）に関わる問題について協議する場を韓国企業に提供するワークショップを開催している。また、韓国企業による ASEAN 諸国の税関手続及び投資環境の理解を助けるために、ASEAN 加盟国への訪問も行っている。その例として、

⁴⁴ KIOI のコンタクト先は以下のとおり。Ms. Soo Jung, Tel: +82 316000724.

⁴⁵ セミナーのリーフレットは、豪韓商業会議所の次のウェブサイトから入手できる。
http://austchamkorea.net/news/view.php?sq=226&page=2&where_encode=IHdoZXJlIDE=

⁴⁶ 詳しくは韓国貿易協会のウェブサイトを参照。
<http://global.kita.net/engapp/about/information.jsp?grp=S1&code=S1008>

⁴⁷ Small firms disclose overseas challenges, August 13, 2010.

2010年5月25-28日に開催された ASEAN-韓国貿易振興ワークショップ、2010年中にラオス、フィリピン、その他 ASEAN 諸国で開催された貿易投資セミナーなどが挙げられる⁴⁸。

また、2010年12月8-9日にジャカルタで開催された AKFTA 実行委員会の特別会合では、AKFTA 締約国が ASEAN 韓国実行委員会に対し、原産地規則の簡便化及びウェブベースの情報システム開発によって AKFTA の活用を促す方法を探究することとなった。また、AKFTA 締約国は、ASEAN 事務局及び韓国に対し、各々の FTA 活用推進プログラムにおいて利用するための AKFTA に関するセミナーキットを準備するよう要請した。

韓国タイ商業会議所は、韓国及びタイ企業に韓国及びアセアン諸国で FTA を利用する利点を伝えるためのセミナーを開催している。たとえば、2010年1月28日に行われたタイ韓国 FTA セミナーでは、タイの税関及び韓国関税庁により、FTA に関するガイドラインを提供した⁴⁹。また、2010年9月14日にバンコクで開催された FTA セミナーは、FTA の活用方法と最良事例のサンプル、タイの通関手続及びフォローアップ、二国間貿易を増加するための戦略を重点的に取り扱った⁵⁰。

D. マレーシア

1. マレーシア貿易開発公社 (MATRADE)

マレーシア貿易開発公社 (MATRADE) が、マレーシアにおける貿易振興をおこなっている。そのウェブサイトでは、既に発効している FTA についてのホームページを開設している⁵¹。このホームページには、FTA の基礎知識、FTA により得ることのできる恩典、FTA による主な輸出入品目などの一般的な情報が掲載されている。また、各 FTA について、市場アクセスに関する関税削減などのコミットメント、原産地規則、サービスや投資などの FTA 構成要素が紹介されている。また、日本マレーシア経済連携協定、マレーシア・パキスタン緊密経済連携協定⁵²については、通商産業省 (MITI) のウェブサイトへリンクされており、それらの協定条文が参照できるようになっている。

⁴⁸ 詳しくは ASEAN-Korea ウェブサイト (<http://www.aseankorea.org/main/index/index002.jsp>) を参照。

⁴⁹ 詳しくは Korea-Thailand Chamber of Commerce のウェブサイト参照。
http://www.korchamthai.com/en/ktcc_notice/766

⁵⁰ 詳しくは Korea-Thailand Chamber of Commerce のウェブサイト参照。
http://www.korchamthai.com/en/ktcc_notice/1659

⁵¹ http://www.matrade.gov.my/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.section.Section_IntroFTA を参照。

⁵² http://www.matrade.gov.my/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.section.Section_MATRADEPublication を参照。

MATRADE は、また、貿易及び FTA の活用を推進するため、マレーシアの貿易業者を対象としたセミナー及びワークショップを開催して⁵³、FTA の重要な要素について情報を提供している。

2. 通商産業省

FTA 協定本文、関税の引き下げ又は撤廃のスケジュール、原産地規則、原産地証明の手続などは、通商産業省（MITI）のウェブサイトから入手することができる⁵⁴。このウェブサイトでは、また、交渉中の FTA についての最新の状況について簡単な概要を提供している。ただし、一部協定の情報はアップデートされていない場合があるので注意を要する。

全ての FTA 交渉の最新の状況は、毎週発行される MITI Bulletin⁵⁵から入手することができる。この Bulletin は、また、貿易額及び輸出額の概況や、主要 FTA に基づいて発給された原産地証明書の発行件数などのデータを提供している。

通商産業省は、また、FTA に対する認識を高めるため、セミナーやワークショップを開催している。これらのセミナーは、マレーシア貿易開発公社やマレーシア産業開発局（Malaysia Industrial Development Authority（MIDA））との共催による場合もある。2010 年、通商産業省、貿易開発公社、産業開発局は、合計で 50 件のセミナーを開催したが、そのうちの 2 件が、FTA の最新情報と恩恵、ASEAN-オーストラリア-ニュージーランド自由貿易協定や ASEAN インド FTA などの FTA の最新情報に関するものであった。

また、通商産業省は、2009 年に発効した、電子特惠原産地証明書（EPoS）システム⁵⁶についてワークショップを実施している。さらに、毎月定期的に行われる輸出者向けの説明会や相談会において、FTA の利用の実務などについて説明している。

⁵³ 2011 年のセミナーのスケジュールは以下に掲載されている。

http://www.matrade.gov.my/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.section.Section_70c6ffac-7f000010-1c5e1c5e-b482a110

⁵⁴ http://www.miti.gov.my/cms/content.jsp?id=com.tms.cms.section.Section_8ab55693-7f000010-72f772f7-46d4f042&rootid=com.tms.cms.section.Section_8ab48a0a-7f000010-72f772f7-4dc62890 を参照。

⁵⁵ http://www.miti.gov.my/cms_matrix/MITI%20Weekly%20Bulletin%20Volume%20122%20-%2022%20December%202010.pdf を参照。

⁵⁶ <http://www.mytradelink.gov.my/web/guest/39> を参照。このサイトは英語で記載されており、取引業者がこのシステムを活用するための段階的プロセスが説明されている。

3. その他の団体

マレーシア製造業者連盟（FMM）などの民間団体⁵⁷も、中小企業による FTA の利用を推進するため、FTA の最近の動向やビジネス機会、マレーシア企業に対する FTA の影響についての最新情報、FTA を利用する際の実地規則及び証明書取得手続について、不定期ではあるが、有料で FTA ワークショップを開催している⁵⁸。FMM のワークショップは、通常、1 日のコースで、会員の参加費は 250 マレーシアリングギット、非会員の参加費は 350 マレーシアリングギットである。マレーシア製造業者連盟は、経営管理者、輸出管理者、民間企業役員などをワークショップの出席者として想定している。当該 FTA セミナーの概要を示した例を添付したので参照いただきたい。

E. シンガポール

1. シンガポール国際企業庁

シンガポールでは、シンガポール国際企業庁（IE シンガポール）が自由貿易協定の推進の役割を担っている。

IE シンガポールは、その FTA に関するホームページであるシンガポール FTA ネットワーク⁵⁹を通じて、国内輸出業者の FTA 活用を推進している。シンガポール FTA ネットワークのウェブサイトでは、シンガポール及びシンガポールが FTA を締結した相手国におけるビジネス関係法令、税制等に関する最新情報が提供されている。また、4 つの簡単なステップでの関税額計算や、FTA に関する企業の質問に回答するインターネットアドバイス（I-Advisory）ポータル⁶⁰も用意されている。さらに、一対一の企業向けコンサルテーションを提供する FTA アドバイザー（有料）を紹介している。FTA アドバイザーは、FTA の利益に関する情報を企業に提供し、FTA を利用した輸出に関わる問題の解決をサポートする。

また、IE シンガポールは、FTA セミナー及び貿易投資セミナー⁶¹を開催している。たとえば、「IE Awareness セミナー: Grow Your Overseas Business with IE Singapore（IE シンガポールと共に貴社の海外事業を育てる）」は、2009 年 10 月 1 日に開催

⁵⁷ Third World Network もオンラインツールを利用して FTA に対する一般的認識を高めようとしている。しかし、その情報は完全なものではなく更新もされていないため、協定のマイナスの側面を示している場合もある。
<http://www.ftamalaysia.org/about.php> を参照。

⁵⁸ http://www.fmm.org.my/p_ev_it.asp?EventID=879&ThemeID=154&From=ThemeEvents&PC=1 を参照。

⁵⁹ <http://www.fta.gov.sg/> 参照。

⁶⁰

<http://www.iadvisory.gov.sg/iadvisory/publisher/CaseStudyCompleteList.do?action=viewCaseStudyCompleteListing> 参照。

⁶¹ <http://www.abecha.com/EVENTSWITHABECHA.htm> を参照。

された。2011年には、財界訪問団を組織して、インド、マレーシア、中東、台湾及びケニア貿易エキスポ⁶²を訪問する予定である。これにより、シンガポールに拠点を置く企業がこれらの国への投資及び貿易の実務に対する理解を深めることを期待している。また、輸出者開発プログラム（Exporter Development Program、EDP）を後援して、中小企業に、業界の慣行や FTA に対する理解を深めて海外事業を拡大する能力を与え、輸出能力を強化することを支援している。

さらに、IE シンガポールは、シンガポール経済連盟及び FTA 締約相手国の商業会議所と共同で FTA 利用促進セミナーを開催している。たとえば、2010年4月22日、欧州商業会議所と IE シンガポールは、EUSingapore FTA - A Business Primer を開催した。このセミナーは、企業から政府に対して、その後の FTA 交渉の基礎となる情報、要求を提供する機会となった。また、シンガポール中国商工会議所と IE シンガポールは、2009年3月20日、中国シンガポール自由貿易協定- どう利用すべきか⁶³と題するセミナーを開催した。このセミナーでは、中国—シンガポール FTA がもたらす利益と、企業が海外事業を拡大するにあたり同 FTA をいかに活用することができるかについて説明がなされた。

2. シンガポール経済連盟

シンガポール経済連盟（Singapore Business Federation⁶⁴）は、シンガポール企業に貿易、投資及び産業関係に関するサポートと知識を提供している。その活動の一環として、FTA 推進セミナー、投資及び貿易訪問及び FTA 認証プログラムをおこなっている。さらに、IE シンガポール及び、欧州連合、中国、インドの商業会議所などと共同して上述した FTA 利用促進セミナーを開催している。

a) FTA 認証プログラム

IE シンガポール及びシンガポール経済連盟は、また、FP コンサルタント（シンガポールに本拠を置く民間コンサルティング会社）を通じ、シンガポール FTA 認証プログラムを設けた。FP コンサルタントは、オーストラリア、中国、香港、インド、マレーシア、タイ及びアラブ首長国連邦などにおいて、さまざまテーマの社内研修やワークショップを企画、開催している⁶⁵。この FTA 認証プログラムは2日間のセミナーであり、対話型ワークショップの形式による FTA の概略説明に、講義と実践的なグループプロジェクト及び討議を組み合わせて行っている。その内容は、シンガポールの FTA の概要、物品貿易の章、非関税措置、貿易救済措置、貿易の技術的障害、原産地規則の原則と基準、製造報告書の更新とコスト明細書の分析、特惠原

⁶² <http://iesingapore.eventshub.sg/> を参照。

⁶³ 詳しくは、Singapore China Chamber of Commerce のウェブサイト参照。
<http://english.sccci.org.sg/index.cfm?GPID=972&Print=1>

⁶⁴ シンガポール経済連盟ウェブサイト参照。 <http://www.sbf.org.sg/>

⁶⁵ FP コンサルタントのウェブサイト参照。 <http://www.fp-consultants.com/>

産地証明書の適用、相互認証協定及び関税手続などを網羅している⁶⁶。これは 1 年に 1 回乃至 2 回行われ、午前 9 時から午後 5 時まで行われる。参加費は一人あたり 880 シンガポールドル（7%の物品サービス税が加算される）（約 6 万円）である。2011 年 3 月 30 - 31 日におこなわれたセミナーの出席登録フォームを添付したので、参照されたい。このプログラムは次の 12 セクションに分けられている。

- 1 . 概要： FTA の重要性、世界における FTA の動向、シンガポールの FTA ネットワーク、FTA の受益者、FTA の枠組み。
- 2 . 物品貿易： 最恵国待遇と特惠関税の相違、国内税および輸入税、WTO 協定、FTA の物品貿易の章、非関税措置、貿易救済措置、貿易の技術的障害、物品貿易に関するケーススタディ。
- 3 . 原産地規則： 原産地規則の原則、原産地基準、HS 関税分類、通関手続、原産地規則のケーススタディ。
- 4 . コスト明細書： 製造コスト明細書の申請、提出および更新。特惠原産地証明書の申請。
- 5 . サービス貿易： サービスモードの定義、セクター別及び包括的除外規定、市場アクセス及び MFN 原則、内国民待遇の原則、サービス協定におけるネガティブ及びポジティブリスト、FTA のサービスの章から利益を得る方法。
- 6 . 投資： 投資物件及び資産、資金及び資本の移転、パフォーマンス要求、政府の収用に対する保護、紛争解決ルール、投資のネガティブ及びポジティブリスト。
- 7 . 物品に関する相互認証協定： 様々な F T A の相互認証協定の対象産品、コミットメント及び紛争解決手続の実施。
- 8 . サービスに関する相互認証協定： サービスに関する相互認証協定の認定手続、紛争解決及び実施のコミットメント。
- 9 . 自然人の移動： 国籍による制限、企業社員及び投資家の移動、シンガポール FTA に基づく滞在期間の比較。

⁶⁶ http://www.fp-consultants.com/public_programme.html、また、<http://www.fp-consultants.com/Brochure/fta%20certification-v2.pdf> を参照。

1 0. 知的財産権： 知的財産に関する章、国際的知的財産保護条約、知的財産のケーススタディ。

1 1. 政府調達： シンガポールの FTA に基づく政府調達。

1 2. FTA グループプロジェクト： グループ毎に、グループワークをおこない、コース終了時に最終的なグループプレゼンテーションを行う。

b) その他のセミナー等

シンガポール経済連盟は、また、FTA や輸出に関連するワークショップ及び会議を開催している。例えば、2010年11月11日には、「Walking the Talk - アジア太平洋自由貿易圏への道を開く太平洋を横断するパートナーシップのセミナー」⁶⁷を開催した。このセミナーでは、太平洋戦略的経済連携協定（TPP）がもたらす利益の概略を説明した。また、2011年1月24-25日には、「信用状 - 輸入者及び輸出者の理解を深めるセミナー」を開催している。

F. 米国

1. USTR・商務省

米通商代表部（USTR）のウェブサイトには、発効済み及び交渉済みの FTA⁶⁸の全条文が掲載されている。さらに、は現在交渉中の FTA に関する情報も掲載されている。

商務省の産業通商管理局（ITA）⁶⁹の商業サービス課（USCS）⁷⁰は、そのサービスのひとつとして、既存の貿易協定の活用方法についての情報を含め、米国企業の輸出を促進するための情報を、米政府の輸出ポータルである export.gov⁷¹ から提供している。米国の大企業は、通常、FTA の十分な活用をはかるために法律顧問を雇うことができることから、USCS の貿易に関する相談は主に、輸出全般又は FTA の活用に関して比較的不案内である米国の中小企業が対象となっている。

⁶⁷ 詳細については以下を参照。

http://www.sbf.org.sg/download/docs/home/BIZ_ORGANISATIONS_PROMOTE_TPP.doc

⁶⁸ <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>

⁶⁹ <http://trade.gov/index.asp>

⁷⁰ <http://trade.gov/cs/>

⁷¹ <http://www.export.gov/index.asp>

Export.gov は、ITA が、エネルギー省、農務省、国務省、財務省、輸出入銀行、米中小企業庁、海外民間投資公社及び USTR と連携して運営しているサイトである。Export.gov は、米国が締結した FTA 協定の大部分の難しい規定を米国の輸出者に対し、平易な言葉で説明している⁷²。また、FTA に関する用語や定義、FTA の活用によって競争力を得る方法、協定に基づく特惠関税待遇を利用するために必要な文書作成のルール及び手続について 1 時間のウェブビデオ⁷³を用意している。

米国の輸出者は export.gov. 経由で FTA 関連のセミナー及びオンラインのウェブナーに参加することができる。これらのセミナー及びウェブナーは中小企業を対象としており、FTA の目的に関する基本的知識、各 FTA 共通の規定、書類作成（原産地証明書）及びコンプライアンスを提供する。「FTA を活用するには（Cashing in with FTAs）」と題したウェブナーの議事録及びパワーポイント・プレゼンテーションを資料として添付したので参照していただきたい。

2. 民間団体の提供する FTA 研修

International Business Training (IBT)⁷⁴、Unz & Co.⁷⁵、Sandler, Travis & Rosenberg, PA などの法律事務所、コンサルティング会社は、FTA の活用に関する有料の研修セミナーを提供している。これらは、通常、一日のセミナーで、製品の関税分類、品目別原産地基準、原産地証明書規則、原産地証明書のコンプライアンスなどのテーマを取り扱っている。米国は、北米自由貿易協定 (NAFTA) を、その後締結したいくつかの FTA の雛型として利用しているため、かかるセミナーは、通常、同協定の条文に沿ったものとなっている。そのため、NAFTA 以外の FTA についての知識を求める輸出者は、料金の高い、そのテーマに特化した研修を受講せざるを得ない。

事業者団体やシンクタンクは、交渉終了時または交渉中の FTA について、セミナーを開催し、メンバーに資料を配布している。しかし、これらの資料及びセミナーは通常、FTA の効果的な活用法を知らせることを目的としていない。むしろ、自由貿易の理念を支持する者が突っ込んだ議論をおこなう場であり、また、自由貿易懐疑論者にその長所を認めさせることを目的としている。たとえば、全米家電協会 (Consumer Electronics Association⁷⁶) は、そのウェブサイトにおいて自由貿易を支持する内容のブログ、ポジションペーパー及びファクトシートを定期的に更新している。自由貿易を支持するケイトー研究所 (CATO Institute⁷⁷) も自由貿易を支持する旨のポジションペーパーを定期的に発表している。しかしながら、全米家電協会、ケイトー研究所のいずれも、輸出者による既存の FTA 活用の助けとなるような資料

⁷² http://www.export.gov/faq/eg_main_017503.asp

⁷³ http://www.export.gov/webinars/eg_main_023649.asp

⁷⁴ http://www.i-b-t.net/sem_nafta_rules.asp

⁷⁵ <http://www.unzco.com/training/naftafta.htm#agenda>

⁷⁶ <http://www.ce.org/AboutCEA/CEAInitiatives/3603.asp>

⁷⁷ <http://www.cato.org/trade-immigration>

を発行したり、セミナー/オンラインセミナーを開催しているとは見受けられない。米国商業会議所⁷⁸の FTA 関連資料及びセミナーも、貿易の利益について、自由貿易懐疑論者を教育することを目的としており、輸出者による FTA 活用を支援するものとはなっていない点では、事業者団体やシンクタンクと同様である。

⁷⁸ <http://www.uschamber.com/trade>

添付資料

第II章関係

1. 調査票

2010年____月____日

お尋ねいたしたい事項

現在の状況

- ・ どの経済連携協定に基づく特惠関税を利用しているでしょうか。
 - 当該特惠関税で輸出している製品（できれば関税番号）。
 - 経済連携協定が締結されているにも拘わらず、その特惠関税を利用しない輸出がある場合、その製品、相手国、その理由または判断基準。
- ・ 適用されている原産地基準。
- ・ 経済連携協定に基づく税率の利用により、貴社（日本側）として得た直接的、及び間接的利益をお聞かせください。
- ・ 経済連携協定に基づく税率を適用されている輸出の相手先は、企業グループ内、または非関連の取引先でしょうか。
- ・ 経済連携協定に基づく税率により軽減された関税額負担は、いずれの当事者の利益とされたでしょうか。

経済連携協定利用のための体制

- ・ 経済連携協定に基づく原産地を継続的に確認するための体制をお教え下さい。
 - 事前判定申請から完了までの実務フローの概要。
 - 関係部署。
 - 連絡体制。

- 設備投資（コンピュータ・システムの整備など）
- 定期的確認の時期、作成される資料。
- 裏付け資料の保存（場所、年限）
- 設計・製造変更、供給者の変更、輸出価格の変更、為替レートの変動など、原産地基準の充足に影響を与える事象の把握方法と対策。
- その他、特段の留意をされた事項。
- ・ 上述の事項に関係している人員、時間、期間。
- ・ 原産地証明に対応するためのマニュアル等を作成されている場合、拝見致したく。
- ・ 貴社が投資先、調達先、販売先を決定するにあたり、経済連携協定の利用をどの程度考慮されていらっしゃるでしょうか。

経済連携協定を利用することになった端緒

- ・ 経済連携協定を利用することとなった経緯について、
 - 経済連携協定を利用することとなったきっかけ。
 - 中心となった部署。
 - 手配された事項。（社内、材料供給者、その他）
- ・ 経済連携協定に基づく税率を利用されるに当たり、ご苦労された点をお聞かせ下さい。
 - 原産地基準の充足の確認。
 - 社内・社外調整。
 - 原産地証明書受領までの手続。

材料供給者との関係（国内取引）

- ・ 国内で調達された原材料の原産地をどのように把握されていますか。
 - 貴社の担当部署。
 - 供給者への経済連携協定に基づく原産地基準の説明。

- 材料供給者へ要請された事項。
- 国内の材料供給者から、材料の原産地を確認するために受領されている書類を拝見できますか。できれば、サンプルのコピーをいただけますか。

今後の経済連携協定の利用

- どのような状況であれば、経済連携協定に基づく税率利用をさらに拡大できると考えられますか。
 - 最低限の軽減関税額または税率。
 - 原産地基準の緩和（具体的にあれば）。
- 実務上、問題またはネックとなっている点があれば、お聞かせ下さい。
 - 経済連携協定の規定。
 - 原産地規則、原産地基準。
 - その他。

2. 調査結果

a) 化学メーカーA社

(I) FTA利用状況

(a) FTA利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- ・ 取引量が頭打ちとなっている現状では、全社的な関税削減効果、即ち物流費削減として、使える制度はそれを使うこととしている。
 - 削減金額・率がFTA利用のベンチマークとはなっていない。

(ii) 利用開始の端緒

- ・ 管理部門が、FTA利用についての窓口となっている。
- ・ 当初、利用開始：
 - 管理部門が、その輸出品目、輸出数量を検討して、FTA を使える品目を、担当事業部へ連絡。
 - その後、関係事業部向けに、FTA 利用説明会等を開催して、原産地規則、原産地証明書規則、関税削減率などを説明し、資料を配付。

(iii) 現状

- ・ FTA 利用について管理部門が情報を収集し、イントラネットで社内広報に努めている。
- ・ また、各事業部門においても利用可能性を調査して、FTA 利用に繋げている。

(b) 利用している FTA・原産地基準

(i) 利用している FTA

- ・ 事業部A： 2008年秋頃から、日本からタイ（工場）輸出に JTEPA を、日本からインドネシア（工場）輸出に JIEPA を、それら工場から日本への輸出に、JTEPA、JIEPA を利用している。
 - 日本からの出荷製品は購入製品であるため、製品メーカーに原産地判定をお取りいただいている。

- しかし、原産地規則はかわらないなどの理由から、対応いただけないメーカーも存在する。
- ・ 事業部B： 2009年2月より、日本からの輸出に JMEPA を利用。

(ii) 利用している原産地基準

- ・ 事業部Bは、関税分類変更基準に拠っている。
- ・ 事業部Aは、材料供給メーカーに原産地判定をお願いしているため、原産地基準の選択に直接は関与していない。

(iii) 原産地基準の確認

- ・ 事業部B：
 - 工場に、投入材料を特定していただき、関税分類変更がなされない材料を特定した。
 - 関税分類変更基準は、その原産国を調査すべき範囲が限定されるため、使いやすい。付加価値基準は分かりにくい。
 - 当初は、1-2ヶ月かけて、原産地の確認を要する供給メーカーに調査を依頼し、その原料情報の提供を受けた。

(c) 相手方、F T A税率による恩恵、その帰属

- ・ 輸入者は、全て関係会社（工場）である。
 - よって、輸出者側としてF T A利用による恩恵の直接的帰属は問題としない。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 事業部A
 - 購入製品であるため、製品メーカーに原産地判定をお取りいただいている。
 - 問題点： 製品メーカーによっては、他の供給先からは要求されていないなどとされ、原産地判定をお取りいただけていない。
- ・ 事業部B：
 - 当初は、1-2ヶ月かけて、原産地の確認を要する供給メーカーに調査を依頼し、その原料情報の提供を受けた。

- 問題点： 供給メーカー自身の内部情報の提供には、強い抵抗を受けた。

(3) F T A利用の阻害要因

- M F N税率がF T A税率よりも低い品目がある。また、いまだに削減率が僅かな品目がある。
 - このため、全社一律、また製品群一律に導入することができない。個別にM F N税率、F T A税率を確認する必要がある。
- 商工会議所の証明書発給手続きが煩雑である。
 - 同一製品の同一輸出先に対する出荷であっても、全ての事項を再度記載しなければならない。手間である。
 - 誰かが原産地証明書を取りに行かなければならない。
 - ◇ 原産地証明書を取りに行く手間がかかる。事務作業の負担となる。
 - ◇ また、仲介業者に委託する場合、委託料が発生する。
 - 発給申請後に船便等の変更があったため、当該申請は不要となった場合でも、その取消手続前に原産地証明書発給承認が下りてしまうと、発行手数料を取られる。
 - ◇ 不要となった未受領の原産地証明書については、発行手数料を徴収しないようにできないか。
 - 発行手数料は都度支払わなければならない。
 - ◇ 原産地証明書の受領を仲介業者に委託する場合には、振込より手数料を支払うこととなるが、都度支払のため、手間であると同時に、振込手数料が発生している。
- 供給メーカーの協力が得られない。
 - 供給メーカー、特に輸出をおこなっていないメーカーには F T A についてなじみがなく、係わりたくないとの抵抗感がある。
 - 輸出者として、F T A 原産地を特定する方法について、供給メーカーを教育する必要がある。

(4) 積極利用として示唆するところ

(a) 輸出メーカーとして

- このメーカーでも、まずは管理部門が FTA について理解し、有用性を把握し、社内展開している。
- それにより成功事例を作り上げる、これを、社内に紹介し、利用浸透を図る。
- 他部門から、管理部門へ、FTA 利用可能性について問い合わせがあり、これを機に、利用可能性を探る。
- 管理部門は、FTA 利用情報を収集し、イントラネットを通じて、社内へ情報提供する。

(b) 制度的問題点

- 原産地証明書の取得に事務作業工数を要する。もっと簡略化できるはずだ（入力方法の簡略化、発行手数料の支払い方法、原産地証明書の受け渡し方法など）との思いは強い。
- 不要となった原産地証明書に手数料を支払うことに納得していない。
- 認定輸出者制度が導入された場合、是非、利用したいとしている。

(c) 材料メーカー

- さらなる利用促進には、FTA 利用の啓蒙、教育が必要である。

b) 繊維部品メーカーB社

(I) FTA利用状況

(a) FTA利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- 輸入者からの依頼に基づき、原産地証明書を取得している。B社から積極的に輸入者へアプローチすることはおこなっていない。

(ii) 利用開始の端緒

- 2年ほど前から、利用を開始した。

- ・ 当初、輸入者より、「JTEPA Form」を取得して欲しいとの依頼が突然あり、全く何のことか分からず、対応に苦慮した。その後、経産省のウェブサイトにマニュアルを発見して、ようやく、概要を把握した。
- ・ その後、商工会議所のアドバイスを受けて、企業登録、原産品判定を受けていた。
- ・ また、商工会議所のアドバイスにより、利用する原産地基準を、付加価値基準から、関税分類変更基準に変更した。

(iii) 現状

- ・ 現在に於いても、輸入者からの依頼に基づいている。B社から積極的に利用する予定はない。

(b) 利用している F T A ・ 原産地基準

(i) 利用している F T A

- ・ 日タイ EPA、日インドネシア EPA、またベトナム向けに AJCEP を利用している。
- ・ その他については、輸入者からの依頼がないため、利用していない。

(ii) 利用している原産地基準

- ・ 関税分類変更基準を利用している。
 - 同社の製造工程から、殆どの材料は HS 2 桁レベルでの関税番号変更が生じている。
 - 一部の部品について、HS4 桁での関税番号変更が生じないものがあるが、その材料メーカーでは HS 2 桁レベルでの関税分類変更が生じていることを確認している。

(iii) 原産地基準の確認

- ・ 同社の製品品番は、製品の仕様に基づいている。したがって、材料が変更になった場合には品番が変更となる。この場合には、当該品番について関税分類変更の有無を確認することとなる。
- ・ 材料の特定には、品質保証部の協力を得た。

(c) 相手方、FTA税率による恩恵、その帰属

- ・ 何らの恩恵もない。
 - 輸入者は非関連である。
 - 価格引き上げもできていない。
 - 輸出量の増加があったものでもない。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 関税分類変更がなされない材料はないため、材料供給メーカーからの情報は不要である。

(3) FTA利用の阻害要因

- ・ 利用方法が分かりにくい。
 - FTA とは何か、どうやって使うのか、とった説明会がないため、利用方法が分かりにくい。営業部門向けの易しい説明会が欲しい。
 - 商工会議所の新 EPA の説明会でも、既に利用方法を熟知した企業向けのように思われ、質問等が行いにくい。
- ・ 原産地証明書の発行手数料は、当該原産地証明書を受領する以前に不要となったときでも徴収される。
 - 申請後に出荷量、船積み等の変更があった場合には、再取得となり、発行手数料が不要分を含めると2倍となる。

(4) 積極利用として示唆するところ

(a) 輸出メーカーとして

- ・ FTA の恩恵を全く受けていない。単に、事務作業工数が増加したに過ぎない。
- ・ 相手国の輸入者が得ている恩恵について：
 - 関税削減額を輸出価格の上昇として反映させる方法がない。
 - また、相手国での関税削減額の把握も容易ではない。

- 他方、競争上、製品値上げを求めることは難しい。
- これらから、輸出者側が同時に輸入者でもないと、EPA による利益享受ができない。

(b) 制度的問題点

- ・ 申請後に出荷量、船積み等の変更があった場合の原産地証明書の発行手数料
 - 再取得となり、不要となった原産地証明書と新たな原産地証明書の手数料の双方が徴収される。これは徴収されてよいのか。負担軽減を図るべきではないか。
- ・ 「FTA の使い方」といった、営業担当者レベルの視線でのセミナーが必要である。

(c) 材料メーカー

- ・ 同社では、特になし。

c) 事務機メーカーC社

(1) F T A利用状況

(a) F T A利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- ・ 輸入者からの依頼に基づき、原産地証明書を取得している。
- ・ 輸出者としては何ら直接的な利益を得られないが、輸入者の恩典を考慮し、今後も継続利用し、更に、現在利用している国以外の輸入者より F T A 利用要求があれば実施する。

(ii) 利用開始の端緒

- ・ 輸入者からの依頼である。

(iii) 現状

- ・ 輸入者からの依頼がない限り、利用しない。

(b) 利用している F T A ・ 原産地基準

(i) 利用している F T A

- ・ タイ (JTEPA) 、チリ (JCEPA) を利用している。

(ii) 利用している原産地基準

- ・ 関税番号変更基準を利用している。タイ (JTEPA) CTH (4 桁) 基準、チリ (JCEPA) は CTC (2 桁) 基準である。

(iii) 原産地基準の確認

- ・ 同社は部品組立をおこなっている。全ての部品について、類 (HS2 桁) での関税番号変更が生じている。
- ・ また、この組立工程、使用部品が変更になることは考えられない。したがって、継続的な確認作業は不要である。

(c) 相手方、F T A 税率による恩恵、その帰属

- ・ 輸入者は非関連者である。
- ・ 輸出者である同社には、何らの恩典もない。輸出量の増加も、輸出価格の値上げ効果も感じられていない。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 全ての部品について、類 (HS2 桁) での関税番号変更が生じているため、確認を要しない。
- ・ 当初、付加価値基準を採用しようとしたが、社内付加価値では 40% に到達せず、また、材料メーカーからの協力も僅かしか得られなかった。

(3) F T A 利用の阻害要因

- ・ 輸出者としては、何ら利益はない。事務工数、証明書手数料の負担が増えるだけである。同業他社からは、かかる状況であるのに、よく利用しているものである、と言われている。
- ・ 部品の関税番号を確認することに相当に手間取った。結局、輸入国側の税関に、輸入者を通じて、それらの関税番号を確認した。

- ・ 付加価値基準の利用検討において、材料メーカーからの協力も僅かしか得られなかった。
- ・ なお、同社は次の事項について改善が必要であるとしている。
 - 現行の輸出統計品目表の分類の細分化。例えば、当社製品本体の構成部品に対するHSコードに該当する分類がない。その為、構成部品個々の特定が困難である。例えば製品本体に対する「部分品及び付属品」の項目があれば特定が容易である。
 - 原材料の特定に関して、原材料供給者より日本製との証明書を入手する事の困難性、更に、構成部品供給者（国内調達を基に加工して当社関連会社に納品）からの入手の困難性がある。よって、国内調達の原材料を使用して加工した物品の全てが「日本製」と規定するなど、対応を簡便とする方策を検討すべきである。

(4) 積極利用として示唆するところ

(a) 輸出メーカーとして

- ・ 相手方にどのくらいの関税削減率が生じているのかについて特定することは容易ではない。
- ・ 他方、その調査ができたとしても、値上げ要求ができたかは不明である。
- ・ 日タイ EPA は年毎のステージング表が用意されているため、確認は容易である。例えば、タイのMFN税率は20%であるのに対して、JTEPAでは次の関税率が適用されている。例えば1出荷約100万円とすると、2011年4月以降では16.6万円の関税削減効果があった。しかし、メーカー側に、その恩典はない。

2007	2008	2009	2010	2011	2012
16.67%	13.33%	10%	6.67%	3.33%	Free

- ・ 即ち、輸入者とならなければ、直接的には関税削減による利益享受はできない。

(b) 制度的問題点

- ・ FTA とは何か、どのように利用できるのか、について業界に全く浸透していない。
- ・ 他方、FTA を利用していない者は、興味がなければ、進んで知ろうとはしない。

(c) 材料メーカー

- ・ 同社はその組立工程により CTH、CTC が生じていたため、材料メーカーへの確認作業を必要としなかったが、これが利用できない場合、EPA は利用できていない。

d) 化学品メーカーD社

(I) F T A利用状況

(a) F T A利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- ・ 輸出の相手方からの要請に応じて、原産地証明書を取得する。
- ・ 相手方も関係会社であるため、その要請には協力する。

(ii) 利用開始の端緒

- ・ 輸出の相手方からの要請。

(iii) 現状

- ・ 輸出の相手方からの要請に応ずるという姿勢に変化はない。

(b) 利用している F T A ・ 原産地基準

(i) 利用している F T A

- ・ ベトナム向けに 10 乃至 20 品目について AJCEP を、インドネシア向けに 40 品目について JIEPA を、メキシコ向けに 20 品目について日墨 EPA を利用している。
- ・ 利用頻度は、週 1 回程度。
- ・ タイの関税分類が他国における分類と異なっているが、この点がクリアできれば、MFN5%が無税となるので使用したい。今後、商工会議所と相談したい。
- ・ シンガポール、マレーシア、フィリピンへも輸出しているが、輸入者から特段の要請がない。

➤ (なお、シンガポール、マレーシアとも、MFN 無税であった。)

- フィリピンは、MFN3%または 5%（MFN 率を引き上げている）と思われるが、AJCEP、JPEPA 共に、ベースレートは 3%で、2010 年に 2%、2011 年 4 月より 1%となる。今後の利用が期待される。

(ii) 利用している原産地基準

- ・ 付加価値基準によっている。その理由は次の通り。
 - 輸出製品は、同一の関税番号（項）に属する原材料を用いているため、関税番号変更基準（4 桁）を満たすことができない。
 - 多くの製品で、社内付加価値が 40%を上回っていた。このため、付加価値基準が容易である。
 - なお、社内付加価値が 40%に達していない製品については、EPA を利用していない。

(iii) 原産地基準の確認

- ・ 開始当初は、工場事務グループの協力をいただいた。
- ・ 現在は、年 1 度、社内 SAP システムにより、社内付加価値を確認する。
 - 原材料費、輸出価格とも、年 1 度（1 月）の改訂であるところから、その改訂後に、利用する品目について優先的に確認作業を行っている。
 - 社内 SAP システムより、工場の原価情報が取得できるため、作業としては極めて容易に確認することができる。但し、全品目をチェックするには 1 週間程度を要する。
 - 他の部署との連携は必要としない。

(c) 相手方、F T A 税率による恩恵、その帰属

- ・ 輸出者である同社自体には、何らの恩恵もない。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 社内付加価値のみで原産地基準を満たしているか否かを判断しているため、材料供給メーカーからの情報を必要としていない。

(3) FTA利用の阻害要因

- ・ 原産地証明書の郵送手数料が高い。そのため、毎回、商工会議所まで受領にしている。

(4) 積極利用として示唆するところ

(a) 輸出メーカーとして

- ・ 何らの利益も得られないが、グループ企業への協力として行っている。

(b) 制度的問題点

- ・ 既存及び新規の EPA 全てについて、原産地基準、その他の規則の相違点が一目で分かるようにしてほしい。
 - 説明会では、新たな EPA についての説明会があるが、他の既 EPA と、規則において違いがあるのか、よく分からなかった。かかる資料はネットからも入手できない。

(c) 材料メーカー

- ・ 同社では、関係していない。
- ・ しかし、翻せば、材料供給メーカーからの情報取得は簡単ではないことを示唆している。これが容易になれば、同社の EPA 利用は更に拡大する。

e) 動力機械メーカーE社

動力機械メーカーE社は、現在、EPAの利用を検討しているところであったが、その検討において、次の点に困難があると指摘して、EPA協定においてステージング表を分かりやすいもので合意すべきであり、特に、各年適用される関税率を実数で記載すべきである、と指摘している。

- ・ 日本関係については、十分な情報がある。
- ・ しかし、ステージング表が分かりにくい。即座に分かるものが欲しい。例えば、10年後の様子を確認する場合に、協定上に削減年数のみが記載されているものは使いにくい。
- ・ また、適切な WEB Link が提供されるとありがたい。

- ・ さらに、日本以外の FTA の情報を容易に入手できる方法を知りたい。
- ・ 原産地規則の読み方（英語を含む）が難しい。

f) 電子機器メーカーF社

(I) FTA利用状況

(a) FTA利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- ・ 現地販社が FTA 利用を要望した場合に、日本本社が製造会社とのコーディネーションを支援する。

(ii) 利用開始の端緒

- ・ FTA 開始に伴い、それまで有効であった一般特惠関税（GSP）の代替として試験的に導入する形で始まった。

(iii) 現状

- ・ 現在では、本社側が節税効果と導入スキームを確認の上、製造会社と販売会社に FTA 利用可能性についてアドバイスを行っている。

(b) 利用している FTA ・ 原産地基準

(i) 利用している FTA

- ・ 中国及び ASEAN に生産拠点を有する。
- ・ ASEAN ・ A 国から
 - ACFTA を利用して中国へ輸出。
 - ASEAN 域内に AFTA を利用。なお、韓国向けは MFN 無税となったため、利用していない。
- ・ 中国から：
 - ACFTA を利用して ASEAN 諸国へ輸出。
- ・ いずれも、サードパーティ・インボイスを行っている。

(ii) 利用している原産地基準

- ・ 付加価値基準を基本としている。

(iii) 原産地基準の確認

- ・ 現地工場の責任である。

(c) 相手方、FTA税率による恩恵、その帰属

- ・ 9割以上が関係会社間取引である。グループ全体としての恩恵がある。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 現地工場の責任である。

(3) FTA利用の阻害要因

- ・ FTA 毎に原産地証明書のフォームが異なるため、管理が複雑化している。
- ・ ACFTA においてサードパーティ・インボイスの利用に障害があった。
- ・ 各国税関の要求事項や対応が必ずしも統一的でない。

(4) 積極利用として示唆するところ

(a) 輸出メーカーとして

- ・ 海外生産拠点を展開しているメーカーでは、本社が取引量をチェックして当事者に FTA 利用を促す、という手法が有効である。
- ・ また、本社側で、FTA についての情報収集が重要となる。

(b) 制度的問題点

- ・ FTA 毎に原産地証明書のフォームが異なるため、仕向地によって累積できないこととなる。フォームの統一が望まれる。

(c) 材料メーカー

- ・ 特になし。

g) 電子機器メーカーG社

(1) FTA利用状況

(a) FTA利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- ・ 利用できる FTA は積極的に利用する。
- ・ 情報の日常的な入手・分析により将来の生産拠点戦略への活用につなげる。

(ii) 利用開始の端緒

- ・ FTA の利用は営業からの要望に応える形でスタートした。

(iii) 現状

- ・ 現在では、輸出管理部門が、FTA に係わる情報について収集し、社内啓蒙、説明をおこなっている。
- ・ 最近では、全生産拠点（8 拠点）から、主たる輸出市場 16 ヶ国・地域への MFN、FTA、GSP 特恵関税率表を作成し、これに説明資料を付けて、営業へ展開している。
- ・ これらの活動により、例えば、日本の子会社からタイの関係会社への輸出について、FTA 利用が開始された。
- ・ 現在利用している又は利用可能性を検討した FTA は多岐に亘る。

(b) 相手方、FTA税率による恩恵、その帰属

- ・ グループ企業内取引において FTA を利用している。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 現地工場が対応している。

(3) F T A利用の阻害要因

- そもそも、MFN 無税取引が多いため、F T A を利用することのできる取引は限られている。
- 他方、F T A 相手国が拡大するにつれ、確認すべき国が多岐に亘ることとなり、情報整理に時間を要することとなっている。
- 特に、ステージングについて、記号による記載は分かりにくい。
- 国別で、利用可能な F T A 及びその税率の一覧表が重要である。

(4) 積極利用として示唆するところ

- 多国間での取引がなされているため、情報整理が重要である。
- 関税ステージング表など、一見して関税率が分かる表が使いやすい。

h) 食品メーカーH社

(1) F T A利用状況

(a) F T A利用促進の実態

(i) 基本姿勢

- 同社の国際取引は、その殆どが日本から現地生産への物品供給である。利用できる国の EPA について、主に原材料・副資材を利用している。

(ii) 利用開始の端緒

- 日メキシコ EPA が締結された際、現地工場より、同 EPA を利用できないか問い合わせがあった。
- これに対応して、納入先と共に日本商工会議所を訪問し、原産地判定、原産地証明書を取得するための手順、情報について確認した上で、利用を開始した。

(iii) 現状

- 現在、現地事業所からの依頼、また新規 EPA が締結された際、その EPA が利用可能な現地事業所に本社から情報提供している。

- ・ 日インド EPA が発効した場合には、原産地基準の充足を確認した上で、利用したい。

(b) 利用している F T A ・ 原産地基準

(i) 利用している F T A

- ・ 現在、ベトナム、フィリピン、タイ、インドネシア、マレーシア、メキシコとの EPA を利用している。
- ・ 仕向地により、月 1 回から四半期に 1 回程度の利用である。
- ・ ベトナムについては、年により、JVEPA、AJCEP のうち有利な税率を提供する方を利用している。

(ii) 利用している原産地基準

- ・ これまで付加価値基準を利用している。

(iii) 原産地基準の確認

- ・ 納入先は比較的安定している。また、その製造工程、原材料も安定している。したがって、それらに変更がなされる事態とならない限り、原産地基準を再確認する必要性はない。

(c) 相手方、F T A 税率による恩恵、その帰属

- ・ 輸出の相手先は全て子会社である。グループ外企業への輸出はない。よって、現地の関税削減益は、企業全体の利益向上に貢献する。

(2) 材料供給メーカーとの関係

- ・ 供給先メーカーと共同して、原産地判定の取得をおこなっている。これに、特段の問題はない。

(3) F T A 利用の阻害要因

- ・ 日メキシコ EPA の利用開始時と比較すると、原産地判定に要する事項は大幅に改善されている。また、以前の申請において申請画面に入力したデータが保存され、その後の同一事項を申請する際に画面上に現れるなど、システム改善がなされている。

- ・ 輸出者と生産者が異なる場合、証明資料提出同意通知書を 3 年毎に更新する必要がある。この更新手続を失念する可能性がある。

(4) 積極利用として示唆するところ

(a) 輸出メーカーとして

- ・ 現状において、特段の問題は感じていない。
- ・ しかし、認定輸出者制度が導入された場合には、その利用を検討したい。

(b) 制度的問題点

- ・ セミナーの定期開催
 - EPA 制度の概要を知る機会が必要である。既に、EPA 概要を説明する資料を日本商工会議所、経済産業省などのウェブページから入手することができる。
 - この概要を、専門用語ではなく、平易な言葉で説明するセミナーが定期開催されないであろうか。これにより、既に EPA を利用している企業の新規担当者、また、EPA を初めて利用しようとする企業に、正しい知識を普及させ、的確な利用を促進することができるのではないか。
- ・ 証明資料提出同意通知書の有効期限
 - 輸出者と生産者が異なる場合、証明資料提出同意通知書を提出する必要があるが、この同意期間の有効期限が 3 年間とされている。しかし、有効期限が長いため、更新を失念しがちである。
 - 有効期限が迫ってきた時期に、更新を促す通知をメールしていただけないか。

(c) 材料メーカーとの関係

- ・ 特段の問題はない。

第Ⅲ章関係

1. アセアン-オーストラリア-ニュージーランド **FTA** ビジネスセミナー資料
2. 韓国原産地情報機関・原産地規則マネジメントプログラム資料
3. マレーシア製造業者連盟主催・**FTA** セミナー資料
4. シンガポール・**FTA** 認証プログラムセミナー資料
5. 米国商務省ウェブナー「**FTA** を活用するには」資料

Business Seminar With ASEAN-Australia-New Zealand FTA Government Representatives



Australian Government
Department of Foreign Affairs and Trade

BUSINESS SEMINAR WITH ASEAN-AUSTRALIA-NEW ZEALAND FTA GOVERNMENT REPRESENTATIVES FRIDAY 26 NOVEMBER 2010



INTERCONTINENTAL MELBOURNE THE RIALTO HOTEL
MELBOURNE

To mark the occasion of the entry into force this year of the Agreement Establishing the ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA) and the Second Meeting of the FTA's Joint Committee to be held in Australia, a government-to-business AANZFTA seminar, involving senior ASEAN and New Zealand delegates, will be held in Melbourne on 26 November. The seminar provides an opportunity for Australian business to engage with government representatives on maximizing the benefits of AANZFTA and the opportunities created.

DRAFT PROGRAM OF ACTIVITIES

Facilitator: Michael Mugliston, Australia's FTA Joint Committee representative

09:45 - 10:30 **Registration/Networking Morning Tea**

10:30 - 12 noon **Session 1: Keynote Speaker**

Opening Address: The Hon Dr Craig Emerson MP, Minister for Trade, Australia
[Note: Dr Emerson's participation is subject to Parliamentary commitments]

Session 2: Guest Speaker

Overview of Asian FTAs - Unlocking AANZFTA's Potential: Dr Ganeshan Wignaraja, Principal Economist, Asian Development Bank

12:00 - 12:30 Light Lunch

12:30 - 1:30 **Session 3: AANZFTA Roundtable Discussions**

Goods

Facilitator: Milton Church,

Services

Facilitator: John Larkin,

Investment

Facilitator: Patrick

1. アセアン-オーストラリア-ニュージーランドFTAビジネスセミナー資料

<i>Australian Department of Foreign Affairs and Trade</i>	<i>Australian Department of Foreign Affairs and Trade</i>	<i>Colmer, Australian Treasury</i>
<i>ASEAN Speaker Sulaimah Mahmood Singapore's Joint Committee representative</i>	<i>ASEAN Speaker Mariam Salleh Malaysia's Joint Committee representative</i>	<i>ASEAN Speaker Ramon Kabigting Philippines' Joint Committee representative</i>
<i>Australian Private Sector Reaction Ross Thorpe, Partner (Customs and Trade), PricewaterhouseCoopers (pwc)</i>	<i>Australian Private Sector Reaction Andrew McCredie, Executive Director, Australian Services Roundtable</i>	<i>Australian Private Sector Reaction Chris Barnes, President, Australia Indonesia Business Council</i>

1:45 - 2:15

Session 4: Promoting AANZFTA Opportunities

- a. Austrade Presentation on "ASEAN Now": Leith Doody, Senior Trade Commissioner, Jakarta
- b. ASEAN Secretariat presentation on AANZFTA website and outreach activities: Anna Robeniol, Head of External Economic Relations Division, ASEAN Secretariat.

2:15 - 3:00

Session 5: Business Perspectives on Increasing Utilization of AANZFTA

- a. Presentations on Roundtable discussions
- b. Wrap up

3:00 – 3:30

Concluding Afternoon Tea/ Networking Session

[Register](#)

2010년도 제1기 원산지관리사 사전 교육 및 자격시험 ※ 수험생은 9:00까지 입성완료

구분	사 전 교 육	자 격 시 험
신청자격	제한없음	
신청기간	2010. 4. 19 ~ 4. 30	
신청방법	홈페이지 접수	
신청비용	30만원, 교재비 포함	
합격기준	4개 시험과목당 4시간 이상 기본교육 이수	
홈페이지	매 과목 40점 이상, 전 과목 평균 60점 이상 http://www.origin.or.kr	

* 사전교육 이수자에 한하여 자격시험응시 가능함.

교육 일정 및 내용

회 차	인 원	1일차	2일차
1차 교육	80명	5.6(목)	5.7(금)
2차 교육	80명	5.13(목)	5.14(금)
3차 교육	80명	5.19(수)	5.20(목)

교육 일정 및 내용

일차	과 목	교 육 시 간	주 요 내 용	강사진
1일차	FTA 협정 및 범위	9:00~13:00 (4H)	- FTA 추진현황 - FTA 별 주요내용 - FTA 관세특례범형	관세청 FTA-원산지분야 전문가로 구성
	품목분류 실무	14:00~18:00 (4H)	- HS 기본구조 - HS 품목분류 사례 - HS 품목분류 실무	
2일차	원산지결정기준	9:00~13:00 (4H)	- 원산지 관련 법령체계 - 원산지 일반기준 및 사례 - 원산지 품목별 기준 및 사례	수출입통관실무 관세청 FTA-원산지분야 전문가로 구성
	수출입통관실무	14:00~18:00 (4H)	- 수출입통관 통관형태 및 절차 - 간이통관 및 특장통관 활용	

자격시험안내 ※ 원산지관리사 담당자 T_031-600-0732

- 시험일 : 2010. 6. 27(일) - 장 소 : 진신여자중학교

교 시	시 험 시 간	과 목	문 제 수
1교시	09:30~10:30 (60분)	FTA 협정 및 범위	25
		품목 분류 실무	25
2교시	11:00~12:00 (60분)	원산지 결정 기준	25
		수출입 통관 실무	25

교육장소 FTA 활동빌딩 센터/ (원산지관리) 찾아오시는 길

진신여자중학교

시험장소 (진신여자중학교) 찾아오시는 길

시험장 : 25선 (신용빌)에서 8차 03, 4선 출구에서 500미터 소요
 버스 : 2번 출구 (기본역)
 도보 : 2번 출구에서 20분 정도

시험장 : 25선 (신용빌)에서 8차 03, 4선 출구에서 500미터 소요
 버스 : 3421, 6411, 4312, 3219, 4011, 636, 472, 4428
 도보 : 2번 출구에서 20분 정도

2010년 제1기 원산지관리사 자격 교육 및 시험 실시

FTA는 대한민국 산업의 **혁신성장동력**입니다.
 FTA 혁신성장 동력 '원산지관리관리사'로 미래를 준비하십시오.
 관세청이 지원하고,
 우리나라 최초, 국내 유일의 원산지전문기관인
 국제원산지정보원이 주관하는 제1기 원산지관리사'에 도전하십시오.



원산지관리사 자격시험은
 FTA별 원산지결정기준, 관세율 등을 종합적으로 분석하여
 FTA 무역환경에서 기업의 관세특혜 및 이윤극대화를 전략
 적으로 지원하는 'FTA 핵심인재'를 양성하는 데 그 목적이
 있습니다.



FTA 추진현황

FTA 추진 현황

우리나라는 현재 칠레, 싱가포르, ASEAN, 인도 5개 합정 16개국과 FTA 발효 중에 있으며 미국, EU 2개 합정 29개국이 타결된 상태로 발효 예정 중에 있습니다. 외교통상부 자료에 의하면 우리나라 FTA 특혜 무역 비중은 2012년 87.4%로 전방하고 있으며 FTA/원산지 관련 전문인력의 수요가 급증할 것으로 예상되고 있습니다.

또한, 조만간 한-EU FTA가 발효될 경우 원산지증명서 자율발급에 필수적인 원산지인증수출자 인증업무도 폭발적으로 증가할 것으로 예상되고 있습니다. (원산지인증수출자 대상기업 : 6,000 유로 이상 및 EU 수출 기업으로써 약 12,000개에 업체 해당)

우리나라의 FTA 추진현황/ '10년 4월 기준

발효된 FTA	협상중인 FTA	합상준비 또는 공동연구 중인 FTA
<ul style="list-style-type: none"> 한칠레 FTA 2004.4.1 발효 한싱가포르 FTA 2006.3.2 발효 한EFTA FTA 2006.9.1 발효 한ASEAN FTA 상등 2007.6.1 발효 체이스 2009.5.1 발효 한인도 CEFTA FTA 2010.1.1 발효 	<ul style="list-style-type: none"> 한캐나다 FTA 한에스브 FTA 한GCC FTA 한호주 FTA 	<ul style="list-style-type: none"> 한일본 FTA 한중국 FTA 한중일 FTA 한MERCOSUR FTA

* 출처 : www.fta.go.kr

원산지관리사의 수요처

원산지관리사는 FTA 발효국가와의 무역거래기업, 관련국가 물류업체들에 FTA 특혜관세혜택을 누릴 수 있도록 지식서비스 제공

수요 분야	원산지관리사 직무
대기업	<ul style="list-style-type: none"> 구매 및 해외영업전략부서 생산경영전략부서 구매 및 해외영업 실무자 원산지증명서 발급 및 관리 ERP 원산지시스템 개발, 운영, 관리
연구·컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> 특혜관세연구 FTA비즈니스 개발 원산지관리컨설팅
무역 및 물류회사	<ul style="list-style-type: none"> AEO 인증(원산지분야) 원산지리스크관리, 원산지증명서 발급 및 관리 가각전략
협회 및 공공기관	<ul style="list-style-type: none"> 회원사 및 중소기업 지원 FTA 활용 전략개발

한-EU, 한-미 FTA 발효되면, 원산지관리사는 수출입관련 기업 현장에서 사업기획, 전략, 원산지심무, 컨설팅, 전산분야의 직무를 수행함

FTA와 원산지제도

제품의 원산지(Country of Origin)란 수출입물품의 국적을 의미하는 것으로 공산품의 경우 생산/제조/가공된 국가, 동식물의 경우 성장한 국가를 의미합니다.

원산지제도는 실체적 규정인 원산지결정기준과 절차적 규정인 원산지 증명 및 검증으로 분류됩니다. 실체적 규정의 목적은 물품의 실제 생산지를 결정하는 기준을 제시함으로써 FTA체결의 효과가 국내국으로 돌아가게 하고 외국과의 무임승차(Free riding)를 방지하는데 있습니다. 절차적 규정(원산지증명 및 검증)의 목적은 절차 간소화를 통한 통관비용 최소화, 무역수입의 방지에 있습니다.

FTA의 원산지제도의 운영에 있어서 가장 중요한 것은 위법관리입니다. 원산지증명서 발급은 FTA별로 세관에 서 발급하는 기간발급과 기업 자체적으로 자율발급으로 구분되며, 자율발급의 경우 오류에 대한 책임이 기업에게 있습니다. 수출 시 원산지증명서를 잘못 발급하거나, 수입 시 원산지증명서 부합을 확인하지 못하고 특혜관세신청을 할 경우 기업이 이 모든 위험을 부담할 수밖에 없습니다.

FTA에서 원산지가 중요하다는 것은 다음 사례로 알 수 있습니다.

원산지결정기준 오류

우리나라 7개 기업이 수입신고한 스위스산 금과 9톤(1,793억엔)에 대하여 한-EFTA FTA 특혜를 받았으나, 추후 검증결과, 원산지결정기준(세번변경기준) 미충족으로 관세 등 59억 여원 부과 결정

발급기간 오류

한-싱가포르 FTA 특혜신청 시 싱가포르의 상공회의소 원산지증명서로 FTA 특혜를 받았으나, 한-싱가포르 FTA는 세관에서 발급한 원산지증명서만 유효함으로 발급기간 오류로 8,000만원 추징

적용협정 오류

한-ASEAN FTA 중 싱가포르 특혜신청 시 한-싱가포르 FTA 원산지증명서 서식을 제출하여 특혜를 받았으나 한-ASEAN FTA 원산지증명서 서식만 유효함으로 적용협정 오류로 5,000만원 추징

자료보관의무 위반사례

미국의 Ford자동차회사는 1996년부터 멕시코회사인 Coolisa사로부터 수천 개의 자동차 부품을 수입하면서 Coolisa가 작성한 원산지증명서를 근거로 NAFTA특혜관세 적용받았다. 2001년 美세관은 Ford사에게 수입물품의 원산지와 관련된 서류작성·제출을 요구했으며, 이를 거부한 Ford사는 자료제출 거부 및 자료 보관의무 위반으로 간주되어 4,200만 달러 벌금이 부과





PERSEKUTUAN PEKILANG-PEKILANG MALAYSIA
FEDERATION OF MALAYSIAN MANUFACTURERS (7907-X)
 (A Company Limited by Guarantee)

FMM-MITI Seminar on Create and Expand Your Markets through Malaysian FTAs
(Organised in Conjunction with the MITI Industry Excellence Awards Ceremony)

Tuesday, March 30, 2010 *8.30am - 5.00pm *Pacific Ballroom A, Level 2, Seri Pacific Hotel, Kuala Lumpur

OBJECTIVES

- To update companies on the Free Trade Agreements signed by Malaysia with partner countries and how to expand markets to these countries;
- To update participants on correct procedures to apply for tariff reduction for exports/imports to these countries; and
- To learn from winners of the Industry Excellence Awards strategies and challenges faced in areas of export development, brand promotion, product development, quality management, etc

WHO SHOULD ATTEND

To: Managing Directors/Chief Executive Officers/Export Managers / Executives

DATE, TIME & VENUE

Date: March 30, 2010 (Tuesday)

Time: 8.30am - 5.00pm

Venue: Seri Pacific Hotel, Jalan Putra, Kuala Lumpur

PARTICIPATION FEES

Members : RM250 per participant

Non-member : RM350 per participant

(Inclusive of seminar materials, refreshment and lunch)

- Attendance is by prior registration only.
- Registration form should be completed and returned to FMM Head Office **by March 24, 2010**.
- Payment in the form of a cheque or bank draft must be made in favour of the "Federation of Malaysian Manufacturers" and crossed "Account Payee Only".
- The name of the company, participant and seminar must be indicated on the reversed side of the cheque.

There will be no refund for cancellation within 2 days prior to the programme, 50% refund for cancellation between 3-6 days and full refund for cancellation 7 days prior to the programme. However, replacement can be accepted at no additional cost. Non-FMM members must pay the full fee before or on the day of the event. Participants who registered but did not turn up/attend will be billed accordingly. Cancellation must be confirmed in writing to FMM. FMM reserves the right to cancel or reschedule the above programme and all efforts will be taken to inform participants of the change.

TENTATIVE PROGRAMME

- 8.30 am **Registration**
 9.00 am **Welcome Remarks by FMM**
 9.10 am **Address by Ministry of International Trade & Industry (TBC)**
 9.30 am **Coffee Break and Networking Session**
 9.45 am **Session 1**
- Latest Developments and Business Opportunities in ASEAN FTA, ASEAN China FTA, ASEAN Japan CEP
 - Updates on New Regional FTAs – ASEAN India FTA & ASEAN Australia New Zealand FTA
- By Senior Representative from MITI*
 11.00 am **ASEAN Japan CEP Vs Malaysia Japan EPA**
By Representative from JETRO
 11.30 am **Updates on Impact of ASEAN Economic Community on Malaysian Industries**
By Representative from ASEAN Secretariat
 12.00 pm **Updates on Rules and Procedures for Application of Tariff Reduction for Goods under FTAs**
By Representative from MITI
 12.30 pm **Panel Discussion: Moving Malaysia Industries Forward Through FTAs**
 1.00 pm **Lunch**
 2.00 pm **Session 2**
- Presentation by Winners of Industry Excellence Awards on Strategies & Challenges Faced in Export Promotion, Product Development, Brand Promotion & Quality Management, Innovation
- 4.45 pm **Networking Session & End of Programme**

For further enquiries, please contact:

Ms Nur Hafizah/Ms Ida Tan

Tel: 03-6286 7200 Fax: 03-6274 1266/7288

E-mail: ida@fmm.org.my

REGISTRATION FORM

FMM-MITI Seminar on Create and Expand Your Markets Through Malaysian FTAs

Tuesday, March 30, 2010 *8.30am - 5.00pm * Pacific Ballroom A, Level 2, Seri Pacific Hotel, Kuala Lumpur

To: **Federation of Malaysian Manufacturers**
 Fax: 03-62741266/7288 (Attn: Ms Ida Tan)

Name of Participant **Designation**

1. _____
 2. _____
 3. _____

(Please attach a separate sheet if space is insufficient)

Enclosed is our cheque/bank draft no. _____

for RM _____ being payment for _____ participant(s)

made in favour of "Federation of Malaysian Manufacturers".

Submitted by:

Name: _____

Designation: _____

Company: _____

Address: _____

Membership No: _____

Tel: _____ Fax: _____

E-mail: _____

Free Trade Agreement (FTA) Certificate Programme

16th intake: 30 & 31 Mar 2011

"The course provided a very comprehensive overview of the different FTAs without compromising on the in-depth knowledge gained. I will recommend this workshop to others for sure!"

*Diana Pang
Business Development Director, Sunny Metal & Engineering Pte Ltd*

"FTAs are more than just reduced tariffs for goods. Others should attend this programme to learn more about investments, services and intellectual property protection. All these serve as a guide for business decisions!"

*Lim Yew Leng
Logistics Operations Manager, Eastman Chemical Asia Pacific Pte Ltd*

Seminar on Introduction and Fundamentals of Free Trade Agreement.

Interactive workshop format with hands-on guided group projects and discussions

INTRODUCTION: OVERVIEW OF FTAS

- ✎ What and Why of FTA
- ✎ Global FTA developments and Singapore's FTA Networks
- ✎ Beneficiaries of FTAs
- ✎ Typical FTA Framework

TRADE IN GOODS CHAPTER

- ✎ Difference between Most Favoured Nation (MFN) and Preferential Tariffs; Internal Duties and Import Taxes
- ✎ Relationship between FTA and WTO
- ✎ GATT Article XXIV
- ✎ Non-Agricultural Market Access (NAMA)
- ✎ Coverage of Trade in Goods Chapter
- ✎ Non-Tariff Measures, Trade Remedies, Technical Barriers to Trade
- ✎ Trade in Goods Case Studies

RULES OF ORIGIN

- ✎ Harmonized System (HS) Code System
- ✎ Rules of Origin Principle and Common Product ROO Criteria
- ✎ Minimal Processing, Transportation and Advance
- ✎ Rules of Origin Case Studies

COST STATEMENT

- ✎ Manufacturer's registration
- ✎ Accessing manufacturing cost statements
- ✎ Definition of terms used in manufacturing cost statements
- ✎ Filling in and submission of cost statements case studies
- ✎ Application for preferential certificate of origin
- ✎ Renewal of manufacturing statement and cost statement

MUTUAL RECOGNITIONS AGREEMENTS (GOODS)

- ✎ Purpose and Product Coverage of MRA in Different FTAs
- ✎ Implementation of Commitments & Dispute Settlement Procedure
- ✎ Mutual Recognition Agreements Case Studies

TRADE IN SERVICES CHAPTER

- ✎ General Agreement on Trade in Services
- ✎ Definition of services: Modes of supply; Sector specific and blanket exceptions
- ✎ Coverage: Market access and national treatment principles
- ✎ Positive List & Negative List
- ✎ How to benefit from services chapter
- ✎ Central Product Classification (CPC) Code System
- ✎ An overview of services coverage in major FTAs
- ✎ Services & Investment Chapters Case Studies

INVESTMENT CHAPTER

- ✎ Interpretation and Coverage of Investment Instruments & Assets
- ✎ Transfers of Funds & Capital
- ✎ Performance Requirements
- ✎ Protection against Government Expropriation
- ✎ Dispute Settlement

INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION CHAPTER (IPOS)

- ✎ IP Chapters and its relation to International Intellectual Property Protection Conventions & Treaties
- ✎ The fundamentals of an IP Chapter and comparison of IP Chapters with Key territories (e.g. US, Europe) including basic information on each IP regime.
- ✎ Intellectual Property Case Studies

MUTUAL RECOGNITIONS AGREEMENTS (SERVICES)

- ✎ Purpose and Qualifications Coverage
- ✎ Implementation of Commitments
- ✎ Dispute Settlement
- ✎ Mutual Recognition Agreements Case Studies

MOVEMENT OF NATURAL PERSONS CHAPTER

- ✎ Interpretation and Nationality Restrictions
- ✎ Personnel Coverage (Short-Term Business Visitors, Intra-Corporate Transferees, Investors, Professionals)
- ✎ Comparisons of Travel Stay Periods under Different FTAs
- ✎ Application Process by Companies

GOVERNMENT PROCUREMENT CHAPTER

- ✎ FTAs with Government Procurement Chapters
- ✎ Commitments by FTA Partner Governments and Procurement Thresholds
- ✎ Leveraging on Government Procurement Chapter
- ✎ Dispute Settlement

FTA Features

FTA Group Projects

- ASEAN (AFTA)
- ASEAN-China (ACFTA)
- ASEAN-Japan (AJCEP)
- ASEAN-Korea (AKFTA)
- ASEAN-India (AIFTA)
- ASEAN-Australia-New Zealand (AANZFTA)

- Australia (SAFTA)
- China (CSFTA)
- Jordan (SJFTA)
- India (CECA)
- Japan (JSEPA)
- Korea (KSFTA)
- New Zealand (ANZSCEP)

- Panama (PSFTA)
- Switzerland, Liechtenstein, Norway, Iceland (ESFTA)
- Brunei, New Zealand, Chile (Trans-Pacific SEP)
- United States (USSFTA)
- Peru (PeSFTA)



Registration Form

Free Trade Agreement (FTA) Certificate Programme

Developed and certified by IE Singapore and supported by the Ministry of Trade and Industry, Singapore Customs and Intellectual Property Office of Singapore (IPOS).

16th Intake: 30 & 31 Mar 2011
Time: 9.00am to 5.30pm
Venue: TBA
Singapore

COMPANY / PERSONAL DETAILS					
Name of Attendee (to be shown on certificate)	Designation	Contact No.	Email Address	FTA Exam	Amount (\$)
1				<input type="checkbox"/>	
2				<input type="checkbox"/>	
3				<input type="checkbox"/>	
4				<input type="checkbox"/>	
5				<input type="checkbox"/>	

BOOKING CONTACT			Total Amount (\$):		
Name:	Company:	Position:			
Address:					
Tel (O):	(HP)	(H)	Facsimile:	Email:	

5% Group Discount!
on Workshop Fees
(At least 3 Registrations)

METHOD OF PAYMENT

Invoice Required
Invoice to: _____
Send to (Address): _____

Mode of Payment

Cheque Please cross your cheque and send it to:
FP Consultants International Pte Ltd
10 Ubi Crescent, #01-41 Ubi Techpark Lobby C
Singapore 408564

Direct Payment
Account Name: FP Consultants International Pte Ltd
Bank Name: OCBC Bank
Bank Branch: OCBC Ubi Branch
Bank Address: 65 Chulia Street, OCBC Centre,
Singapore 049513
SGD Account #: 588-051-250-001

Credit Card Visa / Master only

Card Number: _____
Card Expiry Date: (mm/yy) _____
Total amount to be debited: _____
Cardholder's Name: _____
Cardholder's Signature: _____

**Note: Please include the 3.5% charges in the total amount if you choose to pay using credit card.*

I authorize FP Consultants International Pte Ltd to charge to my credit card for the above payment.

WORKSHOP FEES

Training Programme: S\$880 per person
(subject to 7% GST)

SDF Assistance is pre-approved for SME only
*To apply for SDF, please enroll through WDA Skills Connect Portal. If for any reason the supported portion of the course fee cannot be claimed from WDA by FP Consultants International, such amount (plus the 7% GST) shall be paid to FP Consultants International by the client.

1. **Certificate of Attendance** will be issued to participants.
2. **FTA Competency Certificate** will be issued to candidate who passes the optional FTA exam. On passing the FTA exam, candidate successfully demonstrated that he / she understands the application of the FTA concepts and tools and is able to resolve practical problems.
3. **FTA Exam:** S\$150 per attempt. This is an optional one-hour pen and paper exam, conducted on a separate day. Further details of the examination (ie date, time and venue) will be announced in our website.
4. **Reviewing exam paper:** a fee of S\$40 is applicable for one time review of each paper.

14 CPE
verifiable hours will be awarded for full programme.

TERMS & CONDITIONS

I have read and understood the terms and conditions below:

Name: _____
Signature: _____ Date: _____

1. The organiser reserves the right to cancel or make any adjustments to the event.
2. Enrolment is on a first-come-first-served basis.
3. 40% of the course fees will be levied upon cancellation of the registration or upon transferring the registration to later intake.
4. Substitute delegate is welcome at no extra cost with at least 3 days notice prior to event, otherwise certificate of attendance to be collected at our office.
5. Acknowledgement of enrolment will be sent via e-mail to each enrollee on receipt of each enrolment.
6. Payments are required with registration and must be received prior to the training programme to guarantee your place.
7. Walk-in participants will only be admitted on the basis of space availability at the training programme and with immediate full payment. Please note that handouts may not be available during the seminar for walk-in participants.
8. You will still be liable for the full payment in the event of no-show on actual day of the event.

Organised By: In Partnership with Supported By:

Register Online
click here to register online!

5. 米国商務省ウェブナー「FTAを活用するには」資料

FTS-COMMERCE-ITA-1

Moderator: Anthony Hill

November 3, 2010

1:00 pm CT

Coordinator: Welcome and thank you for standing by. At this time all participants will be in a listen-only mode until the question/answer session. Today's conference is being recorded. If you have any objections, you may disconnect at this time. With that it is my pleasure to turn over today's call to Mr. Anthony Hill. You may begin.

Anthony Hill: Thank you. Hello, everyone. Thank you very much for joining me on this Webinar on Cashing In with Free Trade Agreements. I really appreciate your presence and hope that this will be beneficial to you.

Let's see. As the operator may have mentioned earlier, if you are having any difficulties, you can press Star 0 to get an operator. Or if you are having technical problems getting onto the visual portion with the Power Point slides, you can call 1-800-857-8777 to get help.

Now this Webinar, as you may know, is part of a series related to the Basic Guide to Exporting which is a book put out by the Department of Commerce to help people to begin exporting. And this is also in relation to the National Export Initiative which is an initiative by the Administration to increase exports from the United States. And the goal is to double exports in five years.

So we are really trying to get out there and encourage people to export, and let them know how to export, especially with people that haven't done it before and want to start. We've done these Webinars before, but we're really starting a big push trying to get more people interested and just let them know, let people know, that help is there through the Department of Commerce and the Commercial Service. So we hope that this will encourage you to export more.

Now just a quick note, there are other Webinars coming up related to this. The next one is next week, in fact, and it's on How to Write an Export Plan. And then a week later there is another one on How to Find HS Codes and Duties and Taxes. And then on How to Ship the following - on December 1 there's another one on How to Ship. So all of these are there to help you increase your exports.

Now if you're not aware, the Commercial Service is a part of the Department of Commerce, and it's an agency that is geared to help US companies export. So we have quite a number of resources available to you, including market research and some more sophisticated services like helping match you with potential foreign buyers.

Now please know that there is a local export assistance center near you. We have offices located throughout the United States, and we have offices located throughout the world. And those international offices are actually US government offices that are affiliated with the consulates and embassies. And what they do is they do market research in the country of question, and they can reach out to local potential buyers and match them with US suppliers.

So if you need any help, please contact your local export assistance center, or you can call the phone number at the bottom of this first slide, 1-800-USA-TRADE. And all of our information can also be found on www.export.gov.

Now we'll go ahead and start. Now quick agenda. We're going to have some background information about free trade agreements. We're going to talk about researching opportunities in free trade agreement countries. And then we will talk about cashing in with the tariff rate benefits.

Now just so you know, the current - this is a list of the current free trade agreements that are in force -- Israel, NAFTA, Jordan and so on. Now you can see - a lot of people aren't aware that the US's first free trade agreement was with Israel in 1985. And then NAFTA came into effect in '94.

And then after that, there was a big, you know, period where - a long period where we didn't have any, and then we began with Jordan again, and quite a few other countries. Later on when we talk about documenting for free trade agreements, you'll see that Israel and NAFTA, those require more restrictive documents. They have more restrictive documentation requirements, whereas later on the documentary requirements became more relaxed.

And let's see. CAFTA, Central American Free Trade Agreement and the Dominican Republic, includes these countries. And these are the years in which the agreement was ratified for those countries. And there are three free trade agreements that are pending approval by Congress. You may have heard about those.

So there are quite a few countries around the world with which the US has free trade agreements, and this is a quick snapshot, picture, of where they are. And we did start negotiations with Malaysia on a free trade agreement. That has been basically put on hold.

And right now you may have heard about negotiations for a trans-Pacific partnership. That's really in flux right now, meaning a lot of countries that are talking about joining. And so it's ongoing, but it's probably going to take a while because it's going to be - seems like it's going to be a big and multilateral agreement.

And there's some quick percentages to show you that free trade agreements have made a difference in US exports. So what I've done is I've calculated the year-on-year increase in exports before the FTA went into effect, and then year-on-year increase after the FTA went into effect.

So, you know, of course there could be other factors involved, but, you know, before and after for these countries and agreements, there was a large increase in US exports.

So now as you know, free trade agreements do include the elimination of tariffs. But they also include agreements on these other topics, such as services, on government procurement, on intellectual property right protection, on investments.

Now for services and government procurement and investment as well, the main idea between our - with those parts of the agreements is that a US company providing services or bidding on a government contract should have the same or equal treatment to a local company. So this, you know, helps US companies compete in the marketplace.

And the agreements also have sections on customs coordination and on labor standards and on environmental standards. And here you have information on the Trade Compliance Center, which is another part of the Commerce Department.

Now they, if you have any problems with access to a particular country relating to their not complying with a free trade agreement, you can actually make a complaint to this agency and they can help you following up and making sure that you do have equal access, and that the government is abiding by their agreement.

So how do you cash in with free trade agreements? Now obviously with any export activity with any type of sales, the main thing that cannot be stressed enough or too much is doing the market research. And this is where the Commercial Service can help out a lot.

So after you've done the market research, then you can, you know, determine which countries you want to focus on, right? Because there are so many free trade agreements and all of these countries are different markets and would require different products and different pricing.

So once you've determined which countries to focus on, then you can determine how to qualify your product for the tariff benefit. And that's where you're really cashing in because you will have a price advantage against competition from non-FTA countries. So you'll, you know, with that price advantage you would be able to sell more obviously.

So I want to talk a little bit about market research. We have, as I mentioned before, we have market research on export.gov where there is a free country commercial guide and other industry reports. Now you also have trade data that you should look at, and there are three services of trade data here. These are all government sources, since this bureau collects trade data.

But the US International Trade Commission also has trade data on their Web site, and then there is Trade Stats Express. So, you know, obviously the point of looking at trade data is to see where products are going currently. And you can use that to determine where you want to focus your efforts. You know, it's difficult to focus on all the countries, right? And it's really not focusing then. So you want to figure out which ones would be best for you.

Now obviously again you may want to figure out which countries are purchasing more of your product. Or you may want to focus on a country where your type of product is not being sold that much, and maybe using that as an opportunity for you.

5. 米国商務省ウェブナー「FTAを活用するには」資料

Now I went through some of the country commercial guides for free trade agreement countries, and just put together some very quick information. In each of the country commercial guides, there is a section that lists the leading sectors for US exports. So it's basically the sectors where there is the greatest opportunity for US companies to sell their products.

And now these are the sectors that are listed for Canada and Mexico. And you can find that for each of the countries that have FTAs, or any country that has a country commercial guide. This should help you. You go through the commercial guides in determining which sectors might be - which countries might be best for you.

Now obviously this is just, you know, an opinion of a commercial specialist in that country. But this doesn't - having your industry on here or having it not be on this list doesn't mean that your product would not sell well. So, you know, definitely do other market research. But this should help you get started.

Now here we have some Central American countries and the Dominican Republic, a list of those leading export sectors; El Salvador and Guatemala, leading export sectors again, for CAFTA-DR. Now you can see a lot of these, there are some similarities, you know, somewhat similar markets maybe. This is just to give you a feel for the market research that's there, and how you can focus your efforts.

So Israel, the first bullet is the leading export sectors. But I wanted to make note that the agreement with Israel does not cover Gaza or the West Bank. And for Jordan there's leading export sectors, and then I wanted to note that this is the first agreement that included environmental and labor standards per the agreement.

Now Morocco. I'm getting into the Middle East and North Africa obviously. And here we have Morocco, Oman and then Bahrain. So there's a number of countries around the world with which we have free trade agreements. Here, Chile. Chile's a separate agreement and we have a list there. And then Singapore. Singapore is a good market for US products.

And last but not least, Australia. Or here's Peru also. Peru is one of the most recent agreements that has gone into effect. And here's a list of leading export sectors. Okay, so as I mentioned, I just wanted to go through quickly the market research, because what we'll mainly focus is qualifying your product for the tariff benefits.

And we mentioned there are other benefits with the free trade agreement, but what people mostly know about is the tariff rate benefits. Now it'll get a little bit technical, but we're going to go through these steps. And hopefully this will help you understand.

Now as we have so many agreements, I basically tried to simplify it so that it's beneficial to you. And just know that this Webinar is a basic guide to free trade agreements. But I try not to get too technical, but, you know, some of the stuff is a little technical. And if you have problems with it, you can contact me later.

But with any type of exporting or international trade, the first step is going to apply, determining the Harmonized Tariff Code. What is the Harmonized Code? It's a six- to ten-digit number that basically classifies products that are shipped internationally. Now in the six to ten digits is the Harmonized portion of the code. Now you may see a number that's - well the six digits is the Harmonized portion.

The first six digits is Harmonized, and then if it's eight digits to ten digits, then that is the specific code for a country. And the US ten-digit code for categorizing products is the Schedule B number. So you can find codes through the Census Bureau. They have Schedule B numbers.

And as I mentioned, if you have a Schedule B number that's ten digits, basically just the first six digits is going to be the Harmonized Code. But that should help you, you know, as far as shipping goes. At least you'll have the six digits.

And quickly, the first two digits is the chapter, and that is the - it's a more generalized category. And then as you add more numbers, the categories become more specific.

And the four digits is called a heading. And then adding more numbers again, 9608.10, you have six digits for the Harmonized Code. That is a more specific sub-category, and they call that a sub-heading. This is going to be important in any type of shipping for you to know your Harmonized Tariff Code. Step 1 is finished.

Now next is determining whether there is an actual tariff rate benefit. Now the basic idea with the tariff rates is that in a free trade agreement, ultimately all tariffs between countries would be eliminated. But sometimes the tariff rate to a country without the free trade agreement may already be zero.

So if the tariff rate without the free trade agreement is zero, then there's no extra benefit normally for you to qualify under the free trade agreement. So what I mean here, I'm comparing the normal tariff rate against the free trade agreement rate, right?

So if the normal tariff rate is zero and then the FTA rate is zero, then there's no tariff benefit. Now the FTA rate - if the MFN rate, most favored nation rate, is greater than the FTA rate, then there would be a tariff benefit. Now sometimes the FTA rates do not go down to zero immediately.

I mentioned a minute ago that ultimately they would go down to zero, but sometimes governments want to gradually decrease their tariff rates. And it basically, you know, gives their domestic industry a chance to adjust to the imported competition.

So for some products, the tariffs would be reduced over time. And, you know, you would want to know what the current tariff rate is under the free trade agreement in order for you to determine what the tariff rate benefit is going to be.

So you can find tariff rates on export.gov, or by calling 1-800-USA-TRADE. And you can find tariff elimination schedules on export.gov/FTA. And we're going to talk more at the [USTR.gov](http://ustr.gov).

Tariff elimination schedules. Now this is the schedule by which the tariffs are going to be reduced. So they're going to be reduced over a period of time. And the schedule will have a letter code, which is called a staging category. The letter code signifies the period of time for reducing the tariff rates.

And the reduction of tariff rates is going to be based on the rate that was in effect when the agreement went into force. So they're going to be reduced over a period of time again, and it's going to be reduced from the tariff rate that's in effect when the agreement goes into force. And it's going to be a letter code that is going to be - that you're going to look for.

So here is an example of what I'm talking about. This is the tariff elimination schedule for the agreement with Australia. Usually it's going to be kind of a spreadsheet-looking thing with columns and rows. And there's going to be a column that has the Harmonized Code, right? And you're going to find the product.

You're going to find your product's Harmonized Code in this column. And then there's going to be - normally there's a description somewhere in the middle there. And then there's going to be a column that shows the base rate. Here you can see that circled, and the base rate for a lot of these in this example was 5%.

Now and then there's going to be a column, which you see to the right, called the staging category. And then there's a letter code. The letter code signifies when the duty rate goes down to zero from this base rate of 5%.

Now letter code A normally signifies that the rate goes down to zero automatically, and that is the case with this agreement. So for this product, the rate went down to zero as soon as the agreement went into effect.

Now here we have another example from the Australian elimination schedule. Here these are different types of durable footwear, footwear incorporating a protective metal toe cap. You can see that. And the base rate for some of these was 15%. And here you can see there are some different staging categories such as D, E or A.

Now look on one of the E's. You can see the base rate for the letter E was zero. This E stands for the fact that - well it stands for a product that already had a zero tariff rate. So before the agreement went into effect, this product already had a zero rate. And so there's no reduction needed. It's going to remain zero after the agreement goes into effect.

But what is D, here? Category B, C and D for Australia, they're listed here. Now B, you can see, has four equal stages beginning - they always begin on the date the agreement goes into effect. And each stage is on January 1 of each year. So each year there will be another equal reduction in the tariff rate.

And then the primary difference between these categories is the number of stages, or basically the number of years. Category C, it goes down in eight stages. Category D -- we saw there was a category D product in that last example -- it goes down to zero over ten years.

So you can see here for a category C and a category D, there would still be some tariff on those products going to Australia. And you would need to know that in order to figure out what your tariff rate benefit would be.

5. 米商務省ウェブナー「FTAを活用するには」資料

Now as another example, here is category B and C from the CAFTA-DR tariff elimination schedule. The point of showing you this is to let you know that the staging categories are very specific to each agreement. So here you can see B is five stages and C is ten. I'm going to go back to Australia, where you can see again, B here is four; C is eight; and D is 10.

So it's really important to know the definition for each category, and the category for your product. You can find this information on export.gov/FTA.

And here's an example of the elimination schedule for Costa Rica. Now again, it looks a little bit different, right? But there is this column that has the Harmonized Codes on the left. There's the description in Spanish, and then, you know, it has all the same columns. It has the base rates. It has the staging categories, right?

So you see A, B, C. Now A again is - it's almost always -- I don't think I've seen it without where it wasn't this -- but A is normally something that goes down to zero as soon as the agreement goes into effect. And a lot of these are A, but there are some Cs and Bs and Ns.

And you would need to know the definition for each of those letters. And again you can find that at export.gov/FTA. And the definitions, you would need those. You need the schedules and the definitions to know what the current rate would be.

Now remember what we're doing is we're determining what the tariff rate benefit is going to be for your product, so you can know, you know, how much, you know, how much of a - so you can know whether it's going to be beneficial to you to qualify your product under the agreement.

You know, and if the tariff rate is, you know, half a percent or 1% versus 0% under the agreement, you know, it's up to you. But you're going to have to determine if it's going to be worthwhile for you to qualify your product. And sometimes qualifying can be kind of easy. Sometimes it's not so easy. It can be a little bit technical, kind of like doing the tariff rate benefit calculations.

So next step is probably one of the most important, is determine how to qualify. With FTAs there are basically two types of agreements. And before we proceed onto these, I want to make one major point, which is for any agreement, if the product contains all US materials -- parts and materials from the United States and no foreign materials -- then it automatically qualifies.

So that's what I mean by it can sometimes be easy. And if your product is entirely US-made, then it definitely qualifies automatically, okay? The technical or more difficult part of qualifying is when you have some minor foreign materials involved.

Or even, you know, there are some cases where you could have all foreign materials. But if you do enough processing in the US, then you can still qualify. And that's what we're going to talk about now.

So two types of agreements. The first type is where there are two generally applied rules. These generally applied rules are substantial transformation and value added. Now Israel, Jordan, Morocco, Bahrain and Oman, these agreements are of this type where you have generally applied rules.

Now the other type of agreement includes product-specific rules. Now this means that each product has a specific rule that allows it to qualify if it has foreign materials. Again we're talking about something with foreign materials. Now the product-specific rules are part of these agreements that I listed below -- NAFTA, Chile, Singapore, Peru, Australia and CAFTA-DR.

We're going to first go through the first type of agreement with generally applied rules. And remember these two terms -- substantial transformation and value added. Again here the product will qualify if it's entirely US origin or only US materials.

But if there is some foreign material, the product can still qualify if it has undergone substantial transformation and it has at least 35% US value added, right? So if you've got some foreign materials, it just needs to meet these two rules -- substantial transformation and 35% value added.

Now substantial transformation is a little bit of a subjective definition, but here are some examples. It basically means, you know, if you've brought some foreign materials in, the foreign materials have to be changed in some significant way to make it a new product. Here are some examples I mentioned of that: glass sheet to a car windshield; wood to a wood chair; et cetera.

Now the other part of that rule, or of this type of agreement, requires 35% value added. But it's such a low percentage basically because it includes direct materials and direct cost of processing. So at least 35% of the direct materials and processing have to be from the US. And we're talking about 35% of the customs value.

So let's quickly - the first type of agreement, remember substantial transformation and value added are required for these, basically all of the Middle Eastern country agreements.

And then you have now the product-specific rules where it may require a tariff shift or/and value added, or both. In this type of agreement, you know, you'll normally see something called a preference criteria. And I've listed here the primary three criteria that you'll see. The preference criteria are basically just the criteria for how the product will qualify under the agreement.

And normally there's going to be a letter associated with each of these, and there's going to be letter - these are the primary ones that are used. And A - and a lot of questions that I get and problems that people have relate to, you know, what's the difference between these preference criteria, right?

So they sort of sound the same. A says wholly obtained in the territory, and C says produced in the territory only with originating materials. It seems a little bit the same, but I'm going to explain to you the basic difference. A is reserved for agricultural products and natural resources.

When it says wholly obtained or produced, what it's really referring to is that there's absolutely no foreign elements in this product, meaning there's no foreign iron, no plastic, no foreign anything in that.

In fact, the best way to think about it is if you're under category A, that means every molecule in that product was sourced from the US, right? So that's why, you know, you think of agricultural products that are grown and natural resources that are obtained in the country.

Now B is quite different. It is the one that is used when you have foreign materials in the product, but what we're talking about here is qualifying for the agreement. So if you have foreign materials, they have to undergo some transformation under which they meet the rule of origin for your product.

So C is more similar to A actually. It is the one that is used for most manufactured products where it's all parts and materials from the US, or it could be from, you know, the other agreement country, the other country that's part of the agreement. So for C, what you're doing instead of saying that all molecules come from the US, basically you only have to look back to the parts and materials, that parts that are used in a machine.

So imagine you're making a machine, and you're bringing together all of these parts from different places to incorporate into the machine. Now you can say, you know, all of the parts were made in the United States. And if you can say that, then you can qualify under C. But you don't have to go back to find out where the steel came from that went into the parts that went into the machine.

So you don't have to go back two steps to say, you know, the steel came from the United States and that was put into the part, or the plastic came from the US and that was part of the - that was incorporated into the part which ultimately went into the machine. You don't have to go back that far.

So C is the category used for most manufactured products where, you know, you may know that the part was US origin, but you may not know where ultimately the raw materials came from that went into making the part.

So we're going to talk next about B, the rule of origin when you have foreign materials. Rules of origin -- now again they only apply to the foreign, non-agreement content. So as I mentioned, if it's only US products, then you only need to figure out the qualification for the foreign content.

And again, each rule is product-specific. It may require a tariff shift, a change in the tariff classification which, in other words, is a change in the Harmonized Tariff Code. The rule may also require a certain amount of regional value content in the product. The rule could require both of these, but that's what I mean by the rules being product-specific.

Some of them only require A. Some require B. Some require A and B. So you really have to know your Harmonized Codes. Look up the rule that applies to your Harmonized Code. Here's an example, and this is an example of something where every material, everything that went into this cupcake, is being imported. It's coming from another country, but the cupcake can still qualify.

So in this example, step number one is finding the HS code, which is 1905.90. And here, so number two is finding the rule of origin that covers this HS code. Now the rules of origin, they can really be kind of cryptic and hard to understand. But when you look at the rule of origin, you're going to look - it's almost always in the left hand column. And you're going to look for the range under which your code would fall.

5. 米商務省ウェブナー「FTAを活用するには」資料

So if you had 1905.90, you know, you're going to look for something that has 1905 in it, right? So here in this example, the range is 1902 to 1905. So this is the one that would apply to this product. And then to the right of that there's going to be a phrase. And what this phrase is saying, it's telling us what has to happen to the foreign materials in order for the final product to qualify under the agreement.

So interpreting this phrase below, the cupcakes can qualify if all of the imported components are not from Chapter 19. So you see where it says a change to the heading. And remember the heading is the first four numbers. So that's why it just has the four numbers of 1902 and four numbers of 1905. So a change to 1905 in our example from another chapter. So the chapter is the two-digits remember.

So what this is saying is that any foreign materials that are part of this product, the cupcake, cannot be from Chapter 19. Now you notice that this rule of origin only has - I'm going to go back. It only has a requirement for A. It only has a requirement for the tariff classification change, the tariff shift. It doesn't have a regional value content requirement.

Now further with this example, here are a list of materials that were imported from another country and that were part of the cupcake. And I've listed the HS codes to the four-digit level for these different materials. And you can see the first two digits of each one. None of them are 19, right? They're all different chapters.

We have Chapter 11, Chapter 21, 18, 28 and Chapter 4 for the eggs. Now because they're all not from Chapter 19 and these are the only inputs, then the cupcakes can qualify. This is just a simple example to show you what it looks like and, you know, what you're looking for.

Now if you have some very minor materials that are foreign included in your product, and they do not meet the rule of origin that applies to your product, your product may still qualify under the agreement under what's called the de minimis rule. And this allows up to 10% or 7% of the product to be non-qualifying.

So if you add up all of the non-qualifying materials and they're 10% or less - the difference is, 7% is for NAFTA. It's 10% for all of the other agreements. So if you add up all of the non-qualifying materials and they're 10% or less, for example, of the total price, of the total value, then you could still get in under the de minimis rule.

Okay. Again, rules of origin for this type of agreement, they are product-specific and they may require one or both of these types of - they may have one or both of these types of requirements -- regional value content or tariff shift.

Now the regional value content requirement, we're going to go over this and I'm going to explain basically what it means. And there are always going to be two types of regional value content. So NAFTA is different from all of the other ones. In NAFTA you have the option of qualifying using net cost. Under net cost, the US content has to be above 50%.

So you're basically adding up all of the costs incurred in the United States. And if they're 50% or more, then you can qualify. And you have the - or you have the option of doing transaction value. So in that case you're starting with the transaction value and subtracting any foreign material. And if you're left over - if you're subtracting foreign materials, what's left would be all of the US content.

And if the leftover US content in that calculation is over 60%, then you can still qualify. So in transaction value you're starting with the invoice value, right? And you're subtracting any foreign content. And what you're left with is the US content. As long as that's over 60%, then you've met that rule. But that rule only applies if it's listed as a rule for your product. Remember in that example there was no regional value content requirement.

Now for all of the non-NAFTA regional value content calculations, there are also two options but they're a little bit different. They're called the build-up and the build-down. The basics of these are really the same, though. The build-up method is where you're adding up the costs that are incurred in the US. So it's very similar to this net cost, right?

The difference is in the percentages whereas for NAFTA it's 50. Here it's 35. And the reason there is that difference is that there are different things that can be included, right? So for this build-up method there are things that you can include in NAFTA that you cannot include in these agreements as part of the cost incurred in the US, like a lot of indirect costs.

Now build-down method, here is - it's just like the regional value content transaction value method here. Where in NAFTA it's 60%, here on these other agreements it's 45. But it's really the same methodology basically, where you're starting with the transaction value and you're subtracting the foreign materials. And then what's left over has to be at least 45% of the transaction value.

And again the reason there's such a difference in the percentage rates has to do with the things that can be included in the calculations, and things that cannot be included. Now I don't want to get into too much of the technicalities, because these calculations only apply if the rule of origin includes this option or this requirement.

And you can find information on what to include and what not to include on export.gov/FTA, if you need it. Hopefully you wouldn't need it but, you know, if you do need it then you can email me. I'll give you my contact information and we can figure it out. But remember, it may not even be required. And this is the only part of the type of agreement where there are product-specific rules, right?

So here again there are two types of agreements. In the first type, you have the generally applied rules where you always have to meet substantial transformation and value added. In the product-specific rules you may have one or the other, or you might have both.

Now you've determined how to qualify. You know, hopefully if you get anything out of this Webinar, hopefully you'll know - one thing you'll know is that if it's all US content, it automatically qualifies. The next is that you definitely need to know how to certify that the product qualifies.

And earlier at the very beginning, I mentioned how the agreement -- NAFTA and with Israel -- are a little bit more restrictive as far as the certifications that are required. Basically what I mean is that an official - a certain particular document is required under these agreements.

Now here I include Jordan on this list because for Jordan -- and that was also one of the earliest agreements -- for Jordan you have to use a generic certificate of origin. So if you can get a generic certificate of origin, that's what's required for Jordan. But for NAFTA and Israel there is a specific form that is required.

For all of the other agreements, it's a lot more open. What you can use is a lot more open. Like you can use a company letterhead. You can use a form, if you like. But in the other agreements, one important difference is that the importer has to declare that the product qualifies. And then the foreign customs agency can ask for documentation.

So it's not really necessary to have the documentation ahead of time. Now I've heard stories that some foreign customs agents are requiring it in advance or, you know, upon clearance from customs. But technically you're supposed to only require the documents upon request.

Now I'm going to show you the NAFTA certificate of origin. A lot of people have difficulty with this. It's a pretty short form. There are some specific things you should know about it. This is a self-certification, but it is certification to a government authority. So you definitely want to make sure you know what you're doing.

There is a blanket period under the NAFTA certificate which just means that - well it's just asking what period of time you'll use this for. And it can be up to one year if you're shipping identical products to the same customer, the same importer. So you can put a year in that box, from one year to another year.

And let's see. Next is I want to talk about - I want to point out - it's hard to see on here because it's a little small. But column number 7, you have preference criterions. I mentioned before the different criterion, A, B and C. And NAFTA has a couple more that normally don't apply. But in that box you would put the letter code.

Column 8 asks - it just says producer. And what this is asking is just a yes or no question, attesting whether you are the producer or not. And you would put yes if you are. Or if you're not, you would put no. And then you would put a letter code, right? And the letter code would signify how you know that the product qualifies.

So you might know that the product qualifies because you have a document from the producer. Or you might know the qualification just based on your own knowledge. But that means you don't have documentation. So there is an instruction page which will help you fill it out.

And net cost -- net cost is only something that you're going to use if you're doing a net cost calculation as part of your qualification. So earlier remember under NAFTA you have some rules that require regional value content. And you have the option of using net cost or transaction value. If you use net cost, then you're going to put yes here. If you don't use net cost, you're going to put no.

Okay, for the Israel FTA certificate, you actually have to use this specific form. I should have mentioned that for NAFTA you can get that form online for free. It's easy to find. But this Israel certificate, you actually have to get it from an authorized authority, which is normally an American-Israel chamber of commerce. Or you can get it from one of these two companies, and you actually have to purchase it.

You can purchase like a book of them more inexpensively than purchasing them singly. But you have to use this particular form with the green background.

5. 米商務省ウェブナー「FTAを活用するには」資料

Okay, so back to the steps. We've gone through all the steps. I want to re-emphasize the certification requirements for other FTAs besides NAFTA and Israel. You basically just have to provide certain pieces of information, but the format can be almost anything. As long as you provide the correct information, then you should be fine.

Now other points to note that there is a requirement for direct shipment. Or, if the product is going through a third country, it cannot enter the commerce of the third country, meaning it has to remain under customs control or in a bonded warehouse or a free trade zone -- something like that.

Next is recordkeeping. You have to keep your records. Now NAFTA requires five years. Others require seven. You know, it doesn't hurt to keep it an extra couple of years. But just know that you want to keep your records in case you're audited by customs.

And again, we have a lot of market research available. We can help you find foreign customers, and you would have a price advantage over competitors from other countries where there's no free trade agreement. But you need to know what your tariff benefit is and how to determine whether your product qualifies.

And then also, you know, if your product doesn't currently qualify, maybe you can make a little bit of a change in the processing or the sourcing of your materials, and then qualify and take advantage of the tariff benefit.

Here's my contact information. You can contact me if you need help. And I want to open it up to questions. I know we're running late. We did start late, too. But in case there are questions, operator?

Coordinator: Yes, thank you. And if you'd like to ask a question at this time, please press Star 1. Please unmute your phone and record your name when prompted. To withdraw your request, you may press Star 2. Once again to ask a question, please press Star 1. One moment for the first response, please. (Dennis), your line is open.

(Dennis): Yeah, my question is, Tony, can you please repeat where you find if something requires regional value content for tariff shift? Where is that? In the HTS code? Or how do you determine that again?

Anthony Hill: That's right. Well it's in the rule of origin, which is part of - you can find it in the US Harmonized Tariff Schedule. If you go to - well there are two ways to get to it. You can go through export.gov/FTA, and you can look at - for each agreement, there's going to be a page for each country.

And then you'll be able to get to the US Harmonized Tariff Schedule. And the US Harmonized Tariff Schedule is a very good resource for all trade agreement information. It's 600 and something pages, and it has a section for each agreement. And then it describes - well it has a list of all of the rules of origin.

(Dennis): Okay, so if I go in there to a specific tariff number, it'll tell me if regional value content or tariff shift is required?

Anthony Hill: Yes, that's right. You'll look for your specific tariff number. First you need to find the section for the agreement that you're looking at. And then you look for the Harmonized Tariff Code, and that's where it will tell you the rule of origin which will have whether it has a regional value content or tariff shift requirement.

(Dennis): Okay, very good. Thank you.

Anthony Hill: Okay, you're welcome.

Coordinator: The next question is from (Mitch).

(Mitch): Yes. If we do get some content from around the world, let's say there's some bilateral agreements between where we source some of our product from and countries we're looking to export to. Is it possible to look at those bilateral agreements and somehow get a tariff exemption on that?

Anthony Hill: I'm not sure what you mean.

(Mitch): Let's say we're sourcing products from different areas in Central America, let's say.

Anthony Hill: Right. Central America. Okay.

(Mitch): And we're turning around and exporting to other areas in Central or South America that may have bilateral agreements with the countries of source.

Anthony Hill: Right.

(Mitch): Is there any way for us to tap into, you know, get tariff relief on those products because of the fact that there's bilateral agreements between the source country and the country we're exporting to?

Anthony Hill: Yeah, I mean Central America, maybe that's not - well just because the Central American countries besides Panama would be part of our agreement. So let's say you're getting something from Costa Rica, selling it back to Nicaragua.

(Mitch): Right, right.

Anthony Hill: It would still be under the agreement. So anything that you source from an agreement country would qualify as, you know, originating. And so you would have the tariff benefit still.

(Mitch): But that example's within CAFTA. What about different bilateral agreements?

Anthony Hill: Well let's see. You buy something from...

(Mitch): Let's say Israel.

Anthony Hill: Israel.

(Mitch): And export it to Argentina, and I know that Israel and Argentina have a bilateral agreement.

Anthony Hill: Yeah, you know, I don't know.

(Mitch): Okay.

Anthony Hill: I think that a lot of agreements would have - they would have like something that says, you know, if you get something from - I know some of them do. I'm not really that familiar with those other bilateral agreements.

(Mitch): Right.

Anthony Hill: Yeah, and it's definitely something I could look up if you send me an email.

(Mitch): Okay.

Anthony Hill: Yeah, it's a good question.

(Mitch): Thank you.

Anthony Hill: All right, thanks.

Coordinator: I show no further responses at this time.

5. 米国商務省ウェブナー「FTAを活用するには」資料

Anthony Hill: Any other questions?

Coordinator: Just received one other question. One moment. And from (Chantal), your line is open.

(Chantal): Yes. I want to know if we're going to have a copy of the Power Point presentation.

Anthony Hill: Yes, I could send that out.

(Chantal): Okay, thanks.


Coordinator: There are no further questions.

Anthony Hill: Okay, no further questions. Remember we have some upcoming Webinars. Hope you take advantage of those. And keep my contact information in case you have questions or, you know, I know dealing with a free trade agreement can be a little bit - can be a bit technical. Hopefully it wasn't too bad for you.

And, you know, I tried to give you a feel for how to deal with it and figure it out if you, you know, run across any of the more technical aspects. But I really appreciate all of your attention. Thanks very much. I guess we'll end the Webinar here. Thank you, operator.

Coordinator: Thank you, and thank you all for your participation. You may disconnect at this time.


END



Cashing in With Free Trade Agreements

Tony Hill
International Trade Specialist
Sacramento Export Assistance Center
11/3/10

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Agenda

1. Background Information about FTAs
2. Researching Opportunities
3. Tariff Rate Benefits



www.export.gov 1-800-USA-TRADE



FTAs in Force

1. Israel 1985
2. NAFTA 1994
3. Jordan 2001
4. Chile 2004
5. Singapore 2004
6. Australia 2005
7. Morocco 2006
8. Bahrain 2006
9. CAFTA-DR 2006-2009
10. Oman 2009
11. Peru 2009

www.export.gov 1-800-USA-TRADE




CAFTA-DR Trade Agreement Countries

- El Salvador 2006
- Honduras 2006
- Nicaragua 2006
- Guatemala 2006
- Dominican Republic 2007
- Costa Rica 2009


www.export.gov 1-800-USA-TRADE

FTA's Pending Approval



Pending Congressional Approval

- Panama
- Columbia
- South Korea




www.export.gov 1-800-USA-TRADE

1-800-USA-TRADE

www.export.gov


Increase in US Exports after FTA takes effect



	year-on-year before FTA	year-on-year after FTA
• Singapore	1%	20%
• Chile	4%	32%
• Honduras	5%	13%
• Guatemala	9%	24%
• El Salvador	-2%	18%
• Morocco	1%	68%

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Free Trade Agreements Include



- Tariff Rate Elimination
- Services
- Government Procurement
- Intellectual Property Right Protection
- Investment

www.export.gov 1-800-USA-TRADE




Free Trade Agreements Include

- Customs Coordination
- Labor Standards
- Environmental Standards

Trade Compliance Center
E-Mail: tcc@mail.doc.gov,
Phone: (202) 482-1191


www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Cashing in with FTA's?

- Market Opportunities Available
 - Market Research
- Qualifying your product for FTA tariff benefits

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

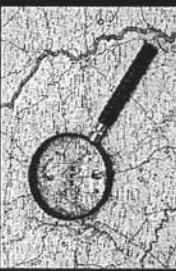


Finding Opportunities – Market Research


Market Research on www.Export.gov
Free Country Commercial Guides and other Industry Reports

Sources for Trade Data

- International Trade Commission
www.dataweb.USITC.gov
- Census Bureau
www.USATRADEONLINE.gov
- Trade Stats Express
<http://tse.export.gov/>



www.export.gov 1-800-USA-TRADE



NAFTA

Leading Export Sectors

Canada

- Medical devices
- Security equipment
- Industrial machinery
- Electric power systems

Mexico

- Airport /Ground Support Equipment
- Auto Parts and Supplies
- Electronic Components
- Energy Sector

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

CAFTA-DR



Leading Export Sectors

Costa Rica

- Auto parts
- Tourism services
- Construction equipment
- Dental equipment


Dominican Republic

- Medical Equipment
- Hotel/Restaurant Equipment
- Computer & Peripherals
- Telecom Equipment



www.export.gov 1-800-USA-TRADE

CAFTA-DR




Leading Export Sectors

El Salvador

- Agriculture
- Auto parts
- Dental equipment
- Security equipment

Guatemala

- Auto Service Equipment
- Food Processing/Packaging Equipment
- Construction
- Hotel/Restaurant Equipment



www.export.gov 1-800-USA-TRADE

CAFTA-DR



Leading Export Sectors

Honduras

- Auto parts,
- Food processing/packing equipment,
- Franchising
- Hotel/restaurant equipment


Nicaragua

- Autos & Auto Parts
- Construction Equipment & Materials
- Computer equipment
- Telecom Equipment



www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Middle-East and North Africa



Israel

- Hi-tech, defense, infrastructure
- Does not cover Gaza or West Bank

Jordan


- Agricultural equipment, construction, energy, hotel & restaurant equipment
- 1st inclusion of environmental and labor commitments

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Middle-East and North Africa



Morocco
- Wastewater treatment, Medical Equipment, Telecom Equipment and Services




Oman
- Oil and Gas, Transportation, Water and Environmental Tech, Medical Equipment




www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Middle-East and North Africa



Bahrain

- Automobiles
- Aircraft
- Construction equipment



www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Chile



Leading Export Sectors

- Computer Hardware/Software/Services
- Construction
- Electric Power Equipment
- Food Processing and Packaging Equipment



www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Singapore



Leading Export Sectors

- Aircraft & Parts
- Oil & Gas
- Lab & Scientific Instruments
- Telecommunication Equipment



www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Australia FTA



Leading Exports Sectors

- Construction equipment
- Hi-tech equipment
- Medical instruments
- Pharmaceuticals

www.export.gov

1-800-USA-TRADE



US-Peru TPA

(Trade Promotion Agreement)




Leading Export Sectors

- Mining Industry Equipment
- Telecommunications Equipment
- Plastic Materials and Resins
- Construction Equipment

www.export.gov

1-800-USA-TRADE




Cashing in with FTA's?

- Market Opportunities Available
 - Market Research
- Qualifying your product for FTA tariff benefits

www.export.gov

1-800-USA-TRADE




Steps to Cashing In on FTA Tariff Benefits

- 1) Determine the harmonized tariff code
- 2) Determine whether there is a tariff benefit
- 3) Determine how to qualify
- 4) Certify that product qualifies

www.export.gov


1-800-USA-TRADE



1. What is the Harmonized Tariff Code?

- A number that classifies products for customs purposes, typically 6-10 digits
- AKA: Schedule 'B' Number, HTS code, HS Code
- For most countries, first 6 digits are "harmonized," i.e., identical
- Can be found at www.census.gov under "export codes" or call 1-800-549-0595

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Break Down of Harmonized Tariff Code

Example: HS #9608.10

96 = Chapter
9608 = Heading
9608.10 = Subheading

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Steps to Cashing In on FTA Tariff Benefits

- 1) Determine the harmonized tariff code
- 2) Determine whether there is a tariff benefit
- 3) Determine how to qualify
- 4) Certify that product qualifies

www.export.gov 1-800-USA-TRADE




2. Is There a Tariff Rate Benefit?

- Normal Tariff Rate vs. FTA Rate
 - Normal or MFN (Most Favored Nation) rate = rate applied to products entering from countries with normal trade relations
- If MFN rate = FTA rate, there is no tariff benefit
- If MFN rate > FTA rate, continue

STOP



www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Tariff Rates MFN rate vs. FTA rate

- Most FTA tariff rates zero immediately
- Some reduced to zero over time according to Tariff Elimination Schedule
- MFN Tariff rates: Export.gov or by calling 1-800-USA-TRADE(E)
- Elimination schedules: Export.gov/FTA or USTR.gov

www.export.gov 1-800-USA-TRADE




FTA Tariff Rates

Tariff Elimination Schedules:

- Staging Categories – Letter codes that are specific to each agreement
- Reduction from Base Rate – Rate in Effect When FTA Enters Force

www.export.gov 1-800-USA-TRADE




Australia Tariff Elimination Schedule

TARIFF SCHEDULE OF AUSTRALIA

Product Grouping	Tariff Reference	Description	Base Rate	Specific Duty	Staging Category
IND	9607.15.00	-Other	5.0		A
IND	9607.25.00	-Pens	5.0		A
	9608	BALL POINT PENS; FELT TIPPED AND OTHER POKUS-TIPPED PENS AND MARKERS, FOUNTAIN PENS, SYLOGRAPH PENS AND OTHER PENS, DUPLICATING STYLOS; PROFELLING OR SLIDING PENCILS; PEN-HOLDERS, PENCIL-HOLDERS AND SIMILAR HOLDERS; PARTS (INCLUDING CAPS AND CLIPS) OF THE FOREGOING ARTICLES, OTHER THAN THOSE OF 9609.			
IND	9608.10.00	-Ball point pens	5.0		A
IND	9608.20.00	-Felt tipped and other penono-tipped pens and markers	5.0		A
	9608.3	-Fountain pens, stylograph pens and other pens			
IND	9608.31.00	-Ink ballpoint pens	0.0		E

Harmonized Code

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Australia Tariff Elimination Schedule

TARIFF SCHEDULE OF AUSTRALIA

Product Grouping	Tariff Reference	Description	Base Rate	Specific Duty	Staging Category
	6401	WATERPROOF FOOTWEAR WITH OUTER SOLES AND UPPERS OF RUBBER OR PLASTIC, THE UPPERS OF WHICH ARE NEITHER FIXED TO THE SOLE NOR ASSEMBLED BY STITCHING, REINFORCED, OR BY WELDING, FLOTTING OR SIMILAR PROCESSES.			
TCF-IND	6401.10.00	-Footwear incorporating a protective sand soeep	15.0		D
	6401.9	-Other footwear			
TCF-IND	6401.91.00	-Of vulcanized rubber	15.0		D
TCF-IND	6401.92.10	-Of footwear of a kind used solely or principally in conjunction with driving tractors or tractors, all boots, shoes, country or footwear and sunbed boots.	0.0		E
TCF-IND	6401.93.00	-Other			
		In respect of goods consigned to US			
		subheading 6401.92.60	15.0		A
		In respect of goods consigned to US			
		subheading 6401.92.90	15.0		D
	6401.99	-Other			
TCF-IND	6401.99.10	-Footwear of a kind used solely or principally in conjunction with driving tractors, all boots, shoes, country or footwear and sunbed boots	0.0		E

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Examples: Australia Tariff Elimination Schedule Agreement in Force Jan. 1, 05



- **Category B:**
 - 4 equal annual stages
 - Beginning on the date the FTA enters into force
 - Duty-free effective January 1 of year four (2008)
- **Category C:**
 - 8 equal annual stages
 - Beginning on the date the FTA enters into force
 - Duty-free effective January 1 of year eight (2012)
- **Category D:**
 - 10 equal annual stages
 - Beginning on January 1, 2005, and shall be
 - duty-free effective January 1 of year ten (2014)

www.export.gov 1-800-USA-TRADE


CAFTA-DR Tariff Elimination



- **Category B:**
 - 5 equal annual stages
 - Beginning on the date the Agreement enters into force
 - Duty-free effective January 1 of year five.
- **Category C:**
 - 10 equal annual stages
 - Beginning on the date the Agreement enters into force
 - Duty-free effective January 1 of year ten.

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Example from Costa Rica



HS	Other	Description	Rate	Category
96030000	-- Otros	PAÑUELOS, CEBADIZOS Y CRIBAS, DE MANO	15	M
96030000	-- PAÑUELOS O SURTIDOS DE MANO PARA USO PERSONAL, COSTURA O LIMPIEZA DEL CALZADO O DE PRENDAS DE VESTIR		15	M
96061000	-- De algodón, lana, y sus jutas		1	A
96061100	-- De algodón, lana, y sus jutas		6	B
96061200	-- De algodón, lana, y sus jutas		6	B
96061900	-- Los demás		1	A
96062000	-- Frangos para botones y demás piezas de botones, elabores de botone		1	A
96071100	-- Con alfileres de metal comest.		10	C
96071200	-- Los demás		15	C
96072000	-- Partes		1	A
96081000	-- Holgaderos		15	M
96082000	-- Remolinos y marcolores con punta de filado o otra punta ponoz		15	M
96083100	-- Para elabrar con lana china		10	B
96083900	-- Los demás		10	C
96084000	-- Permutinos		1	A
96085000	-- Juegos de artículos permutinoses, por los mismos, a dos de las subpartidas anteriores		10	C
96086000	-- Cuchillos de repuesto con su punta para bolgraf.		6	A
96089100	-- Plumillas y puntas para bolgraf.		6	A
96089210	*** Plumas de esten. para bolgraf.		1	A
96089220	*** Cubiertas (guspos) para bolgraf.		1	A
96089310	*** Plumilla para rotuladora e marcador.		1	A

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

FTA Tariff Elimination



- **Tariff Elimination Schedules:**
 - www.Export.gov/FTA
 - www.USTR.gov
- **Staging Category Definitions:**
 - www.Export.gov/FTA

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Remember

Determine the Benefit

- MFN Rate vs. FTA Rate
 - MFN rate or normal rate = rate applied to products entering from countries with normal trade relations
- MFN rate = FTA rate, STOP
 - There may be little or no benefit, Two exceptions – Mexico and Mexico
- If MFN rate > FTA rate, continue

www.export.gov

1-800-USA-TRADE

Steps to Cashing In on FTA Tariff Benefits

- 1) Determine the harmonized tariff code
- 2) Determine whether there is a tariff benefit
- 3) Determine how to qualify
- 4) Certify that product qualifies

www.export.gov

1-800-USA-TRADE

FTA Product Qualification

2 Types of Agreements

1. Generally Applied Rules:
Substantial Transformation + Value Added
 - Israel, Jordan, Morocco, Bahrain, Oman
2. Product Specific Rules:
Tariff Shift and/or Value Added
 - NAFTA, Chile, Singapore, Australia, CAFTA-DR, Peru

www.export.gov


1-800-USA-TRADE

Generally Applied Rules of Origin

Substantial Transformation
+ Value Added

www.export.gov

1-800-USA-TRADE




Substantial Transformation + Value Added

Product qualifies if:

1. Produced entirely in the U.S using only US materials,
- Or
2. Produced in US using some foreign materials that underwent substantial transformation and contain 35% U.S. Value-Added

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Requirement 1: Substantial Transformation

Applies only to Non-Agreement/Foreign Parts and Materials

- Steel Sheet to Steel Door
- Peanuts to Peanut Butter
- Wood to Wood Chair
- Glass Sheet to Car Windshield

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Requirement 2: Value-added

Applies only to Non-Agreement/Foreign Parts and Materials

- 35% of the value of the product must be attributed to
 - U.S. origin materials, and/or
 - U.S. direct costs of processing
- Based on Customs Value

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



FTA Product Qualification

2 Types of Agreements


1. Generally Applied Rules:
Substantial Transformation + Value Added
 - Israel, Jordan, Morocco, Bahrain, Oman
2. Product Specific Rules:
Tariff Shift and/or Value Added
 - NAFTA, Chile, Singapore, Australia, CAFTA-DR, Peru

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Product Specific Rules of Origin Tariff Shift and/or Value Added

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Tariff Shift / Value Added

Preference Criteria (How product qualifies)

- A. Wholly obtained or produced entirely in the territory – for ag products & natural resources.
- B. Produced in the territory using foreign materials that meet the rule of origin
- C. Produced in the territory only with originating materials


www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Rules of Origin

- Only applies to foreign, non-agreement content
- Each rule is Product Specific
- May require:
 - A. Tariff Classification Change (tariff shift)
 - or
 - B. Regional Value Content (RVC)
 - or
 - A + B. Both (tariff shift and RVC)

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



A. Example of Tariff Shift Cupcakes to Australia

Assume all inputs (flour, sugar, cocoa, etc.) were imported

1. Find the HS Code (HS #1905.90)
2. Rule of Origin covering HS Code:
1902 - 1905 A change to heading 19.02 through 19.05 from any other chapter.

Interpretation: Cupcakes qualify if all imported components are not from chapter 19 of the HS schedule

www.export.gov 1-800-USA-TRADE

Cupcakes to Australia Inputs

Material	HTS #
• Flour	1101
• Sugar	2102
• Cocoa	1806
• Baking Soda	2836
• Eggs	0407

Chapter 19:
Preparations of Cereals,
Flour, Starch or Milk,
Bakers' Wares

These cupcakes meet the Rule of Origin requirements.

www.export.gov

1-800-USA-TRADE

Tariff Shift Requirement

- *De Minimis* Rule allows up to 10% of the selling price to be non-qualifying material, 7% for NAFTA
- If a foreign input does not meet the Rule of Origin and does not qualify under the *de minimis* rule, then the good does not qualify under the FTA.

www.export.gov

1-800-USA-TRADE

Rules of Origin

- Only applies to foreign, non-agreement content
- Each rule is Product Specific
- May require:
 - A. Tariff Classification Change (tariff shift)
 - or
 - B. Regional Value Content (RVC)
 - or
 - A + B. Both (tariff shift and RVC)

www.export.gov

1-800-USA-TRADE

B. Regional Value Content (2 types)

NAFTA
Options:

1. 50% of Net Cost
- or
2. 60% of Transaction Value

www.export.gov

1-800-USA-TRADE




B. Regional Value Content (2 types)

Non-NAFTA (Chile, Singapore, Australia, CAFTA-DR, Peru)

Options:

1. **Build-Up Method**
 - Add up value of originating materials must be greater than 35%
2. **Build-Down Method**
 - Subtract value of non-originating materials must be greater than 45%

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



FTA Product Qualification

2 Types of Agreements

1. **Generally Applied Rules:**
Substantial Transformation + Value Added
 - Israel, Jordan, Morocco, Bahrain, Oman
2. **Product Specific Rules:**
Tariff Shift and/or Value Added
 - NAFTA, Chile, Singapore, Australia, CAFTA-DR, Peru


www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Steps to Cashing In on FTA Tariff Benefits

1. Determine the harmonized tariff code
2. Determine tariff rate benefit
 - including Tariff Elimination Schedule
3. Determine how to qualify
 - Review Rule of Origin (agreement specific)
- 4) Certify that product qualifies (agreement specific requirements)

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Declaring and Certifying Origin


NAFTA, Jordan, Israel

1. Exporter declares
2. Official certificate of origin

All others

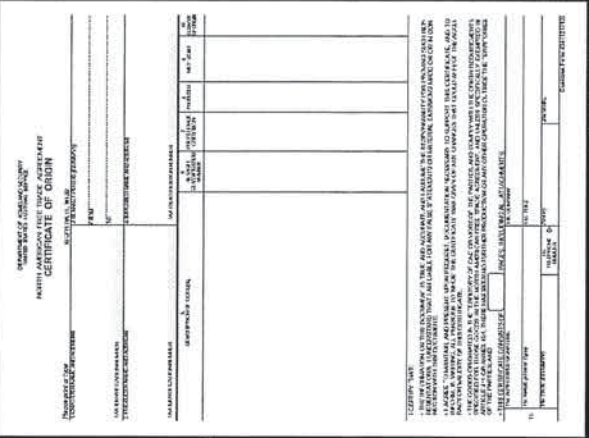
1. Importer declares
2. No formal certificate of origin
3. Find information requirements at Export.gov/FTA

www.export.gov 1-800-USA-TRADE




NAFTA Certificate of Origin
Free at
Export.gov/FTA/NAFTA

- Self-certification
- Send to buyer




1-800-USA-TRADE
www.export.gov



Back to the Steps

- 1 Determine the harmonized tariff code
- 2 Determine tariff rate benefit
 - including Tariff Elimination Schedule
- 3 Determine whether product qualifies
 - Review Rule of Origin (agreement specific)
- 4 Certify that product qualifies (agreement specific requirements)

1-800-USA-TRADE
www.export.gov

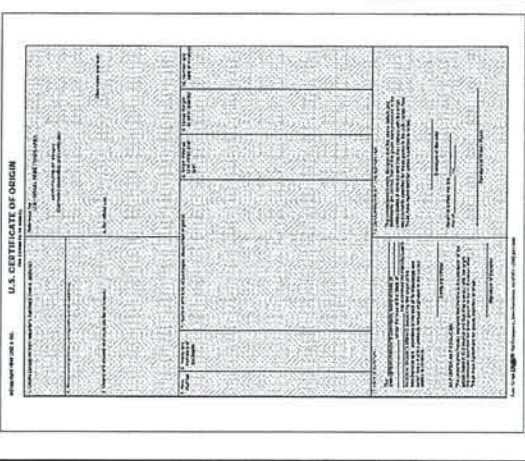


Israel FTA Certificate

Form must be obtained from authorized authority, either

- American-Israel Chamber of Commerce
- Or
- UNZ and Company
- Rapid Forms

Information at
Export.gov/FTA/Israel
www.export.gov




1-800-USA-TRADE



Direct Transport Requirement

- Shipped directly from U.S. to Country
- Shipped via a third country:
 - Remains under customs control in 3rd country.
 - Or, placed in a customs warehouse or customs-controlled FTZ prior to shipment to FTA partner country.


1-800-USA-TRADE
www.export.gov



Record Keeping

- Importers and exporters should maintain documents to support FTA claim for up to seven years after importation
- Customs officials can seek information from either party

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Cashing in with FTA's?

- Market Opportunities Available
 - Market Research
- Qualifying your product for FTA tariff benefits

www.export.gov 1-800-USA-TRADE



Contact

Tony Hill
e-mail: Anthony.Hill@trade.gov
Phone: 916-566-7011

Find Local Export Assistance Center at:
www.BuyUSA.gov

Call 1-800-USA-TRAD(E)
Visit www.export.gov/FTA

www.export.gov 1-800-USA-TRADE