

## Tax

Issue P363 – 2022 年 10 月 25 日

## Tax Analysis

## エネルギー・資源業界における移転価格・税関事項に関する考察

マクロ経済の変動と地政学的緊張から影響を受け、エネルギー・資源業界（Energy and Resources。以下、「E&R」）の供給価格が大幅に変動しており、業界内の多国籍企業に移転価格管理上の挑戦をもたらしている。E&R 業界のバリューチェーンは複数の段階（立地選択、フィジビリティスタディ、探鉱、採掘・開発、加工・精製、運輸・貯蔵、貿易、小売など）を含むが、取引金額から言えば、比較的重要な関連者間取引は、往々としてある課税管轄地の探鉱・開発事業体が製品をその他の課税管轄地にある貿易事業体（或いは販売センター）に販売する場合、或いはグループのオフショア調達センターが貨物を関連会社に転売する場合に発生する。

本 Tax Analysis では、実務を踏まえて、移転価格と税関事項の視点から、E&R 業界における中国市場参入に関する取引アレンジ（例：中国大陸に所在する海外グループの貿易事業体による輸入と国内販売）及び中国企業の海外進出に関する取引アレンジ（例：中国企業グループの香港事業体を越境貿易・融資プラットフォームにするアレンジ）について考察する。

## 業界の特徴

その他の業界と比べて、E&R 業界には以下の特徴が存在し、それらの特徴は、E&R 業界の多国籍企業における移転価格リスクと税関リスクの管理に非常に重要な影響を与える。

- **価格変動**：E&R 商品の価格変動は激しく、その予測が難しい。市場参入者は、価格変動に対する誤った予測、リスク管理上の不備、或いはリスク管理措置の機能不全により、大きな経済的損失を被る可能性がある。短期間における急激な価格変動によってもたらされる制御不能な影響を抑えるため、価格交渉力の強い大口顧客は、E&R サプライヤーと長期供給契約を締結することを好む。また、将来における経済的収益性及びプロジェクト融資を確保するため、E&R サプライヤーが探鉱と開発プロジェクトを行う際、顧客と先渡取引契約を締結することを好む。一方、取引量が小さく、財務力が弱い顧客、或いは想定以上に大きな短期的需要

Author :

**Kuo, Eunice**

Partner

Tel : +86 21 6141 1308

E-mail : [eunicekuo@deloitte.com.cn](mailto:eunicekuo@deloitte.com.cn)**Zhang, Victor Yi**

Partner

Tel : +852 2238 7588

E-mail : [viczhang@deloitte.com.hk](mailto:viczhang@deloitte.com.hk)**Chen, Roger Rong Jie**

Director

Tel : +86 21 2316 6922

E-mail : [rogechen@deloitte.com.cn](mailto:rogechen@deloitte.com.cn)**Zhang, Cheryl Qian**

Manager

Tel : +86 512 6289 1291

E-mail : [cheryzhang@deloitte.com.cn](mailto:cheryzhang@deloitte.com.cn)

を抱えた顧客は、スポット価格での購入を余儀なくされる。従って、一般的に、先物・先渡市場とスポット市場は明らかに区別されており、2つの市場における取引価格に往々として大きな差異が存在する。

- **ヘッジ戦略**：価格変動に対応するため、E&R 企業グループが金融機関と協力し、商品取引所でデリバティブ取引を行うことでリスクをヘッジすることが多く見受けられる。リスクヘッジにあたり、戦略の策定、意思決定、及び関連する業務プロセスは、グループ業務の持続可能性を確保する上で、極めて重要な役割を果たす。これらの戦略は通常、各地の子会社が策定するものではなく、グループの専門家チームによって集中管理・監督されている。また、バリューチェーン上の垂直統合を実現できる大型グループは、川上業務と川下業務のアレンジを通じて、リスクヘッジが可能な取引アレンジを構築することができる。即ち、グループのある業務段階で発生する損失を、その他の業務段階で取得する利益を以て相殺することで、グループ全体の視点で純利益の取得を確保することができる。
- **在庫リスク管理**：E&R 製品の性質と数量を考えると、物流手配と在庫管理に関する代替案は多くない。大口取引の出荷後に、取引先に契約違反行為が発生した場合、サプライヤーにとって、代わりの取引先確保に時間を要する可能性があり、返品もほぼ望めない。そのため、非関連者と締結する売買契約において、買い手の契約違反を制限するために、サプライヤーは往々として保護条項（例：契約違反行為が発生した場合、厳しい経済的処罰を与える条項）の追加を要求する。また、サプライヤーが出荷前に、買い手に前払金を請求することも多く見受けられる。多国籍企業は関連者間取引契約において、上述の業界慣行も考慮に入れる必要がある。
- **環境・社会・ガバナンス（Environmental, Social, and Governance。以下、「ESG」）と持続可能な発展**：厳しい監督管理の下、多くの大型 E&R 企業はコンプライアンス確保、及び社会的責任の履行が求められる。多くの E&R 企業は毎年の ESG 報告書において、労働安全・環境保全・コミュニティの利害関係者との連携等について詳しく説明している。公益のために、人々の ESG に対する認識と需要が高まっており、E&R 業界の参入者はより多くのリソースを投入して、運営上の ESG リスクを評価・管理するよう求められる。特に従来型のエネルギー・資源を提供するサプライヤーにとって、ESG の一部であるカーボンニュートラルは、既に将来の業務戦略策定における重要なテーマの一つとなっている。

For more information, please contact:

**Tax & Business Advisory**  
**Transfer Pricing Tax**  
**National Tax Leader**

**He, Lian Tang**

Partner

Tel : +86 10 8520 7666

E-mail : [lhe@deloitte.com.cn](mailto:lhe@deloitte.com.cn)

**Northern China**

**Sophie Wei**

Partner

Tel : +86 10 8520 7622

E-mail : [swei@deloitte.com.cn](mailto:swei@deloitte.com.cn)

**Eastern China**

**Jerry Wang**

Partner

Tel : +86 512 6289 1308

E-mail : [jerrywang@deloitte.com.cn](mailto:jerrywang@deloitte.com.cn)

**Southern China**

**Edison Zuo**

Partner

Tel : +86 20 2831 1309

E-mail : [ezuo@deloitte.com.cn](mailto:ezuo@deloitte.com.cn)

**Western China**

**Frank Tang**

Partner

Tel : +86 23 8823 1208

E-mail : [ftang@deloitte.com.cn](mailto:ftang@deloitte.com.cn)

## E&R 業界が直面している移転価格上のチャレンジ

### 収益とリスクのミスマッチ

実務上、E&R 企業グループでは、業務プロセスに起因して、子会社における収益とリスクのミスマッチがよく見受けられる。例えば、コア業務の意思決定者が事業体 A に在籍する一方、商品の売買は事業体 B が担当し、商品売買による損益は事業体 B の財務諸表に反映される場合、事業体 B に収益とリスクのミスマッチが発生する。より複雑なケースとして、グループ傘下の一部事業体が現物取引を行う一方、別の一部事業体が反対のポジションを取るデリバティブ取引に従事し、その結果、一方が利益を得る場合、他方が損失を被るシナリオが挙げられる。このような背景で、従来の移転価格リスク管理によく見受けられる取引単位営業利益法の運用は一定の挑戦に直面する可能性があり、企業は利益分割法を含むその他の移転価格算定方法の運用も考慮に入れる必要がある。以下では、主要なリスクを負う事業体と限定的なリスクを負う事業体を例に挙げて説明する。

- **主要なリスクを負う事業体**

主要なリスクを負う売買企業について、E&R 企業グループは通常、独立価格比準法を運用し、市場価格を参照して関連者間取引価格を決定する。

前述の通り、比較対象となる非関連者取引は、長期供給契約に該当するか現物取引契約に該当するかによって、価格相場に大きな差異が存在する。そのため、企業はまず、検証対象である関連者間取引が長期供給契約と現物取引契約のどちらに該当するか判断する必要がある。企業と関連者の間に長期供給契約と現物取引契約の両方が締結されている場合、両者を分けて、それぞれベンチマーク分析を行う必要がある可能性が高い。

E&R 業界の一般的な大口取引商品について、公開の市場価格指数を確認でき、参考にすることができるが、取引価格決定の実務はこれほど単純ではない可能性がある。実際の取引においては、取引を複数の段階に分けて、段階ごとに請求書を発行するアレンジが存在し、また、請求書に記載された金額は、複数の要素（指定の期間における価格指数、商品の重量・規格・品質、運賃、引渡場所、保険料等を含み、特定の状況下では、商品の配合或いは加工の費用も考慮する必要がある）を含む可能性がある。従って、独立価格比準法を運用する際、各種要素を踏まえた上で、関連者間取引価格と非関連者間取引価格の比較分析を行う必要がある。

また、一部の品目については、公開の市場価格指数を取得できないか、対象期間内において、社内に比較可能な非関連者間取引が存在しない可能性がある。その場合、合理的な仮定を立て、代替的な参考価格情報を取得し、適切な調整を行った上で、関連者間取引の価格決定を実施する必要がある。仮定と調整が多ければ多いほど、所轄税務当局或いは輸入港の税関に対して、関連者間取引価格設定の合理性を立証する際の負担が大きくなる。

- 限定的なリスクを負う事業者

商品の最終市場価格が比較的安定していると仮定する場合、一般的に、限定的なリスクを負う事業者に安定したリターンを提供する移転価格ポリシーのほうが実施しやすいが、E&R 業界では必ずしもそうとは限らない。実務上、売買機能を担う事業者の利益率を適正值範囲内に維持するために、当初策定された移転価格ポリシーに対する定期的な事後調整（例：一年ごとの一括調整）を検討する多国籍企業が増えつつある。しかし、中国において、このような移転価格ポリシーの自主調整は、一連の障害（外貨管理、税関事項、増値税による影響を含む）に遭遇する可能性がある。実施上の困難を考慮し、業界では、一部の中国子会社が現地企業の利益水準を適正值まで調整するために、新しい関連者間取引のアレンジを余儀なくされるケースも見受けられる。移転価格上のコンプライアンス確保を目的とする取引アレンジは、合理的な事業目的を持たないとみなされ、その他の悪影響をもたらす可能性もある。

近年、中国の政府と行政機関は、納税者からの関連者間取引の調整に関する意見を聴取し、クロスボーダー関連者間取引のコンプライアンス確保のための一連の新しい利便化措置を導入している。

- 2018年に「中華人民共和國税関事前教示管理暫定弁法」が施行され、輸入企業は貨物を輸入する前に、輸入貨物の課税価格の構成要素と評価方法について税関に事前相談を申請でき、事前相談の結果は以降の3年間において全国範囲で効力を有することが明確化された。
- 国家外貨管理局は多国籍企業の移転価格調整における利益補償の取り扱いについて銀行に指導することを目的として、2020年に「經常項目外貨業務ガイドライン」を、2021年に同細則を公布し、「銀行は税務当局または税関の発行する関連文書、利益調整協議、發票などを照合しなければならない」と規定した。
- 2021年に、国家税務総局は簡易手続の適用条件を満たす納税者のユニラテラルAPAの交渉・合意にかかる時間の短縮に寄与することを目的として、「ユニラテラルAPAに適用される簡易手続の関連事項に関する公告」を公布した。
- 2022年に、深セン税関と深セン市税務局は共同で「関連者間貨物輸入にかかる移転価格合同管理の関連事項についての通達」を公布し、現行の税関事前教示制度と移転価格事前確認制度の運用を通じて移転価格合同管理制度を構築し、深センで試験導入を行うと発表し、将来における関連者間貨物輸入にかかる税関上と税務上の移転価格リスクを効果的に管理する手段を納税者に提供した。

**Tax & Business Advisory**  
**Transfer Pricing Services**  
**National Tax Leader**

**Lily Li**  
Partner  
Tel : +86 21 6141 1099  
E-mail : [lilyxcli@deloitte.com.cn](mailto:lilyxcli@deloitte.com.cn)

**National Deputy Leader**

**Shu Tian**  
Partner  
Tel : +86 10 8534 2338  
E-mail : [shutian@deloitte.com.cn](mailto:shutian@deloitte.com.cn)

**Customs and Global Trade Services**  
**National Tax Leader / Northern China**

**Yi Zhou**  
Partner  
Tel : +86 10 8520 7512  
E-mail : [jchow@deloitte.com.cn](mailto:jchow@deloitte.com.cn)

**Eastern China**

**Liquan Gao**  
Partne  
Tel : +86 21 6141 1053  
E-mail : [ligao@deloitte.com.cn](mailto:ligao@deloitte.com.cn)

**Southern China**

**Janet Zhang**  
Partner  
Tel : +86 20 2831 1212  
E-mail : [jazhang@deloitte.com.cn](mailto:jazhang@deloitte.com.cn)

**Western China**

**Frank Tang**  
Partner  
Tel : +86 23 8823 1208  
E-mail : [ftang@deloitte.com.cn](mailto:ftang@deloitte.com.cn)

これを受け、E&R 企業グループは、中国子会社が上述の措置から恩恵を得られるか慎重に評価し、グループの定価ポリシーを実施すると共に、積極的に所轄の税務当局及び税関と事前協議を行い、移転価格上及び税関事項上のコンプライアンスを確保し、法令適用の確実性の向上を図ることができる。

## ヘッジ取引に関する分析

前述の通り、E&R 企業グループがヘッジ取引を通じて市場価格変動リスクを管理することがよく見受けられる。ヘッジ取引を行う際、移転価格の観点から、次の2つの重要な問題を考慮する必要がある。

- 1) どの事業体がヘッジ取引契約を締結するか
- 2) どの事業体がヘッジ取引から利益を得るか（言い換えれば、ヘッジ取引に関与するグループ内事業体はどれか）

まず、比較的簡単なシナリオとして、売買機能を担うある香港事業体が在庫の所有権を持ち、市場価格変動リスクの管理を目的として、自己資金を使用して、保有資産を対象としてヘッジ取引契約を締結すると同時に、グループ本社からヘッジ戦略の指導を受けている。ヘッジ対象は香港事業体のポジションであることを考慮すると、このシナリオでは、香港事業体は本社からヘッジ戦略の指導を受ける対価として、本社にサービス費を支払うべきか否かが、移転価格上の考慮すべき事項となる。

より複雑なシナリオとして、香港事業体が余剰資金を有し、グループ本社の指示により、グループ内の関連会社（香港事業体とは限らない）の保有資産のポジションに基づきヘッジ取引契約を締結し、それによってグループ全体のポジションにかかるリスクを効果的に管理する。OECD 移転価格ガイダンス（2022年版）の「CHAPTER 10：金融取引の移転価格に係る側面」において、ヘッジ取引について概略的なコメントのみが記載されているが、このシナリオでは、企業グループは、ヘッジ取引における各当事者の機能・リスク・コスト・収益の状況を詳しく評価することを通じて、香港事業体がヘッジ取引による利益（損失）を関連会社に移転する必要があるか判断する必要がある。また、移転する必要がある場合、実務上、どのように実施すべきかを検討する必要がある。

## 環境・社会・ガバナンス（ESG）に関する分析

これまで、ESG は通常、業務を牽引するキーファクターの1つではなく、バックオフィス機能の1つとみなされてきた。ESG の一部は、株主活動とみなされることもあった。昨今、気候変動対策を含む様々な ESG 課題の緊急性が増しており、国際協力が推進される中、ESG はグループ年度報告書における報告内容の1つにとどまらず、グループ内のすべての事業体が遵守すべき行動規範となっている。現在、ESG 目標を企業ビジョンとして設定し、パフォーマンスマネジメントを ESG 主要業績指標と連動させるなど、ESG 主導型の新しい組織構造とガバナンス体制の構築を開始した E&R 企業グループが増えつつある。ESG を単なるコストセンターではなく、グループの事業における重要な利益獲得要因とみなすべきかは、移転価格上の考慮すべき事項となる。

また、E&R 業界の各社は、インターナルカーボンプライシング、炭素排出量の審査、炭素排出量削減の促進に関する管理措置、炭素排出指標や関連デリバティブの外部取引などを含むカーボンニュートラルに関する機能・活動を大幅に拡大することが予想される。そのため、E&R 業界の企業および移転価格の専門家は、既存のグループ移転価格ポリシーを見直し、このフロンティア領域における移転価格上の課題に適切に対応する必要がある。考慮すべきテーマとして、新しい機能部門の活動に対するリターンをどのように決定すべきか、対応する活動の費用支出をどの事業体が最終的に負担すべきか、グループレベルの協働によって生まれる利益や負担をどのように配分すべきか等が挙げられる。

## E&R 業界における通関上の課題

E&R 業界の製品は再生不可能であること、及び E&R 業界の一次製品の採掘や一次加工で発生する環境汚染やエネルギー消費の問題に対して、中国政府及び関連行政機関は産業政策として、レアアースの輸出禁止や鉄鋼製品の輸出税還付の取り消しなど、輸出を規制する方針を取っている一方、輸入面では、中国国内で供給が不足している資源類商品について、輸入税率の引き下げを通じて企業の輸入を促す方針を取っている。また、一部の戦略的重要商品について、輸出入企業の資質要件を設けている。例えば、中国商務部はタングステン、アンチモン、白銀の輸出に従事できる国営貿易企業に関する資格認定を毎年行っている。原油輸入については、中国商務部は国営貿易企業のほか、非国営貿易企業に対しても、毎年一定の輸入割当を発行している。

通関申告段階では、E&R 業界の製品に成分含有量の差異が存在することがよく見受けられるため、税関は関連要素の申告について明確に規定している。企業は、資源類製品の成分含有量を事実通りに申告する必要がある。且つ検査報告書を提供する必要がある。税関は必要に応じて、サンプリング検査を通じて、成分と含有量分析を行うことで、虚偽申告や不正隠蔽行為を取り締まる一方、関税分類や関税評価に根拠を提供することができる。

E&R 製品の輸入価格は、関税評価の重点対象とされてきた。前述の通り、E&R 業界における多くの商品は価格相場が頻繁に変動しており、特定ロットの製品の価格は、現物市場の価格、先物市場の価格指数、輸入量、製品の実測品質など、

様々な要素から影響を受ける。これを考慮し、企業は一旦インターナルプライシングの形で税関に申告し、その後の価格調整状況に基づき追加申告を行うことを検討する必要がある。また、E&R 業界では、製品の貿易に多くの関連者間取引が存在するため、税関は買い手と売り手の間の特別な関係が取引価格に影響を与えているか否かに関心を持つ。実務上、一定期間において、同一品目の E&R 製品を関連者と非関連者の両方から輸入しており、且つ非関連者からの輸入価格が関連者からの輸入価格を上回っている場合、税関から質疑を受けやすいため、企業は、機能・リスク上の位置づけやグループの定価ポリシーの観点から説明することが考えられる。中国税関は E&R 製品のほか、運賃にも関心を持つ。例えば、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で、港での積み下ろしが予定時間通りに完了しない場合、海運会社は往々として滞船料を請求する。また、国際原油価格が高騰する場合、海運会社は燃油特別付加運賃を請求する可能性がある。これらの費用は、E&R 製品の荷揚げ前に発生するため、中国の税関評価の観点から、輸入貨物の課税価格に算入する必要がある。

中国国内サプライチェーンの発展・成熟化に伴い、一部の E&R 輸入企業には、輸出入船舶や航空機に保税燃料を提供する保税輸入ニーズや、川下の鉄鋼メーカーにより効率的で高品質な鉱石資源を提供するために、国内埠頭で複数の鉄鉱石を配合して輸入する保税輸入ニーズが存在する。これらのニーズに対応すべく、中国政府は積極的に関連政策を打ち出している。例えば、今年 4 月 1 日に公布された「中華人民共和国総合保税區管理弁法」では、総合保税區における先物保税決済の展開を発表し、E&R 輸入企業により便利な決済政策を提供した。関連する E&R 企業が現行政策に定められていない保税業務を展開する場合、積極的に税関特殊監督管理区域の所在地の所轄行政機関にアプローチをかけ、革新的な政策の試行対象になるよう求めることができる。

## 結論

E&R 業界の特徴は、多国籍企業に移転価格上と通関上の課題をもたらしている。大型多国籍企業は、バリューチェーン構造と業務の変化を把握し、クロスボーダー関連者間取引に対する規制政策適用の確実性、及びコンプライアンス確保のための新しい利便化措置の適用可能性について評価することで、移転価格上及び税関管理上の課題に対処する必要がある。私どもは、引き続き最新の業界動向と政策動向に留意し、関連する分析と考察を随時提供する。

Tax Analysis is published for the clients and professionals of the Hong Kong and Chinese Mainland offices of Deloitte China. The contents are of a general nature only. Readers are advised to consult their tax advisors before acting on any information contained in this newsletter. For more information or advice, please contact:

#### Deloitte China Tax Managing Partner

##### Victor Li

Partner  
Tel : +86 755 3353 8113  
Fax : +86 755 8246 3222  
E-mail : [vicli@deloitte.com.cn](mailto:vicli@deloitte.com.cn)

#### Northern China

##### Xiaoli Huang

Partner  
Tel : +86 10 8520 7707  
Fax : +86 10 6508 8781  
E-mail : [xiaolihuang@deloitte.com.cn](mailto:xiaolihuang@deloitte.com.cn)

#### Eastern China

##### Maria Liang

Partner  
Tel : +86 21 6141 1059  
Fax : +86 21 6335 0003  
E-mail : [mliang@deloitte.com.cn](mailto:mliang@deloitte.com.cn)

#### Southern China

##### Jennifer Zhang

Partner  
Tel : +86 20 2885 8608  
Fax : +86 20 3888 0115  
E-mail : [jenzhang@deloitte.com.cn](mailto:jenzhang@deloitte.com.cn)

#### Western China

##### Frank Tang

Partner  
Tel : +86 23 8823 1208  
Fax : +86 23 8857 0978  
E-mail : [ftang@deloitte.com.cn](mailto:ftang@deloitte.com.cn)

#### About the Deloitte China National Tax Technical Centre

The Deloitte China National Tax Technical Centre ("NTC") was established in 2006 to continuously improve the quality of Deloitte China's tax services, to better serve the clients, and to help Deloitte China's tax team excel. The Deloitte China NTC prepares and publishes "Tax Analysis", etc. These publications include introduction and commentaries on newly issued tax legislations, regulations and circulars from technical perspectives. The Deloitte China NTC also conducts research studies and analysis and provides professional opinions on ambiguous and complex issues. For more information, please contact:

#### China National Tax Technical Centre

E-mail : [ntc@deloitte.com.cn](mailto:ntc@deloitte.com.cn)

#### National Leader Partner/ Northern China

##### Julie Zhang

Partner  
Tel : +86 10 8520 7511  
Fax : +86 10 6508 8781  
E-mail : [juliezhang@deloitte.com.cn](mailto:juliezhang@deloitte.com.cn)

#### Eastern China

##### Kevin Zhu

Partner  
Tel : +86 21 6141 1262  
Fax : +86 21 6335 0003  
E-mail : [kzhu@deloitte.com.cn](mailto:kzhu@deloitte.com.cn)

#### Western China

##### Tony Zhang

Partner  
Tel : +86 28 6789 8008  
Fax : +86 28 6317 3500  
E-mail : [tonzhang@deloitte.com.cn](mailto:tonzhang@deloitte.com.cn)

#### Southern China (Mainland)

##### German Cheung

Director  
Tel : +86 20 2831 1369  
Fax : +86 20 3888 0115  
E-mail : [gercheung@deloitte.com.cn](mailto:gercheung@deloitte.com.cn)

#### Southern China (Hong Kong)

##### Chik, Doris Wai Chi

Director  
Tel : +852 2852 6608  
Fax : +852 2543 4647  
E-mail : [dchik@deloitte.com.hk](mailto:dchik@deloitte.com.hk)

#### JSG Tax team

##### 華北地区

北京  
浦野 卓矢  
Partner  
Tel : +86 10 8512 5524  
Email : [turano@deloitte.com.cn](mailto:turano@deloitte.com.cn)

##### 華東地区

上海  
板谷 圭一  
Partner  
Tel : +86 21 6141 1368  
Email : [kitaya@deloitte.com.cn](mailto:kitaya@deloitte.com.cn)

##### 華東地区

上海  
中野 隆正  
Senior Manager  
Tel : +86 21 3313 8800  
Email : [tnakano@deloitte.com.cn](mailto:tnakano@deloitte.com.cn)

##### 華南地区

廣州  
左 迪  
Partner  
Tel : +86 20 2831 1309  
Email : [ezuo@deloitte.com.cn](mailto:ezuo@deloitte.com.cn)

If you prefer to receive future issues by soft copy or update us with your new correspondence details, please notify Deloitte CN, Marketing by email at [cimchina@deloitte.com.hk](mailto:cimchina@deloitte.com.hk)

## About Deloitte

Deloitte China provides integrated professional services, with our long-term commitment to be a leading contributor to China's reform, opening-up and economic development. We are a globally connected and deeply locally-rooted firm, owned by its partners in China. With over 20,000 professionals across 30 Chinese cities, we provide our clients with a one-stop shop offering world-leading audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, business advisory and tax services.

We serve with integrity, uphold quality and strive to innovate. With our professional excellence, insight across industries, and intelligent technology solutions, we help clients and partners from many sectors seize opportunities, tackle challenges and attain world-class, high-quality development goals.

The Deloitte brand originated in 1845, and its name in Chinese (德勤) denotes integrity, diligence and excellence. Deloitte's professional network of member firms now spans more than 150 countries and territories. Through our mission to make an impact that matters, we help reinforce public trust in capital markets, enable clients to transform and thrive, empower talents to be future-ready, and lead the way toward a stronger economy, a more equitable society and a sustainable world.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the "Deloitte organization"). DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region.

Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms or their related entities (collectively, the "Deloitte organization") is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

© 2022. For information, contact Deloitte China.