

www.pwc.com

*EU-Japan Economic
Partnership Agreement
Brexit*

PwC中・東欧日本企業部門

2018年5月18日

EU-Japan Economic Partnership Agreement

The EU-Japan trade

日EU経済連携協定(EPA)

EUと日本の取引

The current state and growth potential of the world's largest free trade area – Key facts

The EU and Japan together cover about 25-30% of the world's GDP

EPA focuses on:

- ✓ ***trade***
- ✓ ***sustainable development***
- ✓ ***investors confidence and competitiveness***
- ✓ ***public services***

- Japan is the EU's 6th biggest trading partner,
- EU is Japan's 2nd biggest partner worldwide,
- EU export to Japan: €58 billion of goods, €28 billion of services,
- Main benefits for importers from Japan is in automotive (10% duties in EU) and electrical machinery (14% duties in EU),
- EPA addresses specific sensitivities (i.e. automotive sector), with transition periods before markets are opened,
- Reduction of tariff barriers will benefit exports and increase employment,
- EPA will also eliminate non-tariff barriers,
- The predicted increase of EU exports to Japan is 16 - 24%, including:
 - processed food products – 170 - 180% (additional €10 billion),
 - chemicals – 22% (additional €3 billion),
 - electrical machinery – 16% (additional €650 million)

現状と世界最大規模の自由貿易協定エリアでの成長性 — Key facts

EUと日本で
世界GDPの
25-30%を占める

EPAは以下に注力

- ✓ 取引
- ✓ 持続的な開発
- ✓ 投資促進および競争力
- ✓ 公共サービス

- 日本は、EUにとって第6位の貿易相手国である
- EUは、日本にとって第2位の貿易相手である
- EUから日本への輸出規模は、物品で580億ユーロ、サービスで280億ユーロである
- 日本からの輸入業者で便益を受けるのは、特に、自動車(EU関税は10%)と電気機械(EU関税は14%)である
- EPAは、特定の戦略品目(例えば自動車関連)について、市場開放前の移行期間を設けている
- 関税障壁を削減することは輸出者にメリットがあり、雇用を増加させる
- EPAはまた、非関税障壁をなくす
- EUから日本への総輸出の予測増加率は16~24%であり、以下を含む
 - 加工食品 - 170~180%(追加で100億ユーロ)
 - 化学品 - 22%(追加で30億ユーロ)
 - 電子機器 - 16%(追加で6億5千万ユーロ)

Main industries to benefit from the removal of tariff barriers

- Quote: "**All tariff lines** not specifically mentioned in the EU and in the Japanese schedules **will be duty-free at the entry into force** of the agreement,,"
- Two schedules (for EU, for Japan) show which tariff lines are set with “cooling period”

Automotive sector

- Imports of Japanese cars and components will get cheaper due to the removal of EU tariffs,
- This can boost production and jobs in Japanese-owned car manufacturers in the EU:
 - More than 65% of all Japanese-brand vehicles sold in the EU are manufactured in the EU and partly exported to third countries,
 - Japanese car makers have 14 production plants in the EU and 16 research and development centers.

Electronics sector

- Simplification of the customs restrictions for shipments and reduction of customs duties for electronic goods, example: export of LCD-screens to EU 14% to 0% over 5 years,
- Reduction of Technical Barriers to Trade via the harmonization of different industrial standards and approaches to Dual-Use regulation.

Agricultural sector

- Elimination or reduction of duties on agricultural products, such as pork and beef (example: tariffs on beef will be cut from 38.5% to 9% over 15 years),
- EU wine exports to Japan are already worth around €1 billion. The tariffs on wine and other alcoholic drinks will be scrapped (to 0%) from day one,
- Elimination of customs duties for pasta, cheese, chocolates, cocoa powder, prepared tomatoes and tomato sauce.

関税障壁除去により便益を受ける主な産業

- EPAからの引用「EUと日本の関税率表で特に言及されていないすべての関税分類品目は、EPA発効時に関税が即時撤廃される。」
- 2つの関税率表(EUおよび日本)は、どのような関税品目に「クーリング期間」が設定されているかを示している。

自動車

- EU関税引き下げにより、日本からの自動車や自動車部品の輸入コストが下がる
- これにより、EU内での日本の自動車メーカーの生産と雇用が促進される
 - EUで販売されている日本ブランド車の65%以上がEU内で製造され、一部は第三国に輸出されている
 - 日本の自動車メーカーは、EU内に14の生産拠点と16の研究開発センターを置いている

エレクトロニクス

- 電気製品輸入時の通関制限を簡素化し、関税を削減する(例:LCDスクリーンのEUへの輸出関税は、現行14%を5年間でゼロにする)
- 異なる産業基準の調和と二重使用規制へのアプローチを通じた技術的貿易障壁の削減

農業

- 豚肉や牛肉などの農産物に対する関税の撤廃あるいは引き下げ(例:牛肉の関税は、現行38.5%を15年間で9%に引き下げる)
- 日本へのEUワイン輸出額は、すでに10億ユーロ相当である。ワインやその他アルコール飲料の関税は、即時撤廃される
- パスタ、チーズ、チョコレート、ココアパウダー、調理済トマト、トマトソースの関税も撤廃される

Practical guidance for EPA beneficiaries

What needs to be done?

- ✓ ***Verification of currently imported/exported goods***
- ✓ ***Verification of opportunities***
- ✓ ***Analyze and learn to minimize risks***

TO DO:

1. Analyze list of imported and exported goods by the company:

- a) to/from Japan – which goods will benefit from EPA?
- b) to/from other countries – will I get goods cheaper from Japan?
- c) which goods will be 0% from day 1, which will have cooling period?
- d) are my quotas safe? Demand and supply may change dramatically?
- e) do I want to import/export more as soon as EPA comes into force?

2. Train your employees:

- a) procurement and sales departments – how to include customs duties and regulations into choosing best partners countries,
- b) logistics and customs departments – how to verify, if the commercial and customs documents are safe and correct, also how to calculate and prove origin (especially in automotive industry),
- c) who is responsible for preparation of proper documentation and proving the right to benefit from preferential origin of goods.

* Experience from other FTA agreements about risks of errors.

Not only list of goods imported from EU/Japan should be verified, but also goods imported from other countries, especially Asian, in order to consider whether under EPA provisions it would be more efficient to change import country e.g. when EPA enters into force the costs for importing goods from China and Japan will be comparable, but quality of Japanese goods would be higher.

EPA受益者への実務指針

何をすべきか?

- ✓ 現在の輸出入品の検証
- ✓ 機会の検証
- ✓ 分析およびリスク極小化

要対応事項

1. 輸出入品リストを分析する

- a. 日本から(へ) - どの物品がEPAの便益を受けるか
- b. その他の国から(へ) - 日本からより安く調達できるか
- c. どの物品がEPA発効後関税が即時撤廃されるか、どの物品がクーリング期間の対象か
- d. 割当量は安全か、需要と供給は劇的に変化するか
- e. EPA発効後、ただちに輸入や輸出を増やしたいか

2. 従業員を教育する

- a. 調達および販売部門 - 最適なパートナー国選定にあたり、どのように関税および基準を含めるか
- b. 物流および関税部門 - 商業通関書類が安全で正確であることをどのように検証するか、また、特に自動車産業において、どのように原産地割合を計算し、原産地証明するか
- c. 誰が、適切に文書化し、原産地証明による便益を享受するための文書化を準備する責任を負うか

* 上記は、他のFTA対応事例より認識されたリスクに基づく

EU / 日本から輸入される物品リストだけでなく、他の国、特にアジアから輸入される物品も検証する必要がある。EPAが発効すると、輸入国を変更することが望ましいかもしれない。例えば、中国と日本からの輸入コストはほぼ同等になるが、日本製のほうが高品質となるケースがあるかもしれない。

Brexit

The EU-UK trade

Brexit

EUとUKの取引

The current state and future relations beyond the EU and customs union

- March 29, 2019 – the official date of the UK's EU membership end,
- Transition period may take effect by the beginning of 2021,
- Eventually, physical BORDERS will appear,
- If there is no agreement until March 2019, there will be „hard Brexit”,
- The EU will ask partner countries of existing trade deals to treat the UK as if it is still bound by existing EU agreements during the period,
- Past 2019 or 2021 the UK will be like any other foreign country (i.a. Russia) – with hard border, customs procedures, no right of free movement for Ex-Pats.

Possible model of future cooperation between the EU and UK may be:

- a third country (i.a. Russia),
- special status (i.a. Switzerland, Norway),
- FTA country (i.a. South Korea).

現状とEU関税同盟を超えた将来

- 2019年3月29日がUKのEU脱退予定日
- 移行措置期間は2021年の始めまで有効
- 最終的には物理的な境界線が出現する
- 2019年3月までに合意がなければ、“Hard Brexit”になることが予想される
- EUは、当該期間、既存取引のある協定国に対して、UKを既存のEU合意に基づいて扱うように要求する
- 2019年または2021年以後は、UKは、例えばロシアのような他の諸外国と同様の扱いとなり、国境、税関手続および駐在員の自由移動の権利は厳格に規制される

EUとUKの今後想定される関係

- ロシアのような第三国
- スイスやノルウェーのような特別ステータス
- 韓国のようなFTA協定国

Main effects and risks of Brexit for future trade relations

- ✓ ***Higher costs of import/export,***
- ✓ ***Long-lasting customs procedures***
- ✓ ***Complicated procedures of documents preparation and administration***
- ✓ ***VAT changes***
- ✓ ***Risks for Just in Time deliveries***

Longer time of new/changing customs procedures:

- Customs will require proof of origin,
- Separate VAT system, need to charge VAT,
- Single authorizations (AEO or Bonded Warehouse) and other decisions (like BTI) granted in the UK will not apply in the EU countries,
- The customs clearance will be needed for transactions also between related companies, but the customs value can be questioned.

Higher costs of import and export:

- Demand of customs clearance for EU-UK transactions – higher costs,
- Excise duty will become payable, it is unlikely that transfer from Tax Warehouse in UK into EU will be as simple plus new guarantees will be required,
- The whole supply chain can become taxable and different indirect charges can apply,
- Increase of storage costs (due to longer import-export procedures), procedures, customs and taxes representative will be needed.
- Changes in charging or deducting taxes – additional costs and duties

Brexit後の貿易関係における主な影響とリスク

- ✓ 輸出入コスト上昇
- ✓ 税関手続の長期化
- ✓ 書類準備および管理手続の複雑化
- ✓ VATの変更
- ✓ ジャスト・イン・タイム配送にかかわるリスク

新たな通関手続または通関手続の変更による所要時間の長期化

- 原産地証明が要求される
- 別個のVATシステム、VAT賦課
- UKでの承認(AEO:認定事業者、あるいは保税倉庫)やその他の決定事項(例えばBTI:拘束的関税情報)は、EUにおいて適用外となる可能性がある
- 関連会社間の取引においても通関手続が必要となるが、関税評価額の妥当性も問われうる

輸出入コスト上昇

- EUとUK間取引について通関が必要 — コスト上昇
- UKの保税倉庫からEUへ移動した時点で物品税を支払い、複雑化により新たな保証が必要になる可能性がある
- サプライチェーン全体が課税対象となり、種々の間接税が課される可能性がある
- 輸入手続の長期化による保管コストの上昇、新たな手続、通関代理人および税務代理人が必要になる
- 課税または控除費用の変更 — 追加税金費用および関税の発生

Practical guidance for the upcoming changes

What needs to be done?

- ✓ ***Verification of current clearance points***
- ✓ ***Verification of current suppliers***
- ✓ ***Verification of whole supply chain (lower tiers)***
- ✓ ***Analysis of possible way to secure constant supplies***

Verification of current clearance points

- Redirect some shipment routes.

Verification of current suppliers

- Check our main suppliers if they are from UK,
- Secure by contract, secure by safety stock, change suppliers.

Verification of whole supply chain (lower tiers)

- It should be verified whether lower tiers of our supply chain would not be affected by the upcoming Brexit changes. Suppliers of our suppliers should be verified.

Analysis of possible way to secure constant supplies

- Contract customs representatives
- Contract a tax representative
- Consider establishing a bonded customs warehouse
- Negotiate contracts including Brexit risks
- Use customs special procedures in EU and UK (inward processing, bonded stock)

来たるべき変更に備えるための実務指針

何をすべきか?

✓ 現時点の通関場所の
検証

✓ 現時点のサプライヤー
の検証

✓ サプライチェーン 全
体の検証(下請含む)

✓ 安定供給確保を可能
とする手段の検証

現時点の通関場所の検証

- 輸送ルートの見直し

現時点のサプライヤーの検証

- 主要なサプライヤーはUKサプライヤーか
- 契約や安全在庫による安全確保、サプライヤー変更

サプライチェーン全体の検証(下請含む)

- サプライヤーのサプライヤー(下請)が、Brexitによる今後の変更の影響を受けないか検証する

安定供給確保を可能とする手段の検証

- 通関代表者との契約
- 税務代理人との契約
- 保税倉庫設置の検討
- Brexitリスクを含めた契約の交渉
- EUとUKで税関特別手続の利用(再輸出加工、保税在庫)

PwC Contacts

Jakub Matusiak

Director, Wroclaw

+ 48 502 184 468

jakub.matusiak@pwc.com

Yukihiro Arita

Senior Manager, Wroclaw

+48 519 506 156

yukihiro.arita@pwc.com

Marcin Majewski

Manager, Wroclaw

+ 48 519 504 253

marcin.majewski@pwc.com

Paulina Szwed

Manager, Katowice

+ 48 519 507 647

paulina.szwed@pwc.com

© 2018 PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure. At PwC, our purpose is to build trust in society and solve important problems. We're a network of firms in 157 countries with more than 208,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. Find out more and tell us what matters to you by visiting us at www.pwc.pl