

中国首个预约定价安排 年度报告发布

2011年1月期

中国转让定价快讯

2010年12月30日，中国国家税务总局（以下简称“国税总局”）发布了《中国预约定价安排年度报告（2009）》。该报告介绍了中国预约定价安排制度、执行程序及实践发展情况，并覆盖了2005年—2009年间预约定价安排谈签的统计数据。作为中国首个预约定价安排年度报告，其明确表明了国税总局对于预约定价安排工作的支持和重视，也使中国成为公开发布预约定价安排综合报告的少数国家之一。

该报告由国税总局副局长王力作序，其它内容包括以下几个部分：

- 说明；
- 预约定价安排概况；
- 预约定价安排立法与实践发展；
- 预约定价安排操作规范；
- 数据统计；
- 预约定价安排表证单书。

虽然该报告说明部分指出“本报告不具有法律效力”，然而其详尽的内容以及对于中国预约定价安排历史数据的权威官方统计，对于广大纳税人理解中国现行预约定价安排税制以及未来趋势而言，无疑极具借鉴和指导意义。

以下我们将对该报告内容进行介绍，同时也结合国税发[2009]2号文（

《特别纳税调整实施办法（试行）》）第六章《预约定价安排管理》对于本报告中出现的新内容进行阐述。此外，对于报告中官方统计数据所体现的中国预约定价安排的现状和未来趋势，提出我们的观察和理解。

一、报告新内容

除了官方统计数据，该报告的其他主要内容与2号文以及其他现行的预约定价安排规定基本保持一致。如对预约定价安排申请以及谈签过程的相关规定、预约定价安排涉及各类表证单书等内容，在2号文中均有具体规定和披露。然而总体来讲，该报告更多地从纳税人实务操作角度对相关规定进行了梳理。这一点尤其体现在预约定价安排谈签和执行的流程上，除详细的文字描述外，报告以流程图形式进行了清晰的描述和总结。

此外，较之与2号文，该报告也提出了一些对纳税人具有借鉴和指导意义的新内容，我们总结如下：

1. 《中国预约定价安排年度报告（2009）》具体内容请参见
<http://www.chinatax.gov.cn/n8136506/n8136608/n9947993/n9948014/10517889.html>

2. 关于对2号文中预约定价安排相关规定的介绍和观察，请详见Grant Thornton于2010年一月发布的《税务快讯》第25d期。



预约定价安排概念

该报告对于单边、双边和多边预约定价安排，分别作出了详细的定义，并对其优劣势进行了阐述。而在中国以往发布的转让定价法规（包括2号文中的相关规定）中，并没有如此明确的表述。

立法实践与发展

该报告系统介绍了自20世纪90年代末至2009年中国预约定价安排法规和实践的发展历程，并指出2005年起国税总局实施预约定价监控管理制度成为中国预约定价管理步入规范发展新阶段的分水岭。此外，报告还指出除了预约定价安排相关法规规定之外，中国现行预约定价安排法规依据也包括中国政府与其他国家（地区）政府签署的避免双重征税协定（安排）的相关规定。

申请资格

除了2号文相关的规定之外，该报告指出为了更好地利用有限的资源、提高效率，中国税务机关在预约定价安排实际工作中往往优先处理以下企业提出的申请：

1. 申请材料准备完整充分，积极配合税务机关的审核分析工作，并能主动提出合理的预约定价安排方案；
2. 被税务机关实施过转让定价调查。

表证单书

该报告以附录形式列示了与预约定价安排谈签以及执行相关的所有表证单书，共计12份。其中，附录5《启动相互协商程序申请书》在2号文中提及但是没有进行列示。

二、统计数据

报告在该章节公布了2005年1月1日至2009年12月31日期间预约定价安排（“APA”）官方统计数据。这些数据体现了以下重要趋势：

1. 双边预约定价安排作为有效避免国际双重征税的手段，越来越受到纳税人的青睐；
2. 涉及无形资产或者劳务提供的预约定价安排增长迅速；
3. 大部分已签署的APA谈签时间跨度在2年以内；
4. 超过半数（60%）已签署的预约定价安排采用交易净利润法作为转让定价方法，然而其他方法的合理运用受到国税总局的鼓励。

我们将其中一些重要的统计数据图表摘录如下：

（一）APA分年度以及分阶段统计数据

表一：APA分年度签署数量统计表

年度	单边APA	双边APA	多边APA	合计
2005	13	1	0	14
2006	10	0	0	10
2007	7	3	0	10
2008	6	1	0	7
2009	5	7	0	12
合计	41	12	0	53

表二：APA谈签阶段分布统计表

	APA所处阶段	单边	双边	合计
受理前期	谈签意向	0	20	20
	预备会谈	26	5	31
受理APA	审核评估	0	5	5
	磋商	2	8	10
	合计	2	13	15
达成APA	达成但尚未签署	0	1	1
	监控执行	18	11	29
	安排期满	23	1	24
	合计	41	13	54
	总计	69	51	120

结合表一和表二，我们可以看出，单边APA的签署数量呈逐年下降趋势，而双边APA的签署数量则基本呈上升趋势。尤其是2009年，双边APA的签署数量首次超过单边APA，成为预约定价安排的主体。而目前谈签意向、预备会谈和受理阶段APA的数量也清晰地体现了这一

趋势。这一方面反映了纳税人更加重视双边APA，希望通过双边协议解决涉及两个国家的转让定价问题，防止和避免国际双重征税；另一方面也说明中国税务主管当局更加积极地推动双边磋商工作。



（二）APA涉及关联交易类型统计

从表三可以看出，受理APA和达成APA涉及的关联交易类型还是以有形资产购销为主。然而，受理APA中涉及无形资产转让和使用以及提供劳务的比例已有显著提高，其总数已经超过涉及有形资产购销的APA比例。可以预计，未来APA涉及有形资产购销以外类型交易的比重将逐年提高。

表三：APA涉及关联交易类型统计表

受理APA涉及关联交易类型			达成APA涉及关联交易类型		
关联交易类型	数量	比重	关联交易类型	数量	比重
有形资产购销	11	46%	有形资产购销	42	62%
无形资产转让和使用	8	33%	无形资产转让和使用	13	19%
提供劳务	5	21%	提供劳务	13	19%
融通资金	0	0%	融通资金	0	0%
合计	24	100%	合计	68	100%

（三）已签署APA完成时间统计

表四中可以看出，绝大部分已签署中国APA都能在2年内得以完成。此外，该报告指出，一般而言中国税务机关的目标是在12个月内完成单边APA的审核与磋商，在24个月内完成双边APA的审核与磋商。

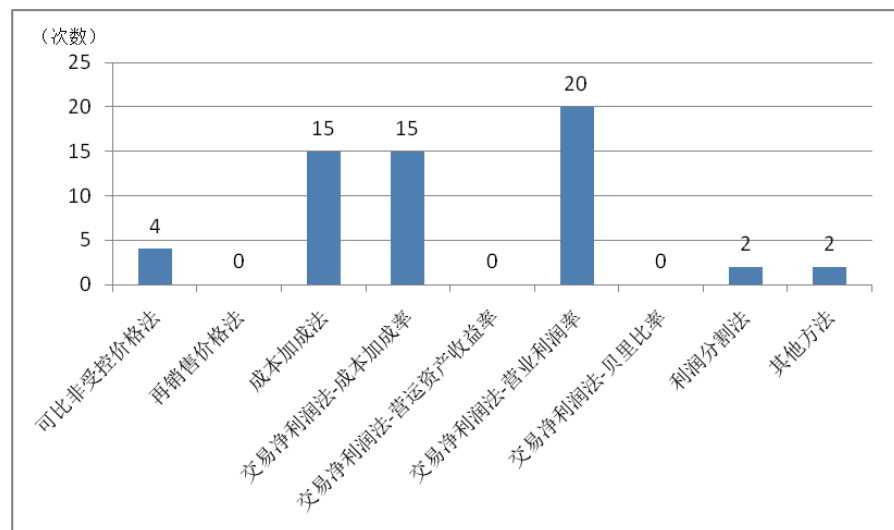
表四：已签署APA完成时间统计表

从正式申请到签署安排所需时间					
类型	1年以内(含1年)	1~2年(含2年)	2~3年(含3年)	3年以上	合计
单边	23	18	0	0	41
双边	7	3	1	1	12

（四）APA使用转让定价方法统计

图一中的数据表明交易净利润法是已签署的预约定价安排中使用频率最高的方法，其次是成本加成法。然而，该报告也明确指出中国税务机关希望申请APA的企业能够更好地配合税务人员审核工作，提供充足的交易及价格信息，促进再销售价格和利润分割法等转让定价方法的更多运用。

图一：已签署APA使用的转让定价方法



对纳税人的启示

近年来，随着全球经济一体化以及跨国企业的快速发展，关联企业之间转让定价安排无论是金额还是交易类型均日趋复杂，为关联交易寻求更大的税务确定性成为广大企业的共同呼声。这些企业既包括在中国投资的跨国集团，也包括愈来愈多的中国“走出去”企业。预约定

价安排作为一项税企双方共赢的制度创新，是确保企业获得更大的法律确定性的有效手段，也是税务关保证其未来税收收入的有力工具。

此次预约定价安排年度报告的首次发布，显示了国税总局对于预约定价安排工作的重视及其未来发展的积

极支持态度。正如国税总局副局长王力在报告序言部分所指出的，中国国家税务局近年来坚持“防查并举”，努力建立“管理—服务—调查”三位一体、统一规范的反避税防控体系，其中一项重要举措就是，通过推动预约定价和双边磋商工作强

化纳税服务，为纳税人提供经营和税收的确定性，并努力避免国际重复征税，体现提高税法遵从、防范避税在先的工作理念。

2005年以来，中国逐步完善预约定价法规，出台配套管理制度，积极推动预约定价安排谈签。对于广大企

业而言，了解预约定价相关发展和审视未来趋势，对正确和合理运用预约定价安排有着重要的意义。

Grant Thornton如何帮助你？

Grant Thornton拥有一支经验丰富的转让定价专业服务团队，竭诚为您提供优质服务。我们致力于向您提供最有效、最灵活的转让定价方案，帮助您应对预约定价安排事宜。具体而言，我们可以为您提供一整套的预约定价安排申请方案，

主要包括以下方面：

- 预约定价安排申请前 - 协助建立恰当的预约定价安排策略；
- 备会谈阶段 - 为预约定价安排申请准备书面报告，并与税务机关进行匿名预备会谈；

- 正式申请阶段 - 准备正式书面申请报告；
- 磋商阶段 - 参与技术讨论并与税务机关进行磋商；
- 执行与监控阶段 - 准备预约定价安排执行情况的年度报告。

关于中国转让定价快讯

中国转让定价快讯所载资料以概要方式呈现，旨在为Grant Thornton客户及员工参考使用，并不能替代详尽专业建议。Grant Thornton对于并未与我们进行进一步咨询而单纯基于此快讯所提供信息行事而造成的任何各方的损失均不承担责任。

联系方式

上海

周自吉
合伙人
电话 +86 21 2322 0298
手机 +86 136 1186 2116
邮件 rose.zhou@cn.gt.com

包孝先
高级经理
电话 +86 21 2322 0213
邮件 richard.bao@cn.gt.com

徐瑛
高级经理
电话 +86 21 2322 0224
邮件 sally.xu@cn.gt.com

北京

张莉
合伙人
电话 +86 10 8566 5777
邮件 Zhangli@cn.gt.com