附件2

中国 - 东盟自贸区累积规则运用案例

1. **基本情况**

某专注于生产汽车无极变速箱的企业，其主营产品为汽车无极变速箱（商品编码 870840），市场范围主要集中在马来西亚等东盟国家。

**二、案例背景**

该企业凭借先进的技术与可靠的质量，在行业内树立了良好的口碑，然而，在激烈的市场竞争中，其产品面临着关税成本过高的难题。该产品的基础税率高达 25%，这无疑给产品在马来西亚市场的价格竞争力带来了较大的冲击。

**三、案例详情**

**（一）原产地规则与初期困境**

依据中国 - 东盟自贸区项下的优惠原产地规则，申办优惠原产地证的产品需满足区域价值成分不低于 40% 的要求。在早年，该变速箱的 4 个主要原材料，分别是主动锥轮、第二轴锥轮、多路液压阀和钢带，均从欧洲进口。经过细致的成本核算与价值评估，由于对欧洲进口原材料的高度依赖，该产品的区域价值成分未能达到原产地规则的标准，从而无法享受零关税待遇。

**（二）策略调整与规则运用**

近年来，原本在欧洲生产钢带的公司在越南投资建厂。该汽车无极变速箱企业的负责人深入钻研中国 - 东盟自贸区优惠原产地规则后，敏锐地察觉到其中的累积规则可以加以运用。于是，企业果断调整原材料采购策略，将原本从欧洲工厂采购钢带改为从越南工厂采购。根据累积规则，在东盟成员国内部采购的原材料可自动归为中国原产。这一策略调整使得该产品的区域价值成分计算产生了积极的改变。

**四、享惠成果**

通过原材料采购的调整以及重新核算，该汽车无极变速箱的区域价值成分成功超越了东盟原产地规则要求的 40%。企业顺利办理了中国 - 东盟自贸区优惠原产地证书，产品在马来西亚海关顺利享受到零关税待遇。这一举措为企业带来了极为显著的经济效益，出口成本大幅降低。据估算，关税减让后，企业每出口一台汽车无极变速箱可节省成本数千元，产品在马来西亚市场的价格竞争力得到了极大的提升。

**五、后续影响与市场拓展**

凭借零关税的突出优势，该企业在马来西亚市场的份额逐步扩大，与当地客户的合作关系也愈发紧密。与此同时，企业在东盟其他国家的市场拓展也取得了积极的进展，越来越多的客户对其产品表现出浓厚的兴趣。企业还充分利用成本降低所带来的利润空间，加大了研发投入，进一步提升产品的技术性能和质量，形成了良性循环。