



毕马威前哨观察系列

周密筹划，合理降低
“一带一路” EPC项目
税务成本

kpmg.com/cn

核心提示：

- 01 关注税收优惠政策适用条件
- 02 合理安排签约主体
- 03 巧妙筹划EPC项目执行方案
- 04 重视税务证明文件管理工作

案例背景

征延公司¹是中国一家全球知名的综合性国际工程承包企业，连续多年被美国《工程新闻纪录》（ENR）评为全球最大的225家工程承包商之一，业务覆盖轨道交通、电力、港口和市政等领域。征延公司在香港、新加坡、阿联酋等地设有分支机构，同全球许多国家和地区的企业或机构建立了项目合作或贸易往来关系。

“一带一路”倡议极大地促进了沿线地区基础设施建设与改造升级需求的增长，为中国工程建设企业带来了业务发展良机。征延公司希望借着“一带一路”东风，加快“走出去”步伐，进一步拓展海外市场。

在本案例中，征延公司拟承建位于“一带一路”沿线新兴经济体林纳弗德国的大型燃煤电站项目（T项目），项目总投资约2亿美元。根据规划，征延公司将与当地国有发电公司纳德森在林纳弗德国成立合资公司（T公司）以建设并运营该项目，征延公司持有T公司80%股权。同时，征延公司还将作为该项目的EPC²总承包商承担项目的设计、采购和施工工作，工期预计超过两年。

考虑到项目建设周期长且林纳弗德国税收环境较为复杂，征延公司聘请毕马威税务团队就该项目提供税务咨询服务，以协助征延公司加强税务合规、节约税务成本并降低税务风险。

¹ 本案例以中国企业对外投资过程中常见问题为主线，综合毕马威专业服务团队的多个案例经验创作而成，旨在从真实案例呈现的管理矛盾出发，就中国企业在“一带一路”沿线开展业务时面临的主要问题与挑战进行深入分析，提出应对策略，并与读者分享毕马威独到的专家见解和行业最佳实践。本案例中的中外企业名称和投资地国名均为虚拟。

² EPC（Engineering Procurement Construction）是指公司受业主委托，按照合同约定承包工程建设项目的的设计、采购、施工、试运行等全过程或若干阶段的工作。

关注税收优惠政策适用条件

林纳弗德国基础设施亟需完善，对建设资金需求较为迫切。毕马威团队以往积累了丰富的林纳弗德国项目经验，对于当地税法十分了解，根据毕马威专家初步判断，征延公司参与该基建项目可以享受林纳弗德国一些基本税收优惠政策；此外，对于投资超过一定金额的重点基建项目，林纳弗德国政府还会提供超越当地税收法规框架的一些特别优惠政策，包括项目使用的进口设备和原材料的关税、进口增值税减免等，而T项目投资额符合特别优惠政策要求。

然而，如果在林纳弗德国申请享受税收减免优惠政策，申请人需要满足两个条件：

- 事先在投资协议里详细注明欲申请的优惠待遇，包括税收优惠享受前提、税收优惠主体和具体优惠内容等；
- 协议签署后须经当地财政部门及税务部门批准。

在本案例中，通过与征延公司沟通并详细审阅项目投资协议内容，毕马威团队发现以下问题：

- 税收优惠主体不明确：投资协议没有明确约定进口关税、增值税免税优惠政策的适用主体是仅为业主T公司，还是也包括项目EPC总包商；
- 投资协议签署后没有获得相关政府部门的批准并进行备案。

根据毕马威团队经验，这两个问题将在很大程度上影响征延公司的EPC合同安排、项目税务成本和投资回报。比如，如果协议规定该项目可享受的免税政策仅适用于业主T公司，那么作为EPC总包商的征延公司（或其关联公司）在进口项目设备和原材料时，就无法享受进口关税和增值税优惠。

在毕马威团队协助下，征延公司与林纳弗德国政府就修改投资协议内容进行了磋商，经过不懈努力，终于争取到在投资协议中增加一条补充条款的结果。该补充条款明确了业主及项目EPC承包商均可就该项目所需进口设备及原材料享受进口关税和增值税免税政策。此后，征延公司向当地相关政府部门提交了税收优惠申请和投资协议等文件，最终通过了政府审批。

“ 毕马威专家点评：



很多“一带一路”沿线国家都针对基建项目出台了一系列税收优惠政策，比如，在满足一定条件的情况下，孟加拉国对非上市独立燃煤发电企业的发电业务利润将给予15年的企业所得税免税期，为建设和运营发电站而进口的设备、零部件等免缴进口关税、进口增值税、预缴贸易增值税等。

一些国家甚至会针对重大基建项目提供只适用于该类项目的特别税收优惠政策，如老挝、柬埔寨等国家都曾经针对一些对当地发展意义重大的大型PPP³项目，给予投资者额外税收优惠。通常情况下，投资者享受这些特殊优惠政策需要符合一些特定的监管要求，比如本案例列举的“在协议中明确相关税收优惠政策”、“及时按要求向相关部门提交申请并进行备案”等。

在实际工作中，我们看到很多中国企业的投资项目虽然符合当地税收优惠条件，但却因为忽视了文件资料提交和申请流程的一些具体要求而错失享受优惠政策的机会，这是在“一带一路”沿线开展投资的中国企业需要重视的一个问题。

”

³ PPP (Public—Private—Partnership) 模式是指为了提供某种公共产品和服务，政府与私人组织之间形成的一种以特许权协议为基础的伙伴式的合作关系，参与方通过签署合同以明确各方的权利和义务并确保合作顺利完成。

合理安排签约主体

根据计划，延征公司将作为EPC总承包商与T公司签订EPC合同。然而，基于对林纳弗德国税收制度的了解，毕马威团队认为这样的安排将增加延征公司税负，这主要是因为根据当地税法：

- 如果外资工程承包企业在当地开展项目建设和运营活动⁴超过六个月，那么该外资企业将会在当地形成常设机构，需要在当地进行注册登记并在法律上成为分公司。在缴纳企业所得税时，常设机构/分公司适用与本地公司相同的30%的税率。而征延公司的情况就符合此项规定。
- 当地企业向境外支付服务费会在当地产生20%的服务预提税，但向本国服务商支付服务费则不产生服务预提税。EPC合同被视为服务合同的一种，因此，T公司若向征延公司支付EPC合同款，需扣缴20%服务预提税，这将大幅增加征延公司在本项目中的整体税负。

考虑到这些因素，毕马威团队建议征延公司在林纳弗德国设立法律实体（子公司或分公司）作为总包商与业主T公司签订EPC合同。在进一步分析了设立子公司和分公司两种选择的利弊后，毕马威专家认为设立子公司在节税方面更具优势，这主要是因为：

- 根据当地税法，分公司的应税收入不仅包括自身经营收入，总公司在林纳弗德国从事与分公司业务相关的活动而取得的收入也可能被税局认定为分公司收入，比如境外总公司作为采购分包商获得的采购利润；而子公司（独立法人实体）的应税收入仅包括自身经营取得的收入；
- 在外汇管制方面，林纳弗德国针对外资企业在当地设立的分公司进行了严格限制，比如分公司从境外母公司获得的资金的登记流程更为复杂，证明文件要求也更为严格，总公司与分公司签订贷款、服务协议等行为也会受到更多限制等，这使得林纳弗德国分公司从总公司获得资金时将会遇到一些困难，也难以通过贷款或内部交易等方式向总公司分配利润。而子公司在履行外管程序要求的前提下，可以从境外股东获得贷款、签订内部服务协议，向境外股东分配股息也无须由外管当局批准。

因此，从应税所得、获取资金、分配利润和外汇管理等角度看，设立子公司是一个更为便利的选择。在毕马威团队与征延公司管理层就上述观点进行了深入沟通后，征延公司决定在林纳弗德国设立子公司（Z公司）作为T项目的EPC总承包商，与T公司签订EPC合同。



毕马威专家点评：



在大多数“一带一路”沿线国家，不同形式的法律主体（如子公司、分公司和办事处等）适用不同的税收规定，可享受的税收优惠政策也可能存在差异。因此，企业在开展EPC项目前，应深入调研项目所在国的税收体系和外汇管理制度，比较子公司、分公司或办事处等不同注册形式的主体适用的税收及外汇政策，选取税务成本较小、税务合规风险较低的方案，合理安排EPC合同的签约主体。



⁴ 建设和运营活动包括建筑施工、建设、安装或组装活动，或为施工项目提供监理、协调等服务。

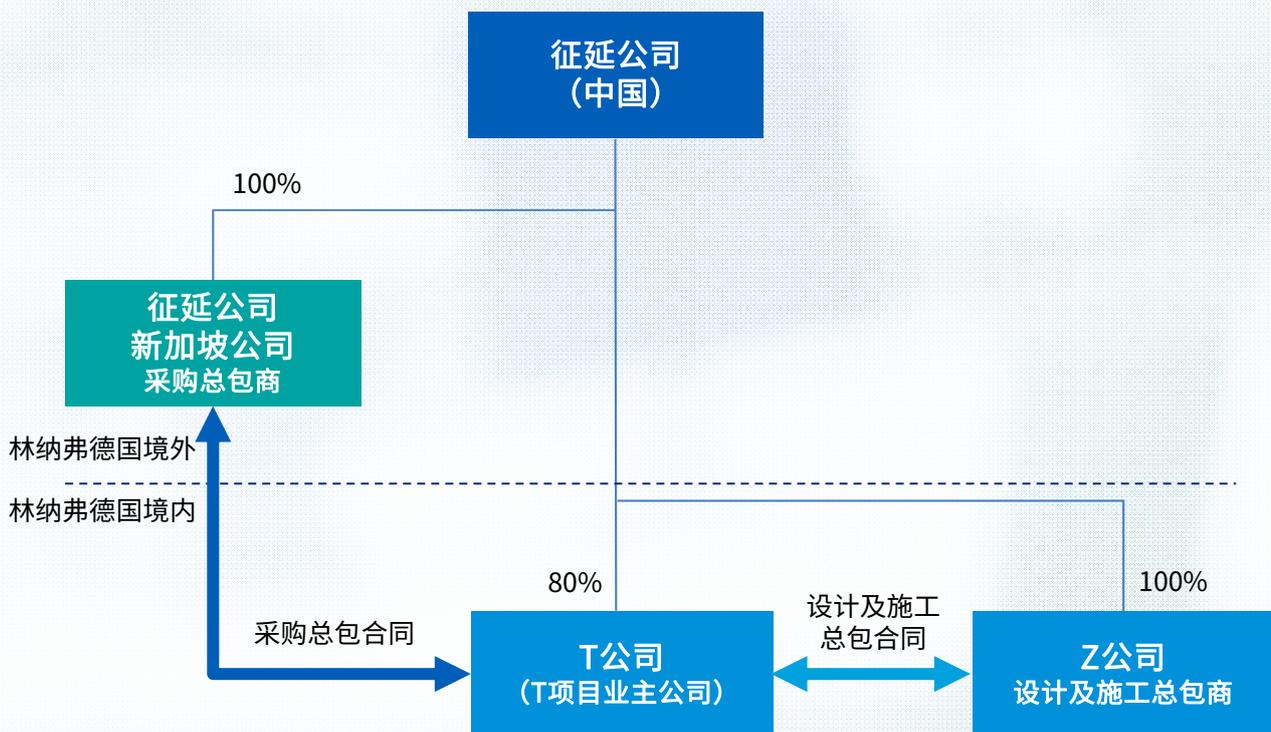
巧妙筹划EPC项目执行方案

根据原计划，EPC项目协议由征延公司在林纳弗德国的子公司Z与业主T公司签订，Z公司为总承包商（方案一）。在研究该方案的过程中，毕马威团队注意到两个可以实现节税的关键点：

- 所得税：如果由征延公司新加坡子公司开展进出口贸易业务，根据新加坡“全球贸易计划”，贸易业务利润可以享受企业所得税优惠税率10%（新加坡标准税率为17%）；
- 增值税：EPC合同在林纳弗德国需缴纳17%的增值税，若Z公司与业主T公司签订单一总包EPC合同（即不把EPC合同进行拆分），则Z公司需要就整个EPC合同金额的17%在林纳弗德国缴纳增值税；如果从EPC合同中拆分出采购部分交由第三方与业主签订单独的采购合同，Z公司只需要就设计与工程建设这两部分缴纳增值税；而采购部分如果选择适合的服务提供商（比如征延新加坡公司），可以实现增值税免缴的节税效果。

考虑到这两个节税点，毕马威团队提出了一个新的EPC合同签约方案（方案二，见图一），将EPC合同中的采购部分分拆出来，Z公司只与业主T公司签订设计、建设承包合同，而征延新加坡公司作为采购服务商与业主T公司单独签订采购合同，由业主T公司负责境外采购的进口清关工作。

图一：分拆EPC合同中的采购部分的项目筹划方案



两个方案的项目税负比较见表格一。

表格一：两个EPC项目筹划方案的税负比较

	所得税			增值税		
	Z公司：应税利润（适用税率）	征延新加坡公司：应税利润（适用税率）	项目总所得税率	Z公司：增值税税基（适用税率）	征延新加坡公司：增值税税基（适用税率）	项目总增值税
方案一	EPC全部利润（税率30%）	不参与项目	30%	总EPC合同金额（税率17%）	不参与项目	2,550万美元 （假设EPC合同金额为1.5亿美元，则增值税为2,550万美元）
方案二	设计、建设部分利润（税率30%）	采购部分利润（税率10%）	18% ⁵	设计、建设部分合同金额（税率17%）	免税 ⁶	1,020万美元 （假设在EPC合同中，设计与建设部分合同金额占40%，即6,000万美元，因此增值税为1,020万美元）

除了税负较轻以外，方案二还具有一个优势：林纳弗德国外汇管制较为严格，EPC利润若留在林纳弗德国，未来资金出境时将需要经过复杂的审批流程；而新加坡并无外汇管理，因此将采购部分的利润留在新加坡，将有利于未来征延公司调配使用这部分海外资金。

⁵ 为了便于计算，此处假设采购、设计与工程建设这两部分的合同金额分别占总EPC合同金额的60%、40%，两部分的利润率相同，那么总税率=(40%*30%+60%*10%)=18%；在实际项目中，采购部分的利润率往往高于设计和工程建设部分。

⁶ 采购总包合同中约定，由业主T公司负责进口清关并承担进口增值税，依据林纳弗德国税收优惠政策，T公司豁免进口关税和增值税，因此T公司进口产品无需缴纳林纳弗德国增值税；根据新加坡税法，征延新加坡公司出口产品在新加坡不产生税收成本。



毕马威专家点评：



在筹划EPC项目方案前，中国企业应深入调研项目可能涉及的税收及外汇管理制度，并通过合理的合同拆分设计最优EPC项目执行方案。在进行项目筹划时，企业可以考虑由位于不同国家和地区的不同法律实体承担EPC项目中的设计、采购、建设等工作。

在本案例中，方案一将产生较高的税务成本，而方案二则把EPC合同中的采购部分分拆出来并合理安排了进口清关等工作，从而降低了EPC项目的整体税务成本。

但需提醒中国企业注意的是，一些“一带一路”沿线国家的税务当局认为EPC项目是一个整体，其中设计、采购和施工三部分紧密联系、不可分割，因此有些国家税务当局会将EPC合同下的所有境内和境外利润，都视为总包商（或其当地的常设机构、子公司或分公司）在当地的EPC项目利润，以此作为应纳税收入征收企业所得税。

例如，2017年，印度税务机关不认可中国某大型电气集团将其印度EPC项目合同拆分为离岸和在岸两部分，认为相关活动的执行地无论是在印度境内还是境外，这两部分均与该中国企业在印设立的从事工程监理服务的常设机构业务相关，因此要求该中国企业就EPC合同的利润总额在印缴纳企业所得税。

另一个案例发生在印度尼西亚⁷。自2011年起，参与印尼某电站EPC项目建设的部分中资企业陆续收到当地税务机关发出的补缴税款通知，要求针对该EPC项目的采购部分补缴所得税并交纳相关罚款。虽然有关企业反复与当地税务机关沟通，并申请启动复议、诉讼程序及两国双边税收协商程序，但均未取得成功。

在这个案件中，印尼税务机关认为EPC合同项下所有进口设备均用于该电站项目，设备采购和交付是承包商EPC合同责任的一部分，因此采购收入应纳入到EPC合同收入中，作为一个整体在印尼缴税。虽然中国税务机关并不认可印尼税务当局的观点，多次提议启动两国税收协商程序但均未被印尼当局所接受。在已判决案件中，中资企业要求采购部分免于征税的诉讼请求均未得到法院支持。

因此，在考虑EPC合同安排并筹划拆分方案前，中国企业应全面了解和当地税法规定以及税务机关在实际工作中的政策执行情况，在税务专家的协助下，全面了解可能遇到的税务风险，提前制定应对方案，以确保EPC项目的顺利实施。



⁷ 《中国企业海外工程项目涉税风险》，国际商务财会，2018年1期



海外EPC项目包括设备及原材料采购、进出口清关、劳务分包等多个环节，还可能涉及多个关联交易，在项目执行过程中保留并整理相关合同、票据，对严格履行税务合规义务和享受税收优惠政策十分重要。

林纳弗德国税法规定，纳税人的进项、销项税额均应填入月度增值税申报表中，纳税人应计算当月应交增值税，未完全抵扣的进项税可以结转，也可以申请退税，退税所需时间主要取决于纳税人相关资料是否完备，是否能够及时提供法规要求的科目余额表、发票、进口单证和收款凭据等证明文件。

此外，税务机关还会针对退税申请启动税务稽查程序，以审查纳税人的所有增值税资料是否符合规定。税务机关在认可纳税人的退税申请以后，才会给予退税。因此，中国企业在海外项目中需保留并整理所有项目相关票据，为争取合法税务权益、应对税务机关审查做好前期准备。

EPC项目、尤其是“投资+EPC”项目往往涉及多个关联交易，在本案例中，作为业主的T公司与采购总包方征延新加坡公司、设计及建设分包商Z公司均为关联方，存在跨境关联交易。根据观察，在全球税收监管环境日趋严格及《税基侵蚀与利润转移（Based Erosion and Profit Shifting, “BEPS”）行动计划》出台的大背景下，关联交易安排已成为越来越多国家税务当局进行税务稽查的重点对象。在这样的大环境下，在海外项目中准备转让定价相关文件资料以证明关联交易定价的合理性就显得尤为重要。

结束语

自2013年中国政府提出“一带一路”倡议以来，中国国家税务总局积极对外商签税收协定维护企业权利，截至2018年5月，中国税务部门已经与25个国际组织和区域税收组织建立合作关系，与117个国家和地区建立双边税收合作机制，与“一带一路”54个国家和地区签署了税收协定，为企业跨境投资提供了确定的税收发展环境。为服务好中国企业，税务总局还陆续推出服务“一带一路”建设十项税收措施，拓展国别税收咨询等八个方面的服务举措，为“一带一路”建设提供税务支持⁸。

中国企业在“走出去”的过程中面临诸多税务风险。在开展海外项目前，企业可考虑借助专业咨询顾问的支持，对目标国家的税收环境及税务政策执行情况进行深入调研，充分评估拟投资项目的税务成本和风险，通过合理税收筹划减少不必要的税务成本支出，为企业最大限度地争取税务权益。此外，中国企业也应建立、完善海外项目税务管理及风险应对机制，根据项目具体情况设立海外税务管理岗位，建立具有国际经验的税务人才库，为严格履行税务合规义务、降低税务风险、充分享受税务优惠政策创造条件。

⁸ 《“一带一路”建设中的税务支持》，中国新闻网，2018年05月18日

联系人



江立勤

毕马威“一带一路”工作组主管合伙人
投资并购服务主管合伙人
毕马威中国

电话: +86 (10) 8508 7077

邮件: michael.jiang@kpmg.com



谭礼耀

海外投资税务咨询服务合伙人
毕马威中国

电话: +86 (10) 8508 7605

邮件: laiyi.tam@kpmg.com



余思含

海外投资税务咨询服务经理
毕马威中国

电话: +86 (10) 8508 7533

邮件: vicky.yu@kpmg.com

感谢毕马威“一带一路”工作组协调人陈剑虹对本报告做出的贡献。

如需获取更多毕马威“一带一路”专题信息，请
扫描二维码或登陆网站：

<https://home.kpmg.com/cn/zh/home/insights/2017/11/belt-and-road-initiative.html>



kpmg.com/cn/socialmedia



如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：
<https://home.kpmg.com/cn/en/home/about/offices.html>

本刊物所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的数据，但本所不能保证这些数据在阁下收取本刊物时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据本刊物所载资料行事。

© 2018毕马威企业咨询(中国)有限公司 — 中国外商独资企业，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。

刊物编号：CN-MARKETS18-B&R-0010c

二零一八年八月印刷