



国家税务总局发布中国预约定价安排年度报告

中国国家税务总局近日发布了《中国预约定价安排年度报告（2009）》（“预约定价安排报告”）。该报告还列示了2005至2009年中国预约定价安排谈签的统计数据。

概况

中国国家税务总局（“国税总局”）近日发布了预约定价安排年度报告，内容包括中国预约定价安排的项目介绍、实施程序、相关表证单书以及预约定价安排实践发展的情况，并提供了2005年1月1日至2009年12月31日期间中国预约定价安排谈签的统计数据。该报告全称为《中国预约定价安排年度报告（2009）》，于2009年12月正式发布。该报告的发布使得中国与其他诸如美国、日本、韩国、澳大利亚、加拿大、意大利等国家一样，其税务主管当局能够发布关于本国预约定价安排的综合性年度报告。通过定期披露中国预约定价安排的实施情况，国税总局希望加强与纳税人的合作，同时增加中国转让定价相关法规以及预约定价安排申请的透明度。该报告显示了国税总局对于进一步开展和推动预约定价安排项目的积极意向。

中国的税务机关在2005年1月1日至2009年12月31日的五年内共签署了53个预约定价安排，其中41个为单边预约定价安排，12个为双边预约定价安排。值得关注的是，数据显示双边预约定价安排的签署数量呈逐年上升的趋势，而单边预约定价安排的签署数量则呈逐年下降的趋势。2009年双边预约定价安排的签署数量为7个，单边预约定价安排的签署数量为5个，双边预约定价安排的年度签署数量首次超过了单边预约定价安排的签署数量。

关于国税总局发布的预约定价安排报告全文请参见 www.kpmg.com.cn/gtps

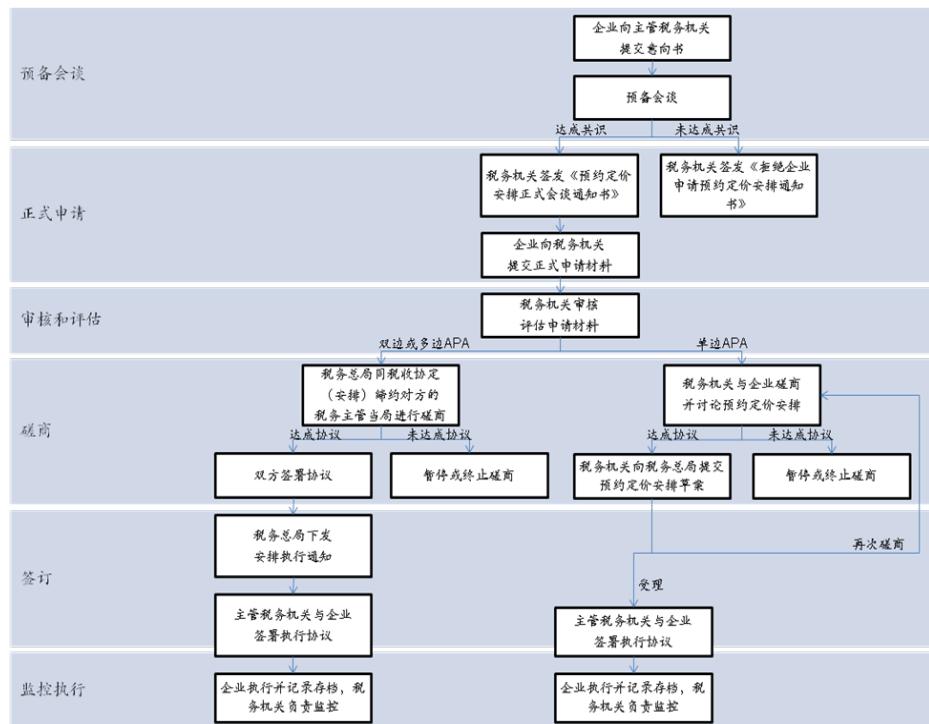
预约定价安排流程

(一) 申请资格

申请预约定价安排的企业一般需要同时满足以下三个条件：年度发生的关联交易金额在 4000 万元人民币以上；依法履行关联申报义务；以及按规定准备、保存和提供同期资料。预约定价安排适用于自企业提交正式书面申请年度的次年起 3 至 5 个连续年度的关联交易。企业提出预约定价安排申请不需要向税务机关缴纳任何申请费用。

(二) 操作流程

预约定价安排的谈签和执行通常包括六个阶段，相关内容可以参阅中国快讯 2009 年第 1 期、第 8 期以及国税发【2009】2 号文。详细谈签流程参见下图：



表一：预约定价安排的谈签和管理流程图

对于双边（或多边）预约定价安排申请，企业向两国（或多国）提交的申请报告内容必须保持一致。这意味着如果申请报告最初用外文准备，则向中国税务机关提交的中译文申请报告不应做任何文字内容的删减。

(三) 追溯

预约定价安排所确定的条款自企业提交正式书面申请年度的次年起生效。因此，预约定价安排的谈签并不影响税务机关对企业提交预约定价安排正式书面申请当年或以前年度关联交易的转让定价调查调整。然而，如果预约定价安排企业申请当年或以前年度的关联交易与预约定价安排适用年度的关联交易相同或类似，经企业申请，税务机关批准，可将预约定价安排确定的定价原则和计算方法适用于申请当年或以前年度关联交易的评估和调整。根据转让定价调查相关的法规规定，转让定价调查追溯期最长为 10 年。

(四) 续签

如果企业在预约定价安排期满后需要续签，可在预约定价安排执行期满前 90 天向税务机关提出续签申请。企业必须提供充分可靠的证明材料，说明现行预约定价安排的相关环境没有发生实质性变化。

(五) 取消

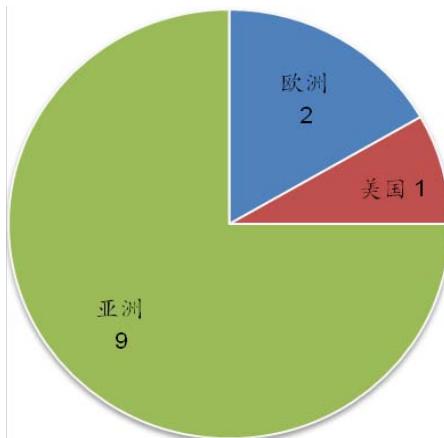
预约定价安排可能在以下情况下失效或终止：

- 预约定价安排期满后自动失效；
- 企业与主管税务机关存在分歧并无法通过协商解决；
- 达成预约定价安排的关键假设发生重大变化，或相关环境发生实质性变化。

统计数据

受理情况

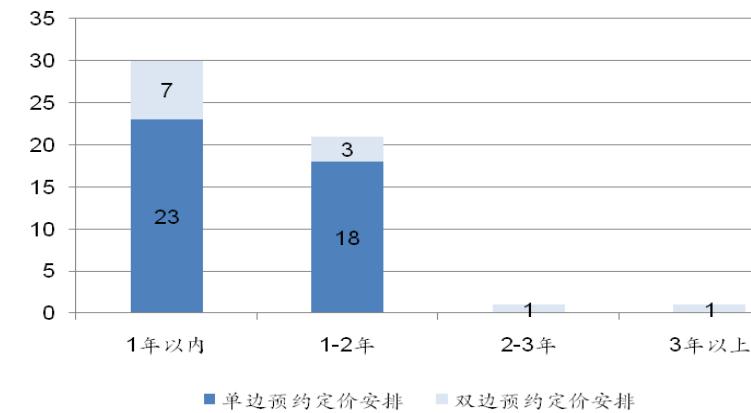
根据预约定价安排报告，截至 2009 年 12 月 31 日，中国税务机关共受理了 120 件处于不同阶段的预约定价安排申请。其中停滞于预备会谈阶段的申请数量升至 51 个（其中单边预约定价安排 26 个，双边预约定价安排 5 个），其余 20 个仍处于非正式讨论阶段。2005 年至 2009 年共谈签的预约定价安排有 54 个，其中 1 个尚未正式签署。在已签署的 53 个预约定价安排中，单边预约定价安排 41 个，双边预约定价安排 12 个。而在所签署的 12 个双边预约定价安排中，9 个是与亚洲国家签署的，2 个是与欧洲国家签署的，1 个是与美国签署的。



表二：2005 至 2009 年期间与中国签订双边预约定价安排的国家/地区

完成时间

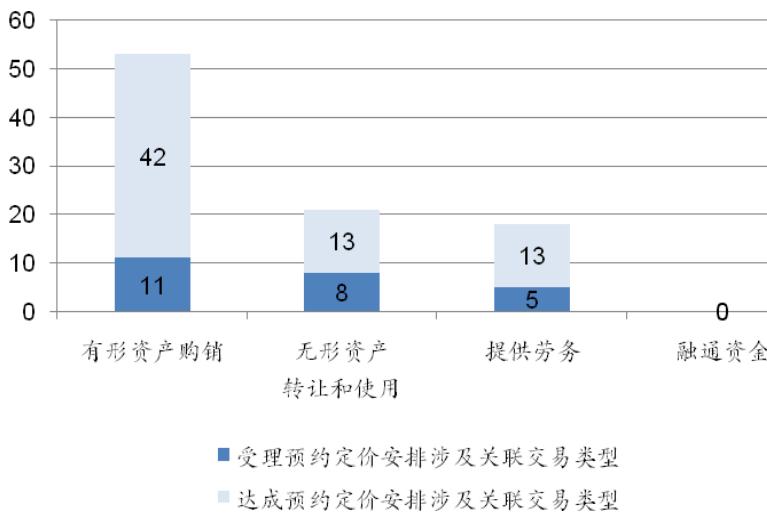
报告显示，2005 年至 2009 年这五年间已签署的 53 个预约定价安排中仅有两个（均为双边预约定价安排）谈签完成时间超过两年。对于单边以及双边预约定价安排，超过半数的申请在一年内完成。预约定价安排的谈签完成时间取决于很多因素，如预约定价安排涉及关联交易及有关问题的复杂程度、企业所提供信息的质量、企业与税务机关合作的配合程度以及税务人员的审核速度。



表三：已签署的单边及双边预约定价安排的完成时间

交易类型

预约定价安排报告还提供了已签署预约定价安排所涉及的交易类型的信息。其中涉及最多的关联交易类型是有形资产的购销，其在已达成的预约定价安排中有 42 个，在正式磋商阶段中的有 11 个。大多数申请此类预约定价安排的企业为生产制造企业，主要关联交易即为有形资产的购销。涉及第二多的关联交易类型是无形资产转让和使用，其在已达成的预约定价安排中有 13 个，在正式磋商阶段中的有 8 个。紧随其后的关联交易类型为提供劳务，其在已达成的预约定价安排中有 13 个，在正式磋商阶段的有 5 个。对于融通资金这一交易类型，既没有达成的预约定价安排，也没有受理的案例。预约定价安排报告还指出，随着中国第三产业的发展，国税总局希望未来涉及有形资产购销关联交易类型的比重相对于其他交易类型能够有所降低。

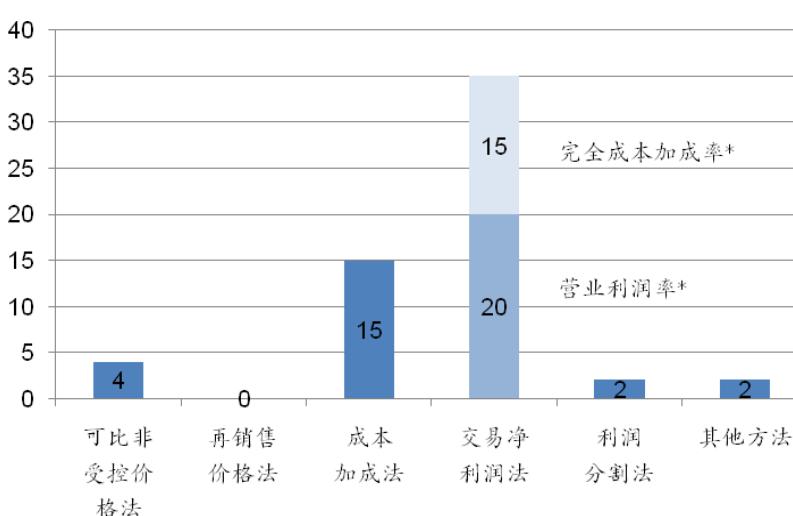


表四：预约定价安排所涉及的关联交易类型

所使用的转让定价方法

预约定价安排报告指出，在2005年至2009年期间签署的预约定价安排中，交易净利润法是最常用的转让定价方法，在已签署的单边以及双边预约定价安排中占35个。而其中采用营业利润率作为利润率指标的有20个，其余15个均采用了完全成本加成率。在剩余的8个¹使用其他转让定价方法的预约定价安排中，4个采用了可比非受控价格法、2个采用了利润分割法、2个采用了其他方法。

显然，国税总局希望在未来的预约定价安排申请中能够更多地采用可比非受控价格法以及利润分割法。



*完全成本加成率是通过营业利润除以营业总成本得到的；营业利润率是通过营业利润除以营业收入得到的。

表五：预约定价安排所采用的转让定价方法

¹请注意在有些达成的预约定价安排中，使用了超过一种的转让定价方法。

毕马威的观点

该预约定价安排报告被视为中国预约定价安排发展的另一个重要的里程碑，而且该报告的发布传递了一个明确而积极的信号：即未来预约定价安排对于在中国营运的跨国公司的吸引力将越来越大，中国税务当局也更加愿意受理预约定价安排。申请流程的持续规范化和转让定价法规的不断完善为中国预约定价安排的发展奠定了良好的基础。中国首份预约定价安排年度报告的发布反映了中国税务当局对于加强与企业合作、提供更有质量和技术含量的服务、共建透明税务管理体系的愿望和相应的不懈努力。

申请双边预约定价安排以及运用预约定价安排来处理日益复杂的税收问题是未来的趋势。国税总局认为，预约定价安排可以为国内处于同一产业的企业的转让定价问题提供先例。因此，中国税务当局在审核预约定价安排申请的过程中投入了许多精力，包括进行对企业进行实地调查访问、进行行业研究和组织全国性的培训。正如预约定价安排报告中所透露的，国税总局期待企业更多地与税务机关进行合作，尤其是在提供可以推进预约定价安排进程的相关的资料和数据以及采用更多具有较高技术含量的方法等方面的合作。

未来，中国的税务当局将安排、培训更多具备转让定价经验的税务官员，以支持中国预约定价安排工作的开展，从而缓解目前预约定价安排申请与签署过程中的瓶颈。

预约定价安排应被企业视为提高其转让定价确定性同时也是规避潜在双重征税风险的一种方法。基于风险管理的考虑，尤其是在中国税务当局通过发布预约定价报告对企业秉持积极合作态度进行充分正面肯定的前提下，跨国企业应当评估其转让定价风险，并衡量其是否能从预约定价安排中受益。

作者：池澄（主管合伙人，中国及香港特别行政区，全球转让定价服务）和
梁浩然（高级经理，全球转让定价服务）



联系我们

北京/沈阳

何坤明

+86 (10) 8508 7082

khoonming.ho@kpmg.com

广州

李一源

+86 (20) 3813 8999

lilly.li@kpmg.com

青岛

彭晓峰

+86 (532) 8907 1728

vincent.pang2@kpmg.com

福州/厦门

李瑾

+86 (591) 8833 1118

jean.j.li@kpmg.com

上海/南京

何超良

+86 (21) 2212 3406

chris.ho@kpmg.com

深圳

孙桂华

+86 (755) 2547 1188

eileen.gh.sun@kpmg.com

杭州

吴智广

+86 (571) 2803 8081

martin.ng@kpmg.com

香港

杨嘉燕

+852 2143 8753

karmen.yeung@kpmg.com

成都

周咏雄

+86 (28) 8673 3916

anthony.chau@kpmg.com

kpmg.com/cn



中国转让定价服务团队

池澄

主管合伙人
中国大陆和香港特别行政区
全球转让定价服务
+86 (21) 2212 3433
cheng.chi@kpmg.com

北京

延峰
合伙人
+86 (10) 8508 7508
irene.yan@kpmg.com

张宇

总监
+86 (10) 8508 7511
leonard.zhang@kpmg.com

冯炜

高级经理
+86 (10) 8508 7531
tony.feng@kpmg.com

梅雅宁

高级经理
+86 (10) 8508 7562
maria.mei@kpmg.com

李政

高级经理
+86 (10) 8508 7564
carter.li@kpmg.com

广州

廖雅芸
合伙人
+86 (20) 3813 8668
kelly.liao@kpmg.com

孙昭

高级经理
+86 (20) 3813 8615
michelle.sun@kpmg.com

罗健莹

高级经理
+86 (20) 3813 8609
grace.luo@kpmg.com

潘嘉礼 (Kari Pahlman)

主管合伙人
亚太地区
全球转让定价服务
+852 2143 8777
kari.pahlman@kpmg.com

香港

潘嘉礼 (Kari Pahlman)
合伙人
+852 2143 8777
kari.pahlman@kpmg.com

杨嘉燕

合伙人
+852 2143 8753
karmen.yeung@kpmg.com

孔达信 (John Kondo)

合伙人
+852 2685 7457
john.kondos@kpmg.com

钟国华

高级经理
+852 2685 7559
adam.zhong@kpmg.com

张仲立

高级经理
+852 2685 8945
thomas.cheung@kpmg.com

日本业务

大谷泰彦
合伙人
+86 (21) 2212 3360
yasuhiko.otani@kpmg.com

高桥宏幸

总监
+86 (10) 8508 7078
hiroyuki.takahashi@kpmg.com

上海

池澄
合伙人
+86 (21) 2212 3433
cheng.chi@kpmg.com

饶戈军

总监
+86 (21) 2212 3208
amy.rao@kpmg.com

梁浩然

高级经理
+86 (21) 2212 3358
hoyin.leung@kpmg.com

陈露

高级经理
+86 (21) 2212 3407
lu.chen@kpmg.com

杨铭洲

高级经理
+86 (21) 2212 3097
josephine.yanagi@kpmg.com

深圳

孙桂华
Partner
+86 (755) 2547 1188
eileen.gh.sun@kpmg.com

何晓宜

总监
+86 (755) 2547 1276
angie.ho@kpmg.com

潘一光

高级经理
+86 (755) 2547 1138
jack.pan@kpmg.com

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资料，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。

© 2011 毕马威会计师事务所 — 香港合伙制事务所，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。© 2011 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。

毕马威的名称、标识和 “cutting through complexity” 均属于毕马威国际的注册商标。