

税务

期数 P363 – 2022 年 10 月 25 日

税务评论

能源和资源行业的转让定价与海关考量

在宏观经济动荡和地缘政治紧张的局势下，能源和资源行业（英文全称 Energy and Resources，后文简称“E&R”）的供应价格大幅波动，这给相关行业跨国公司的转让定价管理带来了挑战。虽然 E&R 行业的价值链通常包含多个步骤（诸如从最初的选址和可行性评估，到之后的勘探、开采和开发、加工和提炼、运输和储存、贸易、零售等，有时还包括后续的废弃物管理），但就交易金额而言，较为重大的关联交易往往发生于一个管辖区的勘探和开发实体将产品出售给位于另一个管辖区的贸易实体（或销售中心），或是集团的离岸采购中心将货物转售给其关联公司的场景中。

在本文中我们将结合实务观察，从转让定价和海关的视角探讨 E&R 行业进入中国市场的有关交易安排（如海外集团位于中国内地的贸易实体实施进口和本地销售）以及中国企业走出去的有关交易安排（如中资集团在香港的实体作为跨境贸易和融资平台）。

行业特征

相对于其他行业而言，E&R 行业的以下这些特点对于 E&R 行业跨国公司的转让定价和海关风险管理有着十分重要的影响。

- **价格波动：**E&R 商品价格变化剧烈而难以预测，某些市场参与者可能由于对价格趋势的错误判断加之风控缺位或失效而遭受重大财务损失。为平抑价格短期内剧烈波动而带来难以控制的影响，议价能力较强的大客户往往倾向于与 E&R 供应商签订长期供应协定；此外，E&R 供应商在进行勘探和开发项目时也会希望与客户约定远期销售安排，获得未来财务收益的确定性以及进行项目融资。但是，对于交易量较小、财务能力较弱的客户，或出现意料之外短期需求大幅增加的客客户，则只能以现货合同价格购买。所以，一般而言长期协定与现货合同是两个区隔明显的市场，两者的成交价格往往存在明显的差异。

作者：

郭心洁

合伙人

电话：+86 21 6141 1308

电子邮件：eunicekuo@deloitte.com.cn**张毅**

合伙人

电话：+852 2238 7588

电子邮件：viczhang@deloitte.com.hk**陈荣杰**

总监

电话：+86 21 2316 6922

电子邮件：rogechen@deloitte.com.cn**张钱**

经理

电话：+86 512 6289 1291

电子邮件：cheryzhang@deloitte.com.cn

- **对冲策略**：作为应对价格波动的手段，E&R 集团通常与金融机构合作，通过商品交易所进行金融衍生交易来对冲风险。毋庸置疑，对冲风险的策略、决策和工作流程对集团业务的可持续性至关重要；这些策略通常由集团的专家团队集中管理和监督，而不是由各地子公司自行决定。此外，对于在价值链上可以进行充分垂直整合的大型集团，集团上下游业务之间则可以在相当程度上形成天然的对冲交易安排，即集团在某一业务环节的亏损可以由另一业务环节的盈利所抵消，并在集团合并层面取得净收益。
- **存货风险管理**：鉴于 E&R 产品的性质和体量，在物流安排和库存管理方面的替代方案并不多见。如果在大宗交易发货后有任何违约行为发生，供应商可能无法立即找到另一个客户，而退货基本上也是不可行的。因此，在第三方购销协议中，供应商往往会要求加入保护性条款（例如在发生违约行为时施加严厉的经济处罚），从而对买方的违约行为加以限制。此外，供应商还常常在装运前要求买家支付一部分预付款。因此，跨国公司在关联交易合同中一般需要参考执行此类行业惯例。
- **环境、社会和治理（英文全称 Environmental, Social, and Governance，后文简称“ESG”）与可持续发展**：在高度监管环境下，很多大型的 E&R 企业需要严格遵守各项监管要求，并成为负责任的社会公民。在每年度的 ESG 报告中，E&R 公司通常以较大篇幅讨论劳工安全、环境保护以及与所在社区利益相关者的合作等。为了服务于公众利益，目前人们对 ESG 披露的认识和需求不断提高，E&R 行业的参与者也必须投入更多资源来评估和管理其运营过程中的 ESG 风险。作为 ESG 的一部分，特别是对于那些提供传统能源和资源的供应商而言，碳中和已经成为制定未来业务战略的关键话题。

E&R 行业的转让定价挑战

收益与风险的错配

在实践中，E&R 集团的业务流程经常会导致不同子公司在收益与风险上出现错配。例如，核心业务决策人员位于一家实体，但货物买卖却由另一家实体进行，从而使得买卖收益或亏损也体现在后者的财务报表上。更为复杂的情况是，集团某些实体负责实物交易，而另外一些实体则从事相反方向的对冲衍生品交易，从而导致一方的收益往往伴随着另一方的损失。在此背景下，传统的转让定价实务管理中较为常见的交易净利润率法的应用可能面临一定的挑战，企业可能还需要考虑包括利润分割法等在内的其他关联定价方式。在下文中，我们用主要风险实体与有限风险实体进行举例说明。

主要风险实体

对于承担主要风险的购销实体，E&R 集团通常会运用可比非受控价格法，参照市场价格来确定其关联交易价格。此时企业首先需要确定该受控交易是属于长期供应合同还是现货合同，如我们之前所讨论，这两类市场的第三方定价本身就存在明显的差异。如果一个实体与其关联方同时签订了长期供应合同和现货合同，则很可能需要进行两项单独的基准分析测试。

虽然常见的 E&R 行业大宗商品有公开的市场价格指数，可以作为第三方市场价格的参考，但在实务中价格设定可能并不简单。交易中可能存在分段开具账单的安排，而最终的账单价格可能是一个综合多种变量的函数，这些变量可能包括某一约定时期的价格指数、重量、规格和质量、运费、交货地点和保险费等，特定情况下还需要包括对商品进行混合或加工的费用。因此，运用可比非受控价格法时往往需要对关联交易定价和第三方定价综合各种变量进行详细的比较。

如欲垂询更多本文相关信息，请联系：

税务与商务咨询

转让定价服务

全国领导人

贺连堂

合伙人

电话：+86 10 8520 7666

电子邮件：lhe@deloitte.com.cn

华北区

魏璐

合伙人

电话：+86 10 8520 7622

电子邮件：swei@deloitte.com.cn

华东区

王建

合伙人

电话：+86 512 6289 1308

电子邮件：jerrywang@deloitte.com.cn

华南区

左迪

合伙人

电话：+86 20 2831 1309

电子邮件：ezuo@deloitte.com.cn

华西区

汤卫东

合伙人

电话：+86 23 8823 1208

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

此外，某些品类并没有公开可用的市场价格指数作为参考，或者在相关时间段内没有发生可以类比的第三方交易。在此情况下，关联交易定价必须基于合理的交易假设，选择替代的参考价格并在此基础上进行必要和适当的调整。假设和调整的事项越多，向当地税务机关或进口口岸海关进行关联定价合理性证明的工作负担也会越重。

- 有限风险实体

假设产品的最终市场价格相对稳定，向承担有限风险的实体提供稳定回报的转让定价政策通常较为容易执行，但对于 E&R 行业而言情况并非如此。在实践中，越来越多的跨国公司开始考虑对初始制定的关联交易价格实施定期的事后调整（如以年度为单位的一次性调整），以使购销职能实体的获利与预期的范围保持一致。然而，在中国内地，这类转让定价自行调整可能需要克服一系列障碍，包括外汇、海关和增值税带来的影响。考虑到实际操作难度，行业中的一些中国子公司不得不通过创建新的关联交易以实现合理调整当地企业实际获利水平的目的。尽管这样做的初衷是出于满足转让定价的合规性，但这类安排也可能由于商业实质等方面的原因引起其它不利后果。

近年来，中国政府部门在听取纳税人关联交易调整需求的基础上，出台了一系列旨在促进跨境关联交易合规便利性的新举措：

- 2018 年，《中华人民共和国海关预裁定管理暂行办法》生效，明确进口企业可以在进口前，就进口货物完税价格相关要素、估价方法提前向海关申请裁定，相关裁定可以未来 3 年内在全国范围内有效。
- 2020 年，国家外汇管理局发布了《经常项目外汇业务指引》公告，并于 2021 年提供细节指引，旨在指导银行如何处理跨国公司转让定价调整下的利润补偿，特别指出银行应审查税务或海关的相关书面文件、利润调整协议以及发票等。
- 2021 年，国家税务总局颁布了《关于单边预约定价安排适用简易程序有关事项的公告》，旨在为符合条件的纳税人缩短单边预约定价的谈签时间。
- 2022 年，深圳海关和深圳市税务局联合发布《关于实施关联进口货物转让定价协同管理有关事项的通告》，该份通告以深圳市作为试点，依托现行的海关预裁定和企业所得税预约定价安排机制，在海关与税务局之间建立协同管理制度，将为相关纳税人提供有效手段以同时管理未来期间的关联进口货物在海关与企业所得税两方面的转让定价风险。

在此背景下，E&R 集团可以审慎评估在中国的子公司是否能得益于上述举措，从而在实施集团定价政策的同时，积极与主管税务局和相关的海关部门进行事先磋商，实现转让定价与海关合规，提升法律法规适用结果的确定性。

对冲交易的考量

如前所述，E&R 集团经常利用对冲交易来管理市场价格风险。在转让定价的背景下，我们需要考虑两个重要的问题：1) 由哪个法律实体签订对冲交易合同？2) 哪个法律实体会从对冲交易中受益（换言之，执行对冲交易的安排涉及集团内哪些实体）？

我们先考虑一个简单的情形：一家执行购销职能的香港实体拥有存货的所有权，用自有资金为自己的资产签订了一份对冲交易合同，以管理市场价格波动的风险；同时，它还从集团总部获得有关对冲交易策略的指导。鉴于对冲交易是针对香港实体本身的头寸，在这种情况下，转让定价考量点在于它是否应该为总部的策略指导支付服务费。

税务与商务咨询

间接税服务

全国领导人

李晓晨

合伙人

电话：+86 21 6141 1099

电子邮件：lilyxcli@deloitte.com.cn

全国副领导人

田舒

合伙人

电话：+86 10 8534 2338

电子邮件：shutian@deloitte.com.cn

海关与全球贸易服务

全国领导人 / 华北区

周翊

合伙人

电话：+86 10 8520 7512

电子邮件：jchow@deloitte.com.cn

华东区

高立群

合伙人

电话：+86 21 6141 1053

电子邮件：ligao@deloitte.com.cn

华南区

张少玲

合伙人

电话：+86 20 2831 1212

电子邮件：jazhang@deloitte.com.cn

华西区

汤卫东

合伙人

电话：+86 23 8823 1208

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

在更为复杂的情形下，香港实体拥有现金盈余，根据集团总部的指示，按照集团其它关联公司（不仅仅是香港实体）的资产头寸签订对冲交易合同，从而保证集团整体头寸风险得到有效管理。经合组织转让定价指南（2022）只在金融交易转让定价相关的章节中提供了关于此类对冲交易的简要评论。当出现类似交易情形时，企业集团需要详细评估各实体在对冲交易中功能、风险、成本、收益状况，从而评估香港实体是否需要将对冲交易的收益/损失转移至关联公司，以及如果需要转移的话，应如何在实务中予以执行。

可持续环境发展与治理（ESG）的考量

过去，ESG 通常被视为集团的后台职能，而不是一项关键的业务驱动因素，其中的一部分有时可能被视作股东活动。时至今日，随着包括气候行动在内一系列 ESG 议题的愈发紧迫和国际协同，ESG 显然不再仅仅限于集团层面编制年度报告，而开始需要集团内部的所有经营实体都遵循 ESG 的相关要求。特别是在现阶段，越来越多的 E&R 集团已经开始设立以 ESG 为导向的全新组织和治理结构，将 ESG 目标设定为企业愿景，并将管理绩效与 ESG 关键绩效指标挂钩。从转让定价的角度来看，ESG 是否应当被视为集团业务中愈发重要的价值驱动因素，而非单纯作为成本中心，是一项值得探讨的问题。

此外，我们预计 E&R 行业公司将大幅增加关于碳中和的功能和活动，例如内部碳定价、审查碳排放、促进碳减排的管理措施，以及对外进行碳排放指标和相关衍生品的外部交易。因此，E&R 行业公司和转让定价专业人士都需要重新审视现有的集团转让定价政策，并对转让定价在这一前沿领域的相关挑战采取适当的应对措施，其中的考虑因素主要包括：如何确定新的职能部门活动的回报，相应活动的支出最终应当由哪些实体承担，以及考虑集团层面的协同行动所产生的协同效益或负担应如何进行分配等。

E&R 行业的海关通关挑战

由于 E&R 行业相关产品具有不可再生性，以及 E&R 行业初级产品在开采和初级加工过程中造成的环境污染和能耗问题，中国政府相关部门总体在产业政策上采取限制出口的方针，如明确禁止稀土类矿产的出口，取消钢铁产品的出口退税等。在进口环节，针对国内短缺的资源类商品，则往往采取降低进口税率鼓励企业进口。此外，针对一些战略重点商品，对进出口企业类型进行了一定的限制，如商务部每年对钨、锑、白银出口国营贸易企业进行申报认定；又如针对原油进口，在国营贸易以外，商务部每年会对非国营贸易进口发布一定的配额。

在具体申报环节，由于 E&R 行业产品的成分含量往往存在一定的差异，海关对其申报均有明确的申报要素要求，企业需要根据资源类产品的实际含量进行申报，并提供相关的检测报告，必要时海关可以通过取样化验等手段，对其成分含量进行检测，一方面打击 E&R 行业中存在的伪瞒报行为，另一方面也为后续商品归类和价格认定提供基础。

E&R 产品的进口价格也一直是海关估价的重点之一。如之前所分析，一方面 E&R 行业许多商品的价格随行就市，波动较为频繁，而特定批次产品的价格取决于多种因素的影响，比如现货市场的价格、期货市场的价格指数、进口数量、产品的实测品质等。在这种情况下，企业可能需要考虑以公司定价的形式先行向海关进行申报，再根据后续调整进行补充申报。另一方面，E&R 行业产品的跨境贸易存在大量的关联方交易，海关亦会关注于买卖双方之间的特殊关系是否影响成交价格，实践中海关的质疑多发生在相同品类的 E&R 行业产品存在同时期的非关联采购进口，而非关联方进口价格高于关联方采购价格的情形。此时企业需要更多从功能风险以及集团定价政策角度进行解释。除了 E&R 产品本身以外，运输方面的费用也是目前中国海关的关注要点。例如在新冠疫情影响下，由于港口的装卸不能及时完成，航运公司往往会加收一定的滞期费，抑或在国际油价大幅飙升的情况下，航运公司可能要求加收一定的燃油附加费等，这些费用由于都是发生在进口 E&R 产品卸货以前，从中国海关估价的角度，都需要调整计入到进口货物的完税价格之中。

随着国内供应链的不断发展成熟，部分 E&R 进口企业还存在保税进口的需求，如为进出口船舶和航空器提供保税燃油，或者在国内码头，对不同的铁矿石进行混合，从而为下游炼钢厂家提供更加高效优质的矿石资源等。对此，中国政府也积极出台相关政策，如在今年 4 月 1 日出台的《中华人民共和国综合保税区管理办法》中明确提出了综合保税区内开展保税期货交割，为 E&R 进口企业提供了更加便利的结算政策。如果有关的 E&R 企业在保税业务中存在超出现有政策的特定业务需求，也可以积极与海关特殊监管区域所在地的有关部门进行沟通，寻求来自政府部门的创新政策试点支持。

结语

E&R 行业的业务特点使跨国企业在转让定价安排和海关通关方面均面临挑战。大型跨国企业需要全面审视价值链布局和业务变化，评估与跨境关联交易监管相关的确定性、合规便利性新举措，从而应对转让定价及海关管理方面的相关挑战。我们也将持续关注后续行业动态及政策变化，并及时分享洞察与见解。

本文由德勤中国为本行中国内地及香港之客户及员工编制，内容只供一般参考之用。我们建议读者就有关资料作出行动前咨询税务顾问的专业意见。若有其他垂询，请联络各地域领导人：

德勤中国税务与商务咨询主管合伙人

李旭升

合伙人

电话：+86 755 3353 8113

传真：+86 755 8246 3222

电子邮件：vicli@deloitte.com.cn

华北区

黄晓里

合伙人

电话：+86 10 8520 7707

传真：+86 10 6508 8781

电子邮件：xiaoli Huang@deloitte.com.cn

华东区

梁晴

合伙人

电话：+86 21 6141 1059

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：mliang@deloitte.com.cn

华南区

张慧

合伙人

电话：+86 20 2885 8608

传真：+86 20 3888 0115

电子邮件：jenzhang@deloitte.com.cn

华西区

汤卫东

合伙人

电话：+86 23 8823 1208

传真：+86 23 8857 0978

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

关于德勤中国税务技术中心

德勤中国税务团队于二零零六年成立德勤中国税务技术中心，致力于不断改善德勤中国的税务服务质量，为客户提供更优质的服务及协助税务服务团队卓越成长。德勤中国税务技术中心出版、发布了“税务评论”等刊物，从技术的角度就新近出台的相关国家法规、法例作出评论分析与介绍。针对税务疑点、难点问题德勤中国税务技术中心也会进行专题税务研究并提供专业意见。如欲垂询，请联络：

中国税务技术中心

电子邮件：ntc@deloitte.com.cn

主管合伙人/华北区

张博

合伙人

电话：+86 10 8520 7511

传真：+86 10 6508 8781

电子邮件：juliezhang@deloitte.com.cn

华东区

朱正萃

合伙人

电话：+86 21 6141 1262

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：kzhu@deloitte.com.cn

华西区

张书

合伙人

电话：+86 28 6789 8008

传真：+86 28 6317 3500

电子邮件：tonzhang@deloitte.com.cn

华南区(内地)

张文杰

总监

电话：+86 20 2831 1369

传真：+86 20 3888 0115

电子邮件：gercheung@deloitte.com.cn

华南区(香港)

戚維之

合伙人

电话：+852 2852 6608

传真：+852 2543 4647

电子邮件：dchik@deloitte.com.hk

如欲索取本文的电子版或更改收件人信息，请联络德勤中国全国市场部 (cimchina@deloitte.com.hk)。

关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国 30 个城市，现有超过 2 万名专业人才，向客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务与商务咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于 1845 年，其中文名称“德勤”于 1978 年起用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤专业网络的成员机构遍布 150 多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续发展的世界而开拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。

德勤亚太有限公司（即一家担保有限公司）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过 100 座城市提供专业服务。

请参阅 <http://www.deloitte.com/cn/about> 了解更多信息。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构（统称为“德勤组织”）并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体。

© 2022。欲了解更多信息，请联系德勤中国。