

国际投资税收风险、防范和争议解决

孙耀刚 博士

到目前为止，中国已成为世界第一大贸易出口国、第二大经济体、对外投资资本流出大于资本流入。中国很早就提出走出去战略，2013年又提出“一带一路”倡议，经过几年的发展，也取得一定成果。但是，面对2007年以来国际金融危机导致全球经济增长乏力，贸易保护主义抬头的迹象，加上中国企业海外投资规模的扩大，难免面临各种各样的国际投资风险。本文将根据自己的研究和实践经验，就国际投资税收风险、防范和争议解决谈一下看法，不对之处，敬请批评。

一、 全球总体风险状况

(一)世界经济论坛的观点

2017年1月11日，世界经济论坛发布《2017年全球风险报告》(The Global Risks Report 2017)，今年是世界经济论坛第12次发布“全球风险报告”，报告就全球涉及环境、地缘政治、社会、经济以及技术等五大领域中的30项风险对未来可能产生的影响和概率作出了评估，同时也对可能放大上述风险或改变风险之间相互联系的13个重大趋势作出了评估。

《2017年全球风险报告》称未来10年对全球发展具有深刻影响的三大趋势分别为经济不平等、社会两极分化以及环境风险日益加剧。不断扩大的收入差距和日益加剧的社会分化等趋势诱发了2016

年的政局变化，如果不采取紧急措施，这些趋势可能会进一步加剧全球风险。

世界经济论坛就 30 项全球性风险对大约 750 名专家作了调查，结果有三大发现。首先，风险之间的联系依然存在。在决定未来 10 年全球发展的重大趋势中，收入和财富日益悬殊以及社会两极分化加剧分别排名第一位和第三位。关系最紧密的一组风险是结构性高失业率或就业不足与激烈的社会动荡之间的关联。从世界范围来看，民众对政治的不满情绪以及政治动荡均愈演愈烈。

其次，环境是全球风险格局中的核心风险。气候变化是排名第二位的重大趋势。极端气象事件、自然灾害、人为环境灾害、水危机以及未能调整和减缓气候变化等五大环境风险，首次在调查中被同时列为发生概率高、影响力大的风险，其中极端气象事件被认为是所有环境风险中最突出的全球风险。尽管 2016 年世界各国在气候变化领域取得了长足进步，包括美国和中国在内的多个国家批准了《巴黎协定》，但是欧洲和北美政局的变化使得在气候变化问题上取得的进展面临风险。这也说明，在应对迫在眉睫的经济与社会风险方面，领导者要想在国际层面达成一致行动将面临重重困难。

最后，社会发展落后于技术变革。在报告分析的 12 项新兴技术中，人工智能和机器人技术的潜在效益最大，但其潜在的负面影响也最大，因此需要更完善的治理体系。报告分析了“第四次工业革命”加剧全球风险的可能性。在对 12 项新兴技术作出分析的基础上，调查发现人工智能和机器人技术最有可能带来负面影响。虽然这两项技

术有可能推动经济增长并助力解决复杂的挑战，但在 12 项新兴技术中，这两项技术是扩大经济、技术和地缘政治风险的首要因素。

报告称，当今世界正经历着各种错综复杂的转型，因此既要为未来的低碳发展和前所未有的技术变革做好准备，又要调整适应新的全球经济与地缘政治格局。在此背景下，领导者就更加需要以长远眼光来思考、投资和开展国际合作。世界经济论坛全球竞争力与风险事务总监玛格丽塔·德赞尼克—汉努兹表示，“领导者需要马上采取行动，找到可以克服政治与意识形态分歧的途径，共同应对严峻的挑战。2016 年在应对气候变化问题上的势头表明，这一目标是可以实现的，同时这一势头也带来了希望，即国际社会完全可以采取集体行动来应对其他风险”。

（二）中国出口信用保险公司的分析

2016 年中国出口信用保险公司自主研发发布了全球 192 个主权国家的国家风险参考评级、主权信用风险评级以及相关评级报告，其中主权信用风险评级为首次对外发布。

《国家风险分析报告》选取了 62 个与我国政经关系密切、具有较强地区代表性的热点和焦点国别，以评价指标模型为导向，从“政治风险”“经济风险”“商业环境风险”和“法律风险”四个维度，对其国家风险进行了全方位、多层次、精细化的深入分析。这是中国信保连续第 12 年发布《国家风险分析报告》，2016 年全球风险地图和全球风险地球仪也同期发布。

全球国家风险体现出如下特征：全球风险体现出地缘政治危机持续扩散；世界经济呈现“分化”和“弱复苏”态势；大宗商品价格波动对多国经济产生影响；国际贸易形势不容乐观等。

2016年《全球投资风险分析报告》在充分把握全球和中国海外投资趋势的前提下，对中国企业海外投资所重点涉及的8个区域、38个国家、11个行业以及政府违约风险和非传统安全风险这两类典型投资风险进行了多维度、多层次的深入研究，并结合大量案例提出相应的风险管控建议，切实为提高中国企业海外投资的成功率和投资效益保驾护航。

我国企业海外投资风险呈现多元化、复杂化趋势，面对政府违约风险和非传统安全风险更加突出。未来一段时间，世界政治安全形势依然复杂多变，全球政治与安全格局面临调整重塑矛盾，大国博弈、地缘政治冲突难以平复，恐怖主义威胁依然严峻，一些地区社会安全形势恶化，政治对经济的直接影响持续凸显。

世界经济的不确定性有增无减，经济增长动力不足，科技革命与工业创新转化为实际生产力的程度相对有限，需求不足、国际贸易和投资低迷的状况短期内难以扭转，发展的不均衡性和结构性矛盾仍然突出，不同发展阶段的国家均面临经济结构调整的问题，经济复苏仍面临诸多困难和挑战。

（三）“一带一路”国家风险状况分析

“一带一路”国家评级为 5-9 级的国家占比为 84%，区域绝对风险水平处于相对高位。与上版国家风险参考评级相比，国家风险水平下降的国家有阿富汗、伊拉克等 14 国，占比 21.5%；国家风险水平不变，评级保持稳定的国家有印度、印度尼西亚等 37 国，占比 56.9%；国家风险水平上升，评级下调的国家有保加利亚、克罗地亚等 13 国，占比 20%。

总体上看，该区域有三个突出的风险点：**第一是大国角力**。“一带一路”国家具有重要的地理位置和战略价值，东南亚、南亚、中亚、西亚乃至中东欧都是大国角力的焦点区域，俄罗斯力推“欧亚联盟”、欧盟积极推动“东部伙伴计划”、美国提出建设“新丝绸之路”和“印太走廊”设想等，区域内热点问题不断，大国在伊朗、叙利亚、乌克兰等问题上进行博弈，地缘政治关系相对紧张，区域和国家风险显著。

第二是文明冲突。由于历史和现实的原因，“一路一带”国家处于东西方多个文明交汇的地区，基督教（天主教、东正教）、伊斯兰教、佛教等的矛盾与冲突、不同民族与种族的矛盾与冲突，呈现易突发、多样性、复杂化、长期化的特点，某一特定事件的爆发可能对周边国家乃至多个国家产生较强的国家风险外溢效应。

第三是国内矛盾。一路一带国家多处于现代化建设阶段，面临突出的政治转制、经济转轨、社会转型的艰巨任务，国内政治经济的稳定性和成熟度较差，容易引发国家风险。

二、 国际投资中面临哪些主要税收风险

（一）税收协定问题

首先，对于全球 200 多个国家和地区来说，目前我国对外签订的税收协定有 106 个。截至 2016 年底，我国与“一带一路”沿线 65 个国家中的 54 个签订了双边税收协定，仍有十余个国家尚未签订协定，其中包括往来贸易较多的缅甸、东帝汶等国。税收协定的签订可以使“走出去”企业享受协定中所给予的税收优惠政策，若东道国未与中国签订税收协定，企业就要按照东道国的国内法来征税，不仅享受不到税收优惠政策待遇，还有可能面临双重征税的风险，阻碍企业“走出去”的步伐。

其次，我国与一些国家签订的税收协定部分条款已经过时，不能适应市场和发展方向的改变。一直以来，我国出于吸引外资的目的，对外签订的税收协定更多地考虑对资本输出国（发达国家）单方面给予税收饶让政策，至于发展中国家，一般给予相互饶让抵免。近年来随着我国对外投资的快速增长，作为资本输出大国，在税收协定谈签时一般不再给予对方饶让，这样做虽然可以保护资本输出国的税收权益，但对于“走出去”企业而言，将无法享受其投资所在国的税收优惠政策，从而影响企业对外投资的积极性。

另外，税收协定还存在着宣传不到位、普及性不强等问题，许多走出去的企业特别是中小企业，对于国际税收基本理论、东道国的税收协定内容缺乏了解，在不知不觉中可能遭受税收“歧视”，从而蒙受不必要的经济损失。据统计，2014 年，北京 281 户被调查的“走

出去”企业中仅有 26 户企业在境外享受过税收协定待遇，在面临涉税争议时，大多数企业不知道如何利用协定来维护自身的税收权益。

（二）重复征税问题

企业在走出去的过程中，最大的风险还是担心被双重征税的问题，即便存在税收抵免政策，还是不能完全避免重复征税。“国际双重征税是指两个或两个以上的国家各自依据自己的税收管辖权就同一税种对同一纳税人的同一征税对象在同一纳税期限内同时征税。”例如：走出去企业在境外当地对企业的所有所得征税，回到中国后，作为居民企业，又具有对全球所得进行申报纳税的义务，这样使得企业对于同一笔所得缴纳了两次企业所得税。

为避免重复征税，企业在国外已经缴过税的部分所得，可以凭国外的完税凭证，按照规定在中国进行纳税申报时给予税收抵免。不同的适用对象，税收抵免的政策也不同，主要分为直接抵免和间接抵免。直接抵免即境外所得在境外缴纳的所得税额在我国应纳税额中直接抵免，这样可以有效的解决重复征税问题，保护企业的合法权益。

但许多“走出去”企业考虑到境外投资的风险，普遍选择在境外设立子公司或者多层法人公司，这就涉及到间接抵免法消除双重征税问题。目前我国签订的有关间接抵免的规定，对于跨国公司间接控股的比例和层级要求较高。财税〔2009〕125 号文规定：只有对居民企业直接或者间接持有 20% 以上股份的三层外国企业才予以办理境外税收抵免。“三层”企业即通常所说的子、孙、曾孙公司，最多只有这三个层次可享受间接抵免，对于四层及其下层公司所缴纳的税款不

能享受抵免，同时，我国企业所得税法规定不同国家之间的抵免余额和超限额不能互相抵消，即“分国不分项”政策，只有像中石油这样的少数企业才能享受综合抵免制度。这对于“走出去”企业的发展实际是一种束缚，重复征税问题不能完全避免。

（三）转让定价问题

转让定价一般指跨国公司利用不同地区的税率以及税收优惠政策的差异，通过关联交易制定价格，从而降低企业税负的行为。在跨国经济活动中，高税国企业向其低税国关联企业销售货物、提供劳务、转让无形资产时制定低价，低税国企业向其高税国关联企业交易时制定高价，这样，低税国就最大程度的承担了企业的利润，从而达到降低税负的目的，实现税收逃避。

对于“走出去”企业而言，在跨国经营过程中不可避免的会存在**母公司与境外子公司之间的关联交易**，特别是关于劳务的定价、无形资产的定价，很难说清楚它们公允的价格，因此，“走出去”企业更容易因转让定价问题遭到东道国的反避税调查，甚至补税、罚款。如何更好的防范被境外税务部门进行转让定价的调查是企业应当重点关注的一个问题。

对于我国税务部门而言，“走出去”企业在进行关联申报的过程中，有55%的企业在境外的关联交易数据上都是零申报，许多母公司对子公司提供服务时，没有收取相关费用就将技术、商标等无形资产无偿提供给子公司，导致出现母公司在国内年年亏损，而境外子公司却年年盈利的“怪象”。企业通过转让定价手段进行避税的行为不仅

违背了跨国企业的独立交易原则，不利于企业之间的公平竞争，更侵犯了政府的税收征管权，减少了政府税收收入，具有很强的危害性。

（四）BEPS 行动计划对“走出去”企业带来的重大影响

上海市商务委员会于 2016 年委托安永（中国）企业咨询有限公司撰写《经济全球化下国际税收规则重构的应对策略研究》，并于 2017 年初正式发布了该研究报告。

研究报告表明，近年来，中国企业的海外投资飞速增长，随着“一带一路”和“中国制造 2025”等国家战略方针的指导，我国“走出去”企业的数量将进一步增加。在越来越多中国企业走出国门，拓展海外业务的过程中，公司管理层往往需要在机遇与风险之间寻求平衡，而风险之一就是税务风险。随着全球经济和市场一体化进程的不断加快，国际税收问题在政治议程上占有更为重要的位置。

2013 年 9 月，经济与发展组织（OECD）与二十国集团（G20）启动了税基侵蚀和利润转移（BEPS）项目，旨在推动一揽子国际税收改革项目，并由 OECD 于 2015 年 10 月 5 日发布 BEPS 行动计划的最终报告。

税基侵蚀和利润转移（“Base Erosion and Profit Shifting”，BEPS）是指跨国公司利用国际税收规则存在的不足，以及各国税制差异和存在的漏洞，最大限度地减少其全球总体税负，甚至达到双重不征税的效果，造成对各国税基的侵蚀。

BEPS 行动计划是由二十国集团（G20）领导人背书并委托经济合作与发展组织（OECD）推进的国际税改项目。OECD 于 2015 年 10 月 5 日发布 BEPS 行动计划的最终报告，其中包括 15 项行动计划报告和一份解释性声明。BEPS 的每一项行动计划都是针对现行规则或法规中的薄弱环节，就国际规则和各国国内立法的调整提出建议，以便各国协调一致地全面应对税基侵蚀和利润转移问题。

BEPS 的 15 项行动计划分别是：

第 1 项《应对数字经济的税收挑战》；

第 2 项《消除混合错配安排的影响》；

第 3 项《制定有效受控外国公司规则》；

第 4 项《对利用利息扣除和其他款项支付实现的税基侵蚀予以限制》；

第 5 项《考虑透明度和实质性因素，有效打击有害税收实践》；

第 6 项《防止税收协定优惠的不当授予》；

第 7 项《防止人为规避构成常设机构》；

第 8-10 项《无形资产转让定价指引》；

第 11 项《衡量和监控 BEPS》；

第 12 项《强制披露规则》；

第 13 项《转让定价文档和国别报告》；

第 14 项《使争议解决机制更有效》；

第 15 项《制定用于修订双边税收协定的多边协议》；

在上述十五项行动计划中，除了第 1 项《应对数字经济的税收挑战》的解决方案就增值税问题提出建议外，其余 14 项主要涉及所得税。

BEPS 最终报告的 15 项行动计划成果中包含的建议反映出参与国所达成的共识，可根据其约束性大体分为三个类别：最低标准（“agreed minimum standards”）、强化标准（“reinforced international standards”）和最佳实践（“best practices”）。未归类至上述三类的产出成果也包括第 1 项行动计划、第 11 项行动计划和第 15 项行动计划的分析报告。在与 BEPS 最终报告一并发布的解释性声明中，经合组织描述了在采纳不同类型的建议时各参与国所作承诺的性质。

三、具体案例和最新发展

（一）具体案例

1、搭建离岸架构，规避税收管辖权

境内 A 公司的实际控制人在境外避税地设立 B 公司，通过集团内架构重组，B 成为 A 的控股公司。经查，B 公司负责经营管理的高管履职场所主要位于中国境内，涉及财务、人事等重要事项的决策主要在中国境内作出，有决策权、控制权的主要董事和高管经常居住于中国境内，并最终被认定为中国居民企业。

2、利用跨境投融资侵蚀税基

境内 A 公司在香港设立子公司 C。2010 年初，A 公司与 C 公司通过境内外银行办理了为期三年的“内保外贷”业务，A 公司数亿资金被冻结，C 公司在境外获得相应资金用于集团运作，该资金实质来源于 A 公司，借助金融工具实现了资金跨境转移。A 公司巨额资金被 C 公司长期占用而未取得任何报酬，反而每年需向银行支付手续费，A 公司的企业所得税税基被侵蚀。税务机关已将其列入重点调查，将按实质重于形式原则进行调整。

3、无偿向境外输出无形资产，侵蚀境内企业利润

境内某高新技术企业 A 公司在境外投资设立生产性公司 B，A 公司向 B 公司转让专有技术使用权用于 B 公司产品生产，但是未按照独立交易原则收取特许权使用费。被调查后，最终 B 公司按照独立交易原则向境内母公司 A 支付特许权使用费，A 公司相应申报补缴企业所得税及滞纳金。

4、境外投资企业不申报、少申报境外所得

境内 A 公司在某避税港设立子公司 B 从事投资业务，B 公司所得主要来自下属子公司分配的股息，其形成利润后长期堆积于境外，不作利润分配。经进一步调查，企业利润不分配并无合理理由，B 公司利润中归属于境内 A 公司的部分，应视同股息分配计入 A 公司当期收入。

5、职能定位、经济实质与利润水平不相匹配

境内 A 公司为某跨国集团设立的外商独资企业，2010 年被认定为高新技术企业，享受企业所得税税率优惠和研发加计扣除等优惠。经初步调查，该企业产品内外销均有，主要承担研发、生产制造和境内销售职能，但集团仍按契约加工商给其定位。税务机关将其列为转让定价重点嫌疑对象后，企业主动与税务机关沟通，自行调整应纳税所得额近 8000 万元。

6、以关联方对外支付费用转移利润

境内 A 公司关联销售和关联采购比例都不足 10%，且关联采购金额和比例逐年下降，但集团内关联劳务支付项目和金额越来越多，包括咨询费、管理费、服务费、佣金等众多名目。最终查实 550 多万元费用不得税前扣除，并予相应行政处罚；另有 670 万元关联交易项目转入反避税调查环节。

7、通过抵消交易，降低企业集团整体税负

X 公司为外商独资企业，其外方为某国 W 公司。X 公司一方面为 W 公司提供来料加工服务（收取加工费），另一方面接受 W 公司的技术许可生产产品并销售给国内第三方企业 Z。税务机关经调查认定，W 公司将其应收取的技术许可费“抵消”其应付的加工费，在 X 公司整体获利水平不变的情况下，减少了 W 公司技术许可费的收入，规避了特许权收入应缴纳的非居民企业所得税。最终，税务机关对抵消交易进行还原处理，补征了非居民企业所得税。

8、以不合理价格收购境外关联企业转移利润

境内 A 公司为境外 B 公司设立的外商独资企业，2010 年 A 公司以 5800 万元收购境外 B 公司 100% 持股的香港 C 公司，C 公司净资产账面价值仅 1000 万元，差额部分 4800 万元冲减 A 公司未分配利润、盈余公积等留存收益。经调查，B 公司通过上述股权转让间接收回境内 A 公司的未分配利润部分，应视同利润分配，A 公司应按规定代扣代缴非居民所得税。

9、提供关联研发服务，未体现相应收益或回报

某跨国集团在我国境内设立子公司 A 从事生产并于近年逐步开展研发，2012 年跨国集团在英属维尔京群岛设立子公司 B，B 公司成立后便与 A 签订研发协议。税务机关认为，A 公司之前的研发已经形成一定成果，后续研发在人员等方面也未发生实质改变，不能仅通过简单的合同签署就改变 A 公司对研发成果的所有权，A 公司对外支付特许权费用不适当。

10、承担“隐性”成本使集团受益而未得到相应补偿

A 集团在全球范围内生产销售打印机及其耗材，为了通过销售耗材赚取高额利润，集团要求境内生产打印机的子公司以成本价向客户销售，造成境内子公司长期亏损。税务机关经过调查了解到该情况后，认为境内子公司出于集团整体利益，其亏损是为了让集团获取整体利润。因此，应从独立企业角度审查子公司的经营和利润情况，并要求

集团对该子公司进行合理利润补偿，最终参照可比企业利润区间做出纳税调整，补缴企业所得税。

11、设立避税地壳公司或离岸账户进行避税交易

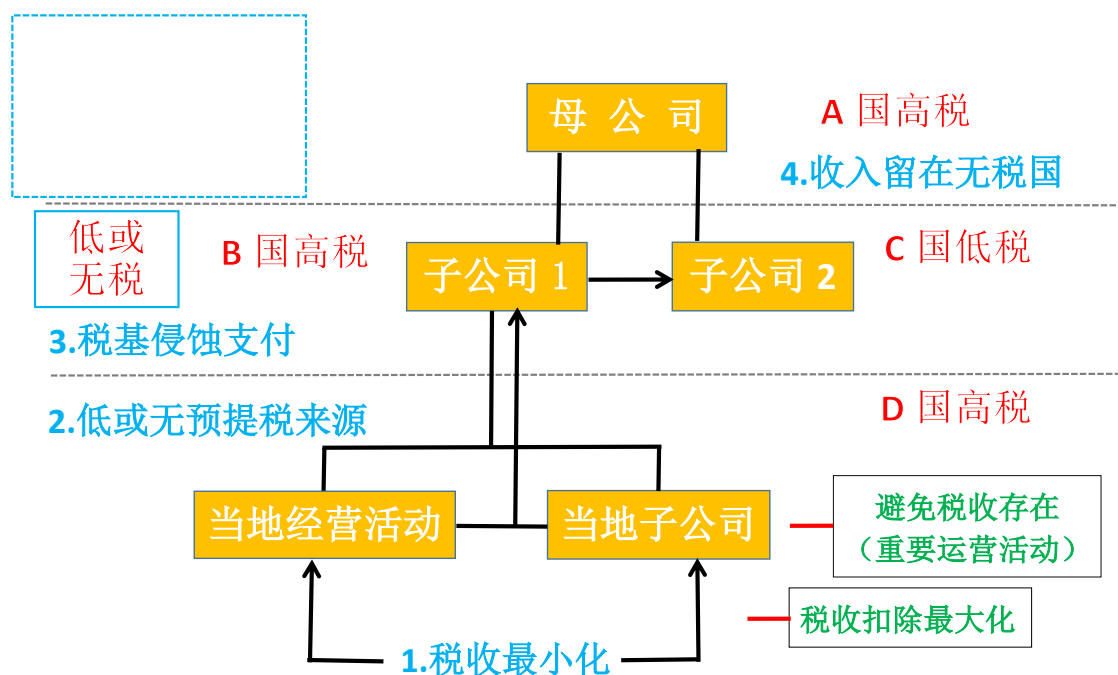
某外国公司 A 是一家电器零件商，在中国境内设立子公司 C 承担生产职能。同时，A 公司在英属维尔京群岛注册成立 B 公司。C 公司完成生产后，将其产品以近似成本价的价格卖到 B 公司，B 公司将产品在进价的基础上加成 50% 后卖给 A 公司。经查，虽然货物销售都签有合同，资金流与合同一致，但产品都是从 C 公司直接发往 A 公司，经进一步调查核实，B 公司无相关经营人员，亦无能力从事相关经营行为，实为空壳公司。税务机关目前已对 C 公司开展转让定价调查。

12、利用筹建期获取资本性收益不申报

境内某外商投资企业成立于 2009 年，其外方注册资本金到位并结汇后，并未开展任何生产经营，一段时间后将相当于注册资本金的额度无偿借给其境内关联企业使用两年，未收取利息。税务机关发现后，认为无息贷款不符合独立交易原则，应按照可比交易进行调整，即使企业尚未正式开展生产经营，仍应按规定确认该企业取得利息收入，并补缴相应的企业所得税。

13、通过三方合同规避非居民纳税义务

2012年1月，境外S公司与境内A公司签订一条大型生产线销售合同，列明安装调试服务由境外S公司负责，期限为1年，服务费包含在买价中。同时境外S公司与境内第三方D公司签署协议，由D公司按照S公司的要求，派员具体提供该安装调试服务，境外S公司另行向D公司支付服务费。在掌握这一情况后，税务机关告知境外S公司，由于第三方公司D代表其在中国境内提供安装调试劳务，与境内A公司的相关法律责任和风险仍是S公司承担，D公司派员提供劳务构成了S公司的在华常设机构，应就归属该常设机构的所得缴纳企业所得税。



（二）最新发展

经济合作与发展组织（以下简称：经合组织）于2017年9月29日同时发布了两本国别报告应用手册，即《国别报告：有效实施手册》（Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Implementation，以下简称：《实施手册》）和《国别报告：有效税务风险评估手册》（Country-by-Country Reporting: Handbook on Effective Tax Risk Assessment，以下简称：《风险评估手册》）。

值得注意的是，《风险评估手册》第4章及附录中提供了一系列帮助税务机关识别税务风险的方法和指标，包括3种可能存在转让定价风险的情况和19项国别报告揭示的税务风险指标：

1、3种可能存在转让定价风险的情况：

（1）企业如果有重复发生的关联交易，则存在侵蚀所在国税基的可能；

（2）企业如果发生大型或复杂的一次性关联交易（如企业重组和转移关键资产），则可能存在转让定价风险；

（3）企业如果没有设置有效的税务管理机制以控制、记录和定期审核其存续的关联交易，则可能导致较高的转让定价风险。

2、19项国别报告揭示的潜在税务风险指标：

- (1) 集团在特定税收管辖地的运营情况；
- (2) 集团在某税收管辖地的活动仅限于低风险活动；
- (3) 集团在特定税收管辖地存在大量关联收入；
- (4) 集团在某税收管辖地的经营结果与潜在可比公司不一致；
- (5) 集团在某税收管辖地的经营结果与市场趋势不一致；
- (6) 集团在某些税收管辖地存在高额利润但缺少商业实质；
- (7) 集团在某些税收管辖地存在高额利润但应纳税额较低；
- (8) 集团在某些税收管辖地有大规模经营活动但利润较低（或出现亏损）；
- (9) 集团在存在 BEPS 风险的税收管辖地有经营活动；
- (10) 集团在低税率的税收管辖地存在可移动的业务（mobile activities）；
- (11) 集团结构发生变化，包括资产地点发生转移；
- (12) 集团拆离无形资产及与其相关的业务活动；
- (13) 集团在非主要市场的地区设有营销企业；
- (14) 集团在非主要生产基地的地区设有采购企业；

(15) 集团实际支付的所得税持续低于应付所得税；

(16) 集团的某些公司同时属于两个或多个税收管辖地的税收居民企业；

(17) 集团的某些公司不是任何税收管辖地的税收居民企业；

(18) 集团在国别报告“表一”中申报了无国籍收入 (stateless revenue) ；

(19) 集团国别报告中的信息与某成员实体历史年度提交的信息不一致。

四、税收风险管理的几点建议

(一) 正确认知“一带一路”倡议

“一带一路”倡议是在全球化背景下提出的，至少在当前该倡议还不宜理解为国家战略。从中国走出去企业投资国别分布来看，北美、欧洲依然是中国企业投资的首选国。实际上，在全球化、数字化的今天，在哪里投资并不是最重要的，关键是实现企业战略目标。在“一带一路”国家投资，可以有很多选择。

(二) 树立税收战略意识

数字化时代的到来已使跨国公司的税收筹划上升为与企业战略同等重要或平行的位置。除了信息技术给收入来源地、常设机构、消费目的地、价值创造地的确定带来困难以外，企业的核心目标依然是股东税后利润最大化。所以，进行国际投资，企业最好有自己的税收

战略。

（三）建设税法合规遵从体系

2017年，中兴通讯股份有限公司被美国政府罚款11.9亿美元的案件为走出去中国企业在法律遵从方面敲响了警钟。

对于国际投资企业而言，其所投资国税务环境与国内相比本身存在较大差异，随着业务模式的发展、财务职能的转变，以及日益复杂的监管环境，企业也必将面临更为复杂和高透明度的全球税务合规申报环境。因此，“走出去”企业在税务合规及申报方面亟待建立一个更加完善的管理体系，以防范、识别、评估、化解税收风险。

全球税务合规管理体系的构成要素可进一步总结为企业日常经营的各项职责并分配至企业的财务和税务流程（亦称之为“从记录到报告流程”）中进行管理。这些职责包括：税务会计与拨备；法定财务报告；所得税合规；间接税合规；税务规划与争议管理；流程的治理及控制。

就国内税收合规而言，国内税法、法规、规章、通知、内部风险管理指引都是企业要理解和执行的。

（四）利用当地专家资源至关重要

当地资源对于各区域税务申报与合规管理至关重要。一般来说，财务工作的趋势都是减少传统上用于支持当地税务申报流程的当地财务资源，或将其重新调配到公司的全球或区域中心。与此同时，由

于当地税务机关更加重视通过加强执行力度来增加收入，故增加了企业对于富有经验的当地专家资源的需求。因此，获取当地专家资源已成为税务合规与申报管理工作的一项基本要求。

获取当地专家资源可通过采用税务流程外包的方式来实现。许多企业认为使用外部服务供应商为获取必要的当地专家资源提供了极大的便利。

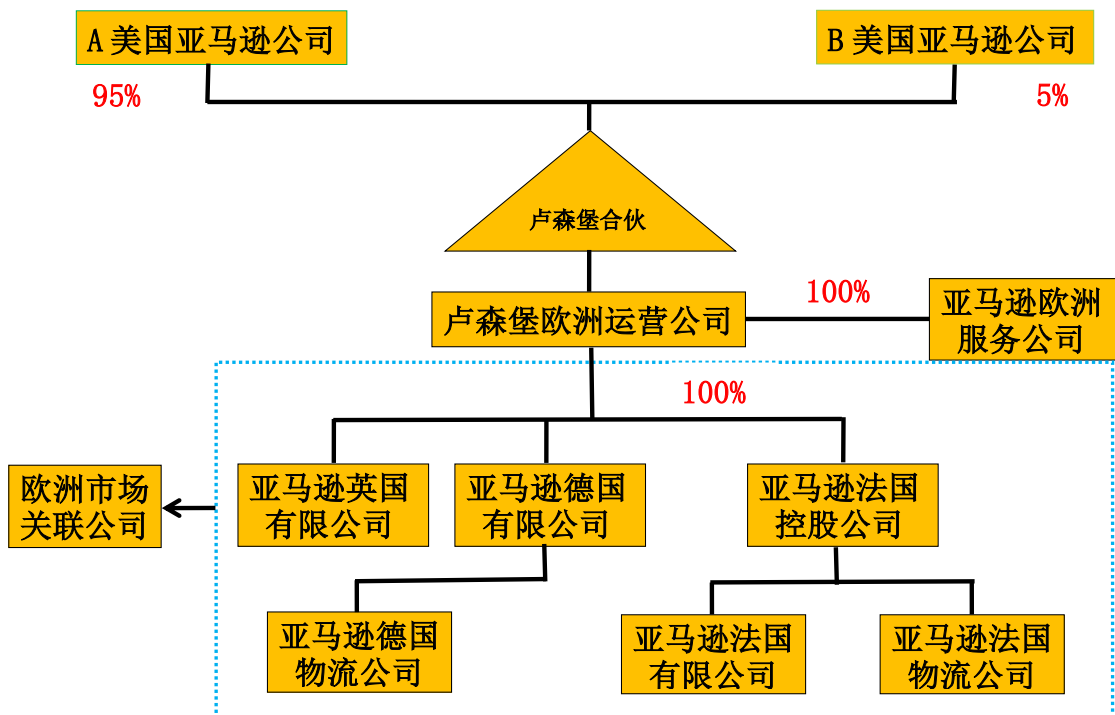
我们还注意到，领先企业均采取战略性观点审视其运营模式及其税务申报的要求，以识别其内、外部资源的最优组合。资源的理想组合因各公司而异，但在税务申报管理中时刻重视对外部当地资源的利用，并不断将内外部资源进行整合，已成为现代“走出去”企业发展的必然趋势。

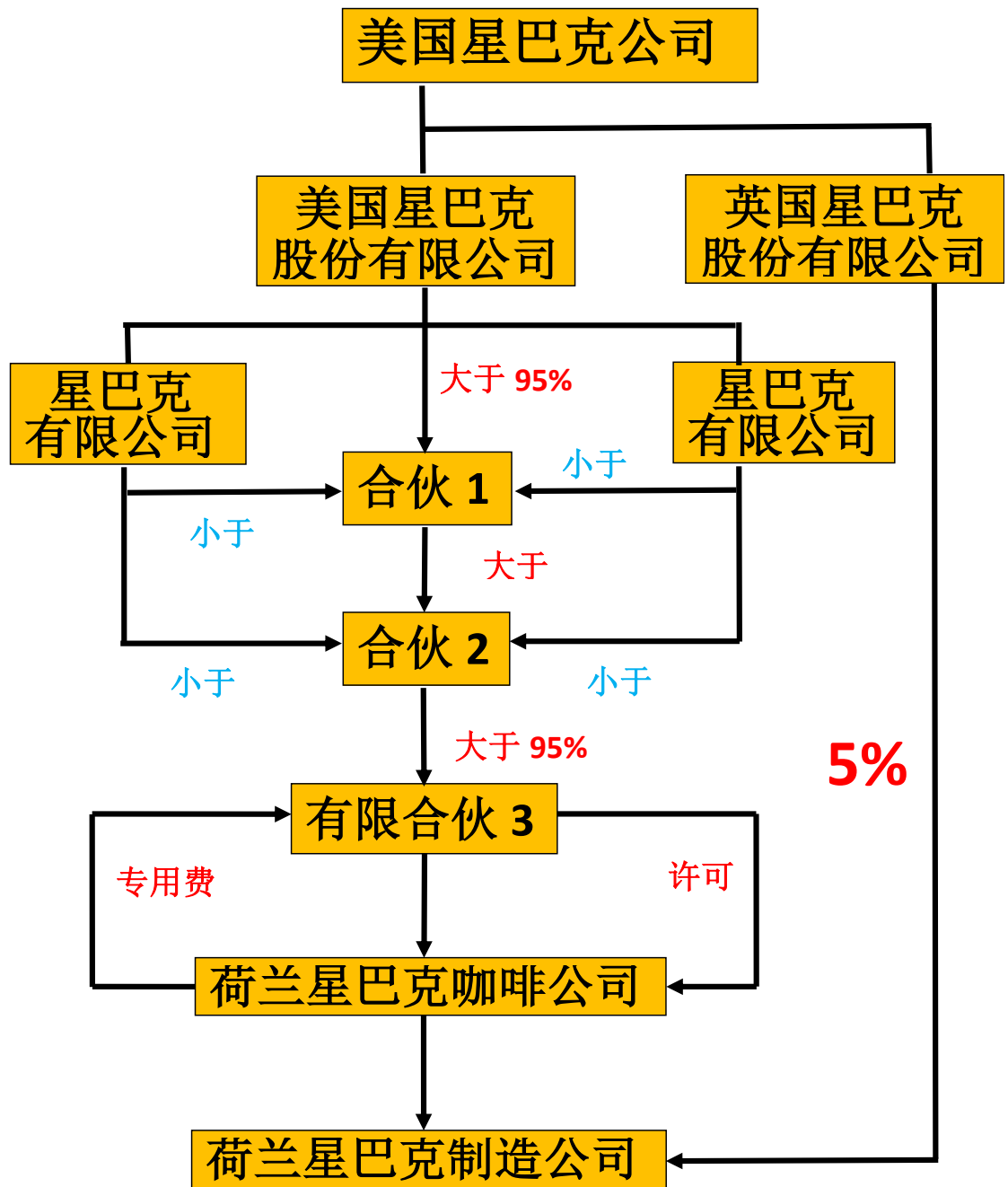
（五）向跨国公司学习

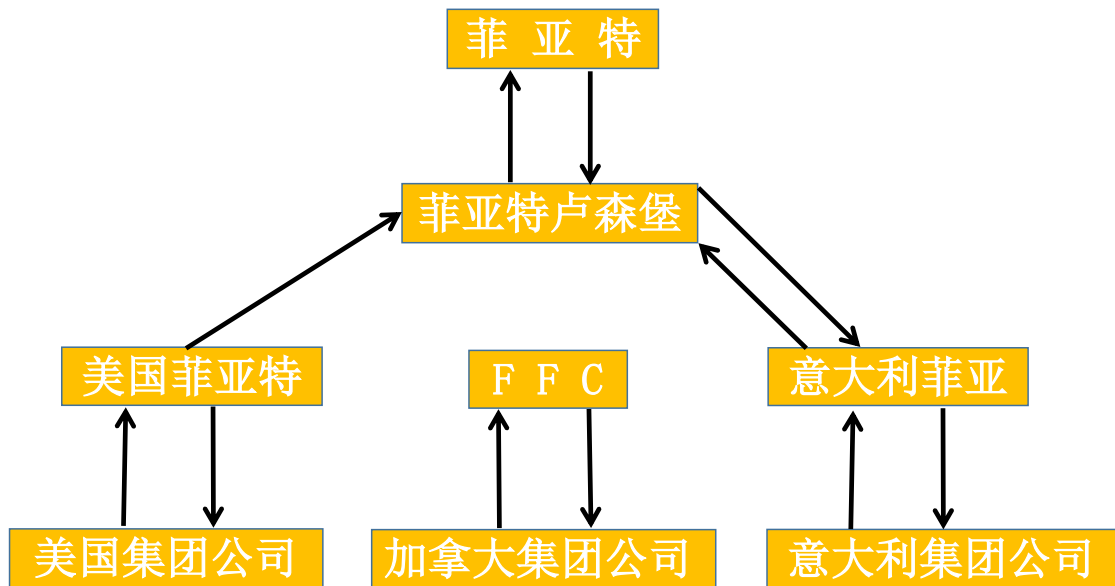
走出去的中国企业从人才储备、企业制度、管理水平、熟悉国际惯例与规则等细节方面都有待提高，其中一个重要原因是中国企业在走出去过程中并未建立起统一的决策体系和完善的全球战略目标，仍然是以项目运营为主的思维进行海外投资。为此，建议走出去的中国企业按跨国公司模式改制，从组织结构、管理机制、人才储备和公司文化等方面先把自己变成一个跨国公司，如建立全球统一的人力资源、财务、法务，将海外项目的风险考核统一纳入母公司，加强资金管理能力和高度重视财务安全状况、加强合规培训、储备跨国性人才资源、增强管理层的多元化等。

在配合企业全球战略目标的同时，设计一套国际税务架构模式，是企业的全球税后利益最大化。这里可借鉴苹果、菲亚特、微软、亚马逊等的国际税务实践。

亚马逊的国际构架







五、国际税收争议解决

（一）一般介绍

关于国际投资争端的现有多边解决机制主要包括：适用于国与国之间贸易争端的 WTO 争端解决机制和适用于东道国与投资者之间投资争端的国际投资争端解决中心(ICSID)机制。ICSID 根据《关于解决国家与他国国民之间投资争议公约》（华盛顿公约）建立，针对由投资直接引起的法律争议。目前有 158 个签约国（2013 年数据），我国是缔约国，但设置了保留条款，仅同意将因征收或国有化产生的赔偿额方面的争端提交 ICSID 管辖。从实践中看，被诉人多为东道国

政府（发展中国家），裁决的大部分案件中东道国政府败诉；被申请撤销的案件较多；案件审理时间一般在 3-4 年，费用也相对较高。

关于投资争端的现有双边机制主要有自由贸易区协定、双边投资保护协定。至 2014 年底，中国正在全球 50 个国家建设 118 个经贸合作区，已签署的自贸协定达 12 个之多，涉及 20 个国家和地区。以“一带一路”为例，“一带一路”沿线的自贸区即有中日韩自由贸易区、中欧自由贸易区（波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亚、罗马尼亚、保加利亚）、中国-东盟自由贸易区（印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国、文莱、越南、老挝、缅甸和柬埔寨）。上述自由贸易区协定、双边投资保护协定多设立强制性仲裁机制，即由协定直接设立了仲裁解决机制，无需争议双方另行达成仲裁协议。

（二）国际税收争议解决的特殊性

1、利用国家间税收协定

中国企业“走出去”之前要充分了解投资国的税务制度和国际税改趋势，做到依法遵从才能降低涉税风险。同时要学会维权，用好相应的法律援助渠道，或根据中国与投资国签订的税收协定，向国家税务总局申请双边互助程序。

税收协定作为国际通行的法律规则，是中国企业“走出去”的保障。

（二）合法、有效利用其他争议解决模式

1、适用国内法律制度

在我国，与居民纳税人一样，非居民纳税人如果产生国际税务争议，有权依据《行政处罚法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》、《国家赔偿法》及《税收征收管理法》提出诉求，要求举行听证、申请行政复议、提起行政诉讼或取得国家赔偿。我国企业作为东道国的居民和非居民纳税人也可以考虑运用东道国国内法程序解决国际税务争议。

2、相互协商程序（MAP）

相互协商程序并不要求缔约国一定要达成最终协议，缔约国只是有义务要尽量达成一致，所以经常会留有一些未解决的问题，这些问题会阻碍相互协商程序的有效运行。此外，由于相互协商程序是国家税务主管当局之间的对话，纳税人不一定能对协商发表陈述意见，协商的结果一般也不公开，且协商时双方税务当局除考虑具体案件外还要权衡个案结论对协定某些条款的先例性解释效应，因此协商常常不能完全达成一致意见。于是近年来又发展出一种补充性争议解决方式，作为相互协商未果时的补充机制。

（1）调解

在相互协商程序当中，可以采用调解的方式。比如，很多国家有一种程序，在这种程序中，一个“疑难”案件由与该案没有直接关系的某位职务更高的官员进行审查，以“调解”并澄清双方的意见。此外，还有一种使用频率

稍低的方式，即由一个第三方调解人设法帮助各方理解他们的优势与劣势，并找出共同立场，以便双方达成和解，而不是由主管当局自己作出裁决。

(2) 咨询意见

经合组织范本第 25 条的注释为有关国家获得“咨询意见”提供了可能，也为请求财政事务委员会在协定的解释上给出咨询意见提供了可能，虽然目前还没有实际使用这一程序的案例。

(3) 仲裁

国际税收仲裁是从 19 世纪后半页发展起来的。1927 年国际联盟起草的税收协议中提出建立专家委员会或国际法庭对税务争议进行最终决议。1989 年美国 and 德国签署的税收协定中首次出现了仲裁规定，提出对法律和政策问题引发的国际税收争议经双方国家同意予以仲裁。1990 年 12 个欧盟成员国签署的多边税收协定中规定，如协定国在两年内通过相互磋商程序对转让定价争议未予解决，应当将争议提交顾问委员会做出最终裁决。2008 年 OECD 对避免双重征税协定范本进行修订，在相互协商程序中正式引入强制仲裁内容。国际税收仲裁正式亮相于世界磋商舞台。2017 年 OECD 多边公约的签订，已有二十多个国家适用税收争议强制仲裁条款，中国对该条款是保留的。

国际税收仲裁机制具有以下意义：（1）国际税收仲裁推动相互协商程序进程。因仲裁机制的压力，各国税务机关都会努力合作解决税收争议，避免进入仲裁程序而导致出现不可预料的结果。（2）国

际税收仲裁更加注重保护纳税人利益。税收协定的主要目的是避免和防止双重征税的发生，在此框架下的仲裁机制赋予纳税人更多的参与权与表决权，更注重对纳税人权利的保护，降低从事跨境投资经营活动的税收风险。（3）国际税收仲裁执行的相对独立性。国际商事争议的仲裁机制是将争议案件交由独立第三方进行裁决，属于所谓第三方争端解决机制。按照这一机制，仲裁程序一旦启动，则有关争议案件审理过程、审理标准等事项，原则上即已脱离争议当事人双方控制而由相对独立的仲裁庭依照既定的仲裁规则执行。（4）仲裁程序比较高效。仲裁机制的优点是管理制度比较灵活，因而被认为是最快的决策程序。仲裁有严格的时间限制，根据 OECD 仲裁条款，规定通常仲裁期限为 6 个月。

结 束 语

中国企业参与国际投资实质上是改革开放的继续，也是参与全球化的一个过程。由于国际税收的国家主权特征，其本身是国家利益的延伸。但是，我们又处在一个超越国家主权和意识形态的数字经济时代，跨国投资就变成了平衡国家、企业、社会和个人利益的复杂模式。只有改革开放，才能获取更多的物资、能量和信息，使我们的世界从混乱走向有序。2017 年，美国总统特朗普推出史上最大减税法案，引发全权税收竞争；印度祭出增值税改革项目，使全球两个最大的发展中国家的龙象之舞达到新境界。当然还有脱欧、石油等大宗商品降价、世界经济不确定等因素都给中国走出去企业带来巨大影响。然而，

风险的本质就是不确定性,包括危险和机遇,对走出去中国企业来说,最重要的是转危为机,实现多赢的更好结果。

2017年10月12日

孙耀刚 法学博士

世界税收联合会 研究员

北京图优律师事务所 主任

中国比较法学会 理事

北京中金华税务师有限公司 税务师

联系方式:北京市西城区西便门内大街52号1-501室

邮编:100053 电话: 13801307095

E-mail: yaogang_sun@sina.com