

# 转让定价管理 手册



# 前言

跨国公司经营的核心目标是集团利润最大化。当位于不同国家的集团内跨国公司之间发生产品购销、劳务提供、资金借贷、无形资产转让或授权等关联交易行为时，由于各国企业所得税率的不同，跨国公司可能通过转让定价方式，将利润从高税负国家转移到低税负国家，从而降低集团总体税负，达到集团利润最大化的目的。

跨国公司通过转让定价降低集团总体所得税负，实现税基侵蚀与利润转移，进而造成税收利益在世界各国分配的不合理，已经引起了包括我国在内的各国税务当局的高度关注。

国家税务总局分别于2016年7月13日和2017年3月17日发布的《关于完善关联交易申报和同期资料管理有关事项的公告》（国家税务总局2016年第42号公告）和《特别纳税调查调整及相互协商程序管理办法》（国家税务总局2017年第6号公告），取代了《特别纳税调整实施办法（试行）》（国税发2009年2号文），对在中国经营的跨国公司提出了新的转让定价合规要求。随着新的转让定价规则的发布，各地税务机关加强了转让定价监管力度。

转让定价是国际税收中最为棘手的问题之一。本手则对跨国公司转让定价模式及风险评估作出了说明，描述了跨国公司转让定价系统设计所必须了解的情形。

本手则具体分为以下四个部分：

第一部分“转让定价模式”，列示跨国公司在不同商业模式下的转让定价安排。

第二部分“转让定价方法选择及可比分析”，介绍转让定价方法选择以及如何进行比较分析。

第三部分“转让定价风险管理及防控”，阐明如何有效管理和防范转让定价风险。

第四部分“转让定价案例”，通过不同情形下转让定价的案例，介绍转让定价税收筹划和系统设计的实用方法。

# 目 录

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 第一部分：不同商业模式下的转让定价安排 ..... | 1  |
| 第二部分：转让定价方法选择及可比分析 .....  | 9  |
| 第三部分：转让定价风险管理及防控 .....    | 18 |
| 第四部分：转让定价案例 .....         | 25 |

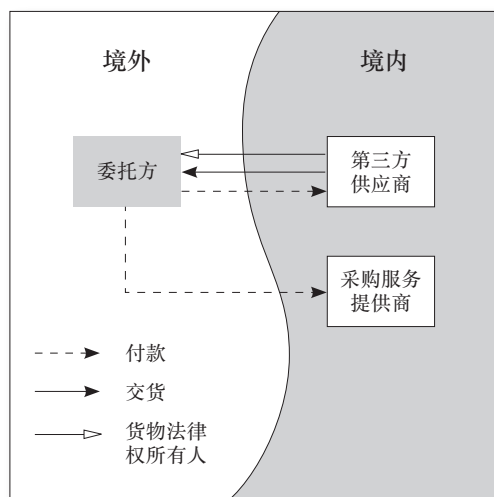
# 第一部分：不同商业模式下的转让定价安排

## 采购服务提供商（采购代理人）模式

采购服务提供商（采购代理人）通常从事采购 / 供货活动，也可能从事供应商选择和供货业务。采购代理可以通过将最终买家的产品订单交给供应商、监督供应商生产流程、进行质量检验、并确保订单按时足量完成等一系列活动，为最终买家创造一定价值。

转让定价特点和问题：

- 采购代理人不拥有货物所有权，无需承担存货方面的责任和风险。对采购代理人来说，供应商关系不一定是很重要的无形资产及盈利的来源。
- 采购代理人向关联委托方收取服务费。
- 如果采购代理人仅提供协调和支持服务，使用成本加成法（不包括采购货物的成本）比较合适。如果提供更具价值增值服务或战略性服务，那么在货物价值基础上收取佣金更加合适。
- 采购代理人有可能构成常设机构的风险，需要根据代理项目是否是委托人主营业务、采购代理人是否经常代表委托人签约、仓储、保存并交付货物等作出是否在业务所在国构成常设机构的判断。

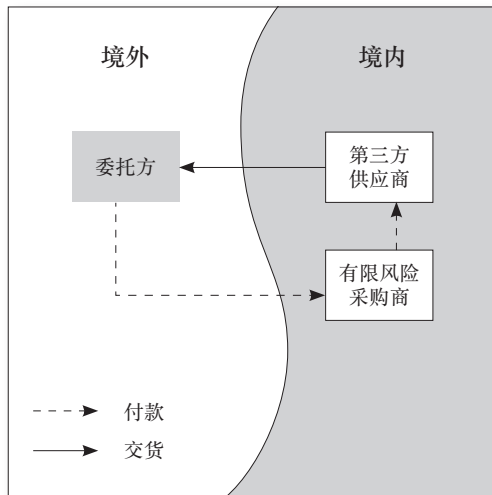


## 有限风险采购商模式

有限风险采购商与采购代理人的主要区别是，前者对采购的货物拥有法律所有权和经济所有权。需要引起注意的是，大多数情形下，有限风险采购商负责购买货物，通常其持有时间非常短暂，或者拥有的所有权时间很短，从而使得该采购商无需承担传统意义上的库存风险。

转让定价特点和问题：

- 有限风险采购商拥有采购货物的所有权，通常承担存货风险、汇率风险和物流风险，执行市场情报、存货管理、质控、财务和物流功能。
- 大宗商品采购业务可能使用可比非受控价格法（参考市场价格）。在其他情况下，采购商应该赚取的目标毛利率（或净利率）应该是转让价格制定的起点（即使用再销售价格法）。
- 如果有限风险采购商对货物拥有所有权（尽管大多数情形下都是暂时的），则采用根据所采购货物百分比所计算的基于价值的收费应当较为合理；如果不拥有采购货物所有权，那么，在采购货物时发生的费用支出基础上加成收费。
- 有限风险采购商为集团内企业集中采购产品，有可能从供应商处获得销售折扣。该折扣利益应该按一定比例由集团内相关企业分享。
- 转让定价政策需要考虑交易双方在相关交易中各自承担的功能、风险，从而选择合适的转让定价方法。在数据库中寻找与有限风险采购商相同或相似功能风险可比公司比较困难。

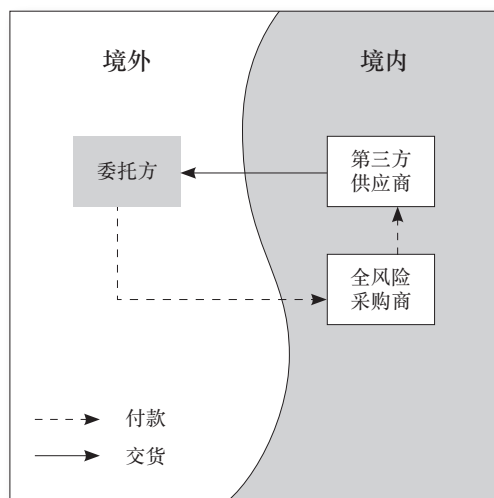


## 全风险采购商模式

全风险采购商履行供货职能，也涉及议价、产品设计及库存管理等。全风险采购商需要承担市场风险、库存风险、信用风险及其他风险。全风险型采购商开发关于供应商关系及采购流程方面的当地无形资产。

转让定价特点和问题：

- 全风险采购商拥有采购货物的所有权，并承担完全风险。
- 采购商通常承担存货风险、汇率风险和物流风险，执行市场情报、存货管理、质控、财务和物流功能。大宗商品采购业务可能使用可比非受控价格法（参考市场价格）。
- 对于拥有所有权的采购活动而言（通常还涉及价格商议、承担重大的市场风险及潜在的库存风险），也可能在公平交易条件下采用经调整的再销售价格法（毛利润指标），同时，使采购商能够赚取公平交易下的净利润。
- 鉴于全风险采购商比全风险分销商承担的功能和风险较低，其取得的加成率应当位于全风险分销商取得的加成率较低的一端。
- 全风险型采购商发展供应商关系及采购流程方面的当地无形资产，也可能使用利润分割法。



### 销售代理商模式（佣金型转销商或佣金代理商）

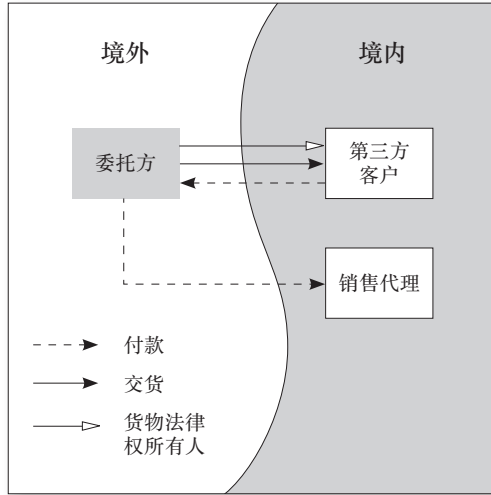
销售代理商不拥有所销售产品的所有权，只负责进行买家和卖家之间的联络和沟通，不承担信用风险、存货风险、市场风险和外汇风险。销售代理商向海外的委托公司提供代理销售劳务，对所销售的货物不具有法定所有权，仅就其所提供的销售劳务收取费用，通过销售佣金按独立交易成本加成法对其总成本（不包括所售出货物的成本）加以补偿，或者按产品销售额的一定比例计算收取佣金，因此一般不会出现亏损。

转让定价特点和问题：

- 销售代理按成本加成收费（不包括所售出货物的成本）或按销售额收取一定百分比佣金，取得独立交易营业净利润。
- 在数据库中通常寻找不同行业提供物流、销售、市场支持等服务的公司作为销售代理商的可比公司。
- 由于销售代理商并不拥有其销售货物的所有权，如果销售活动不构成常设机构，销售地所在

国无法就销售利润征税，只能按销售代理商取得的报酬（一般为佣金）征税。

- 销售代理商在业务所在国是否构成常设机构风险，需要根据代理商是否经常代表委托人签约、仓储、保存并交付货物等作出判断。

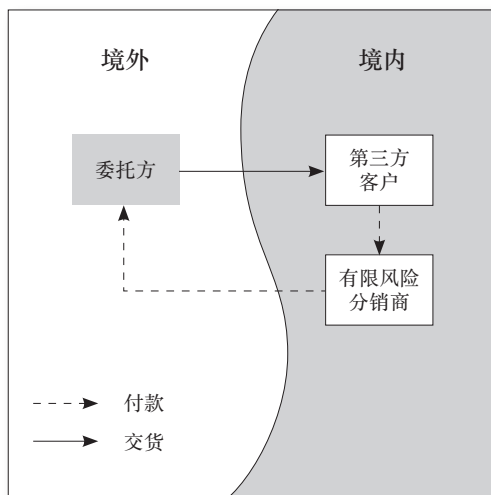


### 有限风险分销商模式

有限风险分销商拥有产品的所有权，负责采购和存货管理，可以以其自身名义采购和出售产品，承担有限的信用风险、存货风险、市场风险和外汇风险。这类企业在市场营销中扮演的角色可能仅限于执行境外母公司设计的当地营销战略。

转让定价特点和问题：

- 有限风险分销商通过向第三方客户销售货物赚取的毛利，应使其足以获得独立交易条件下的营业利润率。
- 有限风险分销商获得的回报通常通过再销售价格法确定。在经济周期内有限风险分销商获得的收益预计会低于全风险分销商，但收益会较为稳定，一般不应发生亏损。



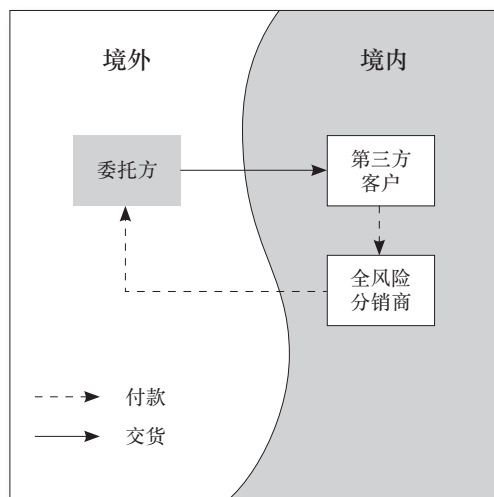


## 全风险分销商模式

全风险分销商拥有产品的所有权，负责采购、存货管理、以及有关产品销售、市场营销、销售渠道开拓等企业决策，开发当地营销性无形资产，譬如客户关系、客户名单、当地市场的销售技巧、有效的分销网络。全风险分销商承担信用风险、存货风险、市场风险和外汇风险。相对有限风险分销商，全风险分销商在经济周期内预计可获得更高的利润水平，从而能够对其所承担的额外风险、拥有的无形资产及履行的额外职能做出补偿。因此，全风险分销商如果拥有重大价值营销性无形资产，应获得相应的回报。另一方面，在市场不佳的情况下，全风险分销商也可能会发生亏损。

转让定价特点和问题：

- 全风险分销商通过向第三方客户销售货物赚取的毛利，应使其足以获得独立交易条件下的营业利润率。
- 针对全风险分销商的可比分析需要考虑营销无形资产和市场溢价问题。
- 如果使用利润分割法，集团价值链利润驱动因素除技术和产品质量外，全风险分销商开发当地营销性无形资产，对集团利润的贡献也需要考虑。



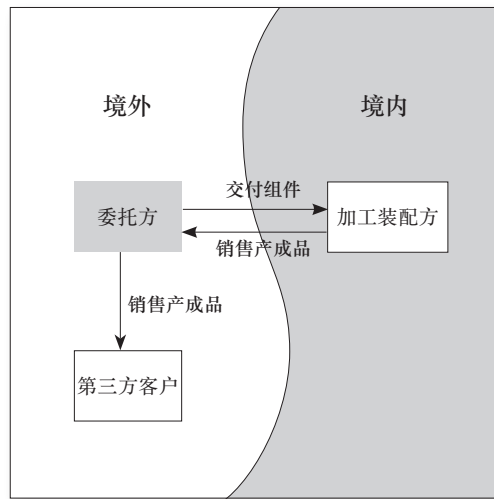
## 制造商模式：加工装配

来料加工商不拥有原材料所有权，无需承担原材料价格波动造成的风险以及原材料存货风险。来料加工企业主要承担与生产相关的功能风险，不承担由于产品销售市场萎缩或扩张而带来的市场风险，来料加工商向委托方收取加工费，不应发生亏损。

转让定价特点和问题：

- 在数据库中寻找与来料加工商相同或相似功能风险可比公司比较困难。
- 来料加工商有可能构成常设机构的风险，通常根据代理项目是否是委托人主营业务、采购代

理人是否经常代表委托人签约、仓储、保存并交付货物等作出是否在业务所在国构成常设机构的判断。



### 制造商模式：合约制造

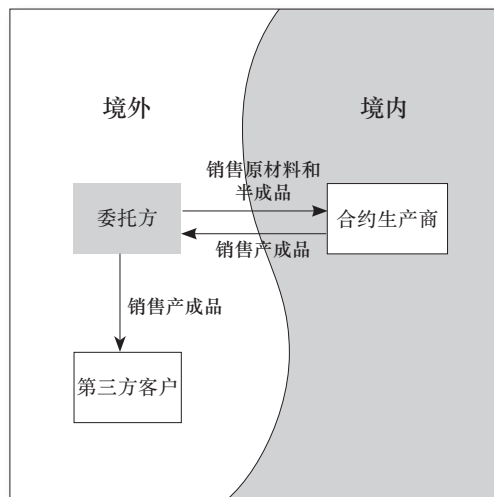
合约制造商不拥有与产品有关的专有技术，而是由委托方授权使用该专有技术，并按委托方要求控制产品生产进度和产品质量。合约制造商可能要投入大量成本购置专门的生产设备，用来制造委托方所需的产品。如果委托方的订单量不足，就会导致合约制造商产能利用率低而产生闲置成本。而订单数量取决于委托方的营销能力、市场环境及产品本身的特性等因素的影响，这不是合约制造商所能控制的。

因此，在独立交易中，合约制造商会希望在合同条款中把产能不饱和的风险转移到委托方。例如，委托方要保证在若干年内按照议定的价格每年达到一定的最低购买量等，从而降低合约制造商的产能风险。

总体上，合约制造商通常承担常规生产功能和有限风险，因此只能赚取稳定而有限的利润，而不可能获取超额利润，但一般也不应发生亏损。

转让定价特点和问题：

- 转让定价政策需要考虑交易双方在相关交易中各自承担的功能、风险，从而选择合适的转让定价方法。
- 有的高新技术企业在转让定价分析中定位为合约生产商，需要作出具体说明。
- 成本节约和市场溢价问题。

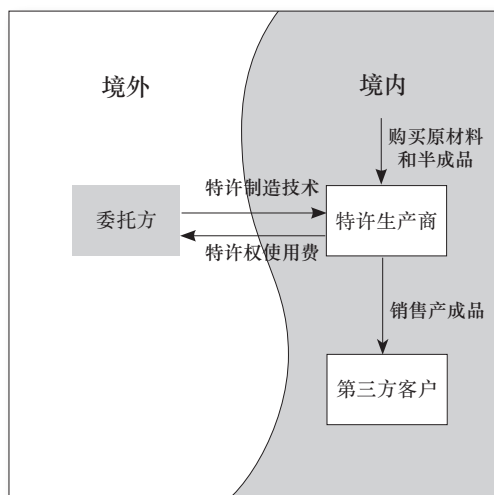


### 制造商模式：特许制造

特许制造商不拥有与产品有关的专有技术，而是由许可方授权使用该专有技术，并向许可方支付技术使用费。特许制造商可以自主安排产品的生产进度，控制产品质量，以及进行市场开拓和营销活动。特许制造商承担生产风险和市场风险。相对于合约制造商，特许制造商利润水平波动较大，且可能出现亏损，但历年平均利润水平将明显高于前者。

转让定价特点和问题：

- 亏损企业支付特许权使用费的问题。
- 特许权使用费抵扣需要作出受益性说明。
- 需要证明特许权使用费支付符合独立交易原则。
- 关税及增值税问题——需要说明特许权使用费是否与进口货物相关；技术是进口货物本身带来的，还是部分技术在国内生产环节使用。
- 成本节约和市场溢价问题。

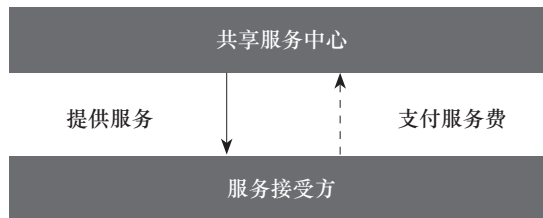


## 总部 / 共享服务中心

| 服务提供方收取服务费   | 服务接受方支付服务费  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>向各服务接受方分配直接服务成本。</li> <li>根据服务费性质在公平合理基础上分摊间接服务成本，例如按人头分摊人力资源服务费——基于谁享用谁支付的原则。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>判断服务（劳务）是否确已提供（是否含股东活动费用）</li> <li>是否从接受的服务中受益？</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>仅在价值增值服务成本（不包括中间方过渡成本，且排除股东活动费用）基础上给予公平交易加成。</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>如果未接受该项服务，是否需要向其他来源索取该项服务或自身提供该项服务？</li> <li>是否可以从第三方获取服务费更低的同类服务？</li> <li>向服务提供方支付的服务费是否与从服务中的受益一致？</li> </ul> |

转让定价特点和问题：

- 服务费抵扣要求——受益证据——节省的成本或收入增加；提供服务成本明细（含服务方提供发票复印件）；完整的法律文件（如合同等）；支付服务费金额应与受益一致；服务费分摊基础——不一定以销售收入为基础；价值增值成本本身及加成率。
- 技术服务费 VS 特许权使用费——合同是否有保密条款使用限制；支付方是否拥有该项服务成果，是否仅拥有使用权；提供方是否参与被许可技术的具体应用，是否保证实施结果。
- 服务型常设机构风险——境外雇员派驻当地提供劳务服务，任何12个月内停留连续或累计超过183天。



## 第二部分：转让定价方法选择及可比分析

### 转让定价方法选择

转让定价各种主要方法均建立在独立交易原则基础之上。

可比非受控价格法需要比较可比环境下关联交易转让财产或产品时的价格与非关联交易中转让相同或相似财产或产品时的价格。因此，注重产品本身的比较。

而再销售价格法和成本加成法不需要像可比非受控价格法那样关注产品的差异，而是偏重于企业在关联交易中所履行的功能和承担的风险。

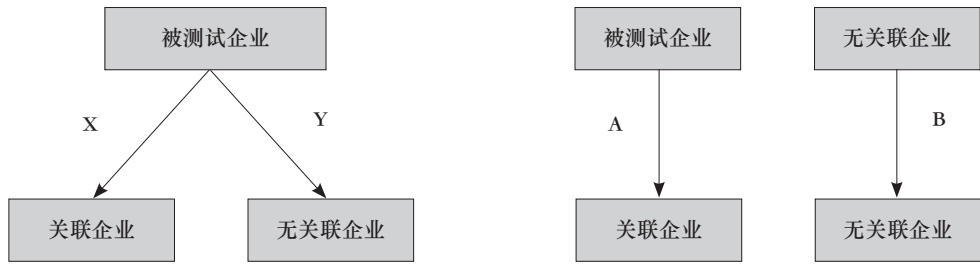
交易净利润法与再销售价格法、成本加成法的区别在于它不是按毛利润率来进行比较的，而是按扣除了营业费用后的净利润来比较关联企业和非关联企业的定价。

利润分割法通常适用于关联交易高度整合且难以单独评估各方交易结果的情况。

#### 可比非受控价格法

- 可比非受控价格法以非关联方之间进行的与关联交易相同或类似业务活动所收取的价格作为关联交易的公平成交价格。
- 可比非受控价格法可以适用于所有类型的关联交易，如产品购销、提供服务、无形资产使用或转让、融资等。
- 可比非受控价格法是最准确的转让定价方法，因为该方法直接比较产品或服务价格。
- 可比非受控价格法下需要严格的产品可比性。

图一：内部可比非受控交易法 VS 外部可比非受控交易法



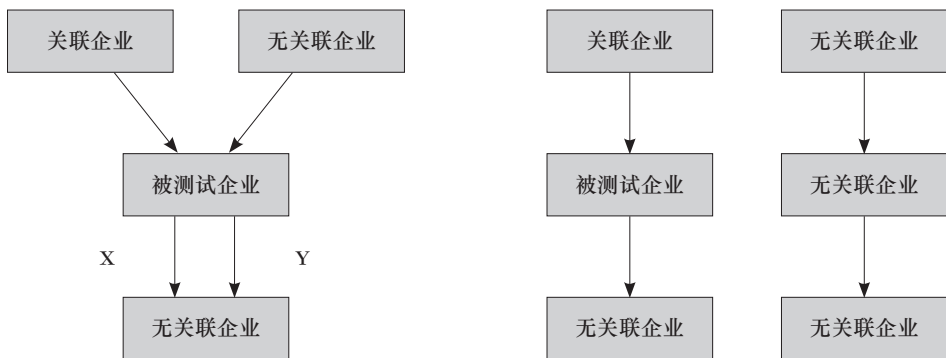
相同产品/劳务等，类似合同条款及经营状况：  
比较交易 X 和交易 Y 的价格

相同产品/劳务等，类似合同条款及经营状况：  
比较交易 A 和交易 B 的价格

**再销售价格法**

- 通常用于分析分销交易中的公平交易安排，比较受控交易中获得的再销售毛利率与非受控交易中获得的再销售毛利率。
- 再销售价格法更关注功能的可比性。
- 再销售价格法通常适用于再销售者未对商品进行改变外形、性能、结构或更换商标等实质性增值加工的简单加工或单纯购销业务。
- 通常用于分销商在营销和经销活动中。

图二：内部再销售价格法 VS 外部再销售价格法



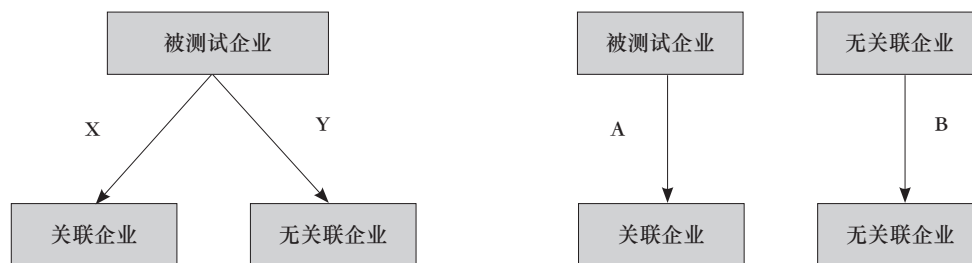
相同产品，被测试经销商给产品增加价值有限：  
比较交易 X 和交易 Y 的贡献毛利

相同产品，被测试经销商给产品增加价值有限：  
比较交易 A 和交易 B 的贡献毛利

### 成本加成法

- 比较受控交易与可比非受控交易成本基础上的回报（毛利）。
- 成本基础包括制造（或服务）中发生的直接成本和间接成本。
- 通常适用于分析合同制造或劳务提供中的公平交易安排。
- 允许存在宽泛的产品差异——更强调功能可比性（功能、风险和资产）。
- 关联和可比非关联交易的成本基础计算应该一致——不同的成本基础可能扭曲公平交易性质。
- 影响成本加方法的其他因素包括市场地域差异、业务条款等。

图三：内部成本加成法 VS 外部成本加成法



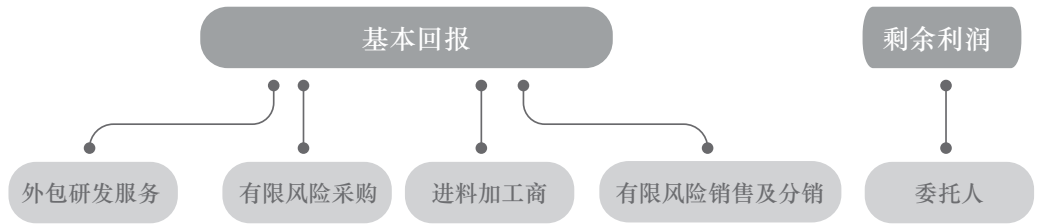
履行相似功能，使用相似资产及承担相似风险：  
比较交易 X 与交易 Y 的贡献毛利

履行相似功能，使用相似资产及承担相似风险：  
比较交易 A 与交易 B 的贡献毛利

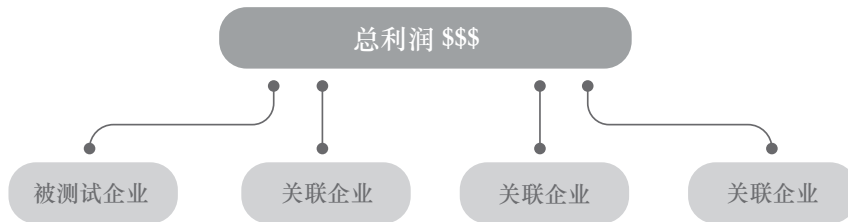
### 利润分割法

- 利润分割法一般适用于企业及其关联方均对利润创造具有独特贡献，业务高度整合且难以单独评估各方交易结果的关联交易。
- 利润分割法的可比性分析，应当特别考察关联交易各方执行的功能、承担的风险和使用的资产，收入、成本、费用和资产在各方之间的分配，成本节约、市场溢价等地域特殊因素，以及其他价值贡献因素，确定各方对剩余利润贡献所使用的信息和假设条件的可靠性等。

图四：剩余利润分割法



图五：贡献利润分割法



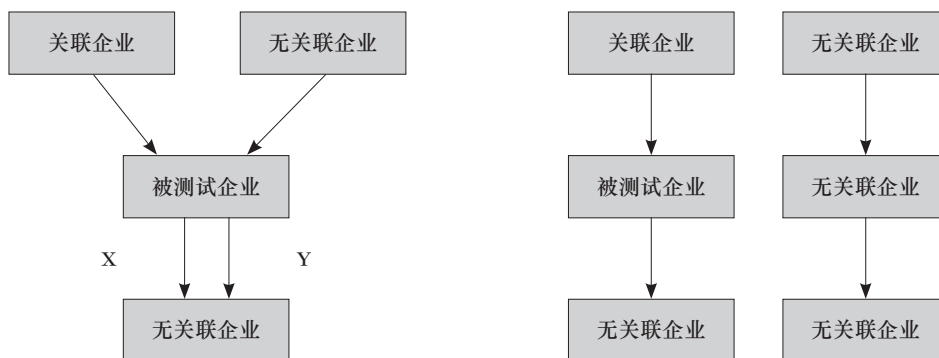
根据各企业所作贡献价值，对总利润进行分割  
- 根据具体事实和条件作出判断

### 交易净利润法

- 使用企业内部数据的交易净利润法相对可靠，但是在实务中很少使用。
- 经常使用外部可比数据。
- 由于一些因素会影响企业的营业费用水平，但不影响企业产品的价格或毛利。这样，由于该方法使用净利润率来确定产品的转让价格，功能可比程度降低，就带来了一定的不合理性。
- 一般使用营业利润，即息税前收益额 / 销售净额。
- 使用区域数据库（BVD 数据库），譬如 OSIRIS。
- 提高可信度的方法：
  - 四分位区间消除极端变量；
  - 营运资金调整；
  - 使用若干年度数据（通常为3年）。



图六：交易净利润法



履行相似功能，使用相似资产及承担相似风险：  
比较交易 X 与交易 Y 对净利润

履行相似功能，使用相似资产及承担相似风险：  
比较交易 A 与交易 B 对净利润

### 不同交易类型下关联交易转让定价方法的选择

| 交易类型   | 理想的转让定价方法 | 通常使用的转让定价方法 | 支持转让定价方法               |
|--------|-----------|-------------|------------------------|
| 采购     | 可比非受控交易法  | 再销售价格法      | 交易净利润法，营业利润率指标         |
| 提供服务   | 可比非受控交易法  | 成本加成法       | 交易净利润法，完全成本加成率或贝里比例指标  |
| 合约制造   | 可比非受控交易法  | 成本加成法       | 交易净利润法，完全成本加成率或资本回报率指标 |
| 特许权使用费 | 可比非受控交易法  | 可比非受控交易法    | 交易净利润法                 |
| 借款利息   | 可比非受控交易法  | 可比非受控交易法    | 交易净利润法，税前利润指标          |
| 担保费    | 可比非受控交易法  | 可比非受控交易法    | 交易净利润法，税前利润指标          |

### 利润指标

转让定价利润率指标包括：息税前利润率、毛利率、营业利润率、完全成本加成率、贝里比率。各个指标的计算公式如下。

| 指标名称    | 计算公式  | 适用方法   |
|---------|---|--------|
| 营业利润率   | $(\text{营业收入} - \text{营业成本}) \div \text{营业收入}$  | 再销售价格法 |
| 成本加成率   | $(\text{营业收入} - \text{营业成本}) \div \text{营业收入}$  | 成本加成法  |
| 息税前利润率  | $(\text{营业收入} - \text{营业成本} - \text{营业税金及附加} - \text{销售费用} - \text{管理费用}) \div \text{营业收入}$                               | 交易净利润法 |
| 完全成本加成率 | $(\text{营业收入} - \text{营业成本} - \text{营业税金及附加} - \text{销售费用} - \text{管理费用}) \div (\text{营业成本} + \text{销售费用} + \text{管理费用})$ | 交易净利润法 |
| 贝里比率    | $(\text{营业收入} - \text{营业成本}) \div (\text{销售费用} + \text{管理费用})$  | 交易净利润法 |
| 资产收益率   | $[\text{营业利润} \div (\text{平均总资产} - \text{现金和现金等值物} - \text{流动负债})] \times 100\%$  | 交易净利润法 |

## 基准分析

在转让定价分析中，我们经常需要就特定类型企业（如制造或分销）或关联交易（如提供服务或支付技术使用费）的价格或利润进行基准测试。基准测试的目的是为跨国公司关联交易设定转让价格，或者验证关联交易转让定价是否符合独立交易原则。另外，基准分析是跨国公司管控跨境关联交易转让定价风险的十分重要的工具，管理层通过基准测试结果管控企业由于关联交易转让定价被税务机关调查和调整的风险。

由于很难获得可比较的第三方交易的可靠定价信息，基准测试通常利用 BvD 数据库中的独立企业的公开信息来进行。虽然数据库也不包含交易信息，然而，数据库中包含有行业信息（通过行业代码提供）、功能信息（贸易或业务说明）、企业财务业绩，这种信息也使得数据库在确认功能可比性方面有效。

许多从事税收实务工作者及税务机关使用 BvD 提供的电子数据库进行数据搜集，由此得出的基准对照结果便于得到普遍认可。BvD 数据库为全球大多数税务机关广泛接受和使用。虽然数据库也不包含交易信息，然而，数据库中包含有行业信息（通过行业代码提供）、功能信息（贸易或业务说明）、企业财务业绩，这种信息也使得数据库在确认功能可比性方面有效。目前转让定价领域使用比较流行的 BvD 数据库包括：

- ORBIS ——全球上市公司和非上市公司数据库；
- ORBIS Europe ——欧洲地区上市公司和非上市公司数据库；
- ORBIS Asia-Pacific ——亚太地区上市公司和非上市公司；
- ORBIS Americas ——美洲地区上市公司及非上市公司数据库
- OSIRIS ——全球上市公司数据库
- TPC Catalyst Commodity ——全球大宗商品交易数据库
- TPC Catalyst Royalty ——全球无形资产交易数据库
- TPC Catalyst Loan ——全球企业资金交易数据库

中国国家税务总局及中国海关目前主要使用 OSIRIS 全球上市公司数据库。该数据库收录了全球超过10万家上市企业，包含其经营描述、财务报表、财务比率、股权结构、企业评级、行业报告等分析信息。

## 可比公司选择

可比公司的选择是在对确认的可比交易的特征进行多次比较的基础上，或者通过比较可比公司履行的功能、交易的合同条款、经济情形及经营策略后做出的。OECD 建议可比公司选择采用以下九个步骤：

**步骤1** 确定包含的年度。

**步骤2** 对纳税人所处环境进行广义分析。

**步骤3** 为了选择被测试企业、案例中最适合的转让定价方法、用于测试的财务指标（交易利润法中），并识别需要考虑的重大可比因素，特别需要根据功能分析，了解所审核的被控制交易。

**步骤4** 如有必要，应审核现有的内部可比数据。

**步骤5** 如果需要外部可比数据，需确定这些外部可比数据可以获得的信息来源，以及这些信息来源的可靠性。

**步骤6** 选择最适合的转让定价方法，并在这些方法的基础上，定义相关的指标（例如使用交易净利润法时，相关净利润指标的定义）。

**步骤7** 确认潜在的可比公司：根据步骤三中识别的相关因素及依据《OECD 转让定价指南》第1.19节至1.35节中提出的可比因素，定义为选择非受控交易下潜在在可比公司所需要满足的关键条件。

**步骤8** 确定并做出适当的可比性调整。

**步骤9** 解释并使用收集到的数据，确定独立交易回报。

## 可比公司搜索

### 1. 行业分类代码

在可比公司筛选过程中，我们通常会以选择行业代码的方式筛选出与受测企业业务相似的可比公司，以常用的美国行业代码 US SIC 举例，可以通过以下如下几种方法快速定位目标代码：

- 1) 通过行业分类描述定位；
- 2) 通过中美行业代码映射关系定位；
- 3) 通过关键词检索的结果，以频率定位；
- 4) 通过竞争对手的行业代码定位。

在确定行业代码时，可以通过多种方法进行交叉验证，也可以通过关键字，作为对行业代码搜索结果的补充。

## 2. 地域市场范围

为了消除可比公司与受测企业在地域因素上的差异，通常会选择与受测企业相同或相近的国家和地区，譬如对于中国的受测企业，通常会选择本国或亚太地区的可比企业。

## 3. 独立性指数

BvD 公司从股东的数量与持股比例特征角度，研发了独立性指标，用以研判可比公司是否符合独立交易原则的可能性。BvD 独立性指标共有5个类别，分别为 A、B、C、D、U。

通常而言，股权分散的 A 类的企业一般被视为经营独立性较高，股权集中的 D 类的企业一般被视为经营独立性较低。实务应用中，BvD 独立性指标只能作为相对便捷的参考条件，而不能作为唯一的判断依据。

## 功能性财务比率

通过数据库中可比企业的财务数据，计算量化的财务比率，可以研判可比公司的功能，譬如“研发费用占比、销售费用占比、固定资产比重、存货周转率”等。

可比企业的功能判定，除了量化指标以外，还需要辅助其他定性信息综合判断。

## 基准分析服务

| 项目 | 基准分析  |
|----|---|
| 对象 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 中小规模企业（或大型企业）</li> <li>• 关联交易未达到同期资料准备门槛，但需要预防因为功能风险与利润水平不匹配被税务机关调查和调整的风险</li> <li>• 管理层需要了解承担相似功能风险的同行业企业取得的利润水平，以作为参照</li> </ul> |
| 内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 选择转让定价方法</li> <li>• 选择利润水平指标</li> <li>• 选择可比公司</li> <li>• 确定可比公司中位值</li> </ul>   |
| 目的 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 通过与可比公司基准对照，确定企业应该取得的利润水平</li> <li>• 预防企业利润水平不符合独立交易原则要求，被税务机关调查和调整的风险</li> </ul>  |

## 文档准备服务

| 项目 | 同期资料（本地文档、主体文档、特殊事项报告）   |
|----|--|
| 对象 | <ul style="list-style-type: none"><li>• 年度关联交易金额达到符合42号公告规定同期资料准备要求的企业</li></ul>   |
| 内容 | <ul style="list-style-type: none"><li>• 概览</li><li>• 公司信息</li><li>• 行业分析</li><li>• 功能分析</li><li>• 可比分析</li><li>• 财务分析</li><li>• 结论</li></ul> |
| 目的 | <ul style="list-style-type: none"><li>• 满足企业转让定价文档遵循要求</li><li>• 全面有效管理中国转让定价风险</li></ul>  |

# 第三部分：转让定价风险管理及防控

## 风险征兆

转让定价风险从税务机关的角度看，主要是指跨国公司通过集团内部公司之间的关联交易转让定价，降低企业利润水平和应纳税所得额，从而逃避或少交企业所得税的风险。从纳税人的角度看，主要指税务机关转让定价税务调查和调整可能给企业带来的不利影响。转让定价审计结果可能使企业受到转让定价税务调整、罚息、以及面临双重征税的风险，应付转让定价调查和调整的过程也将耗费企业大量人力、物力和时间，另外，企业被税务机关转让定价调查本身对其公司形象以及与税务机关之间的关系都会带来负面影响。那么，企业存在转让定价风险有哪些征兆呢？

### 征兆一：公司连续多年发生亏损

一般来说，以下几种情况也可能导致企业发生亏损：一是企业尚处于经营起步阶段，发生大量开办费用，产品还没有完全打开销路；二是企业为了占领市场，采取低价让利战略；三是企业新产品投入市场需要进行大量营销活动，投入大笔广告宣传等营销费用以在市场树立产品品牌形象。四是企业所在行业市场普遍不景气，产能过剩。但是，如果企业关联交易占比大、类型多，连续多年发生亏损，没有扭亏为盈的迹象，那么，以上理由可能并不能够足以说服税务机关。

### 征兆二：公司取得的利润水平显著低于同行业承担相似功能、风险企业取得的利润水平。

衡量企业取得的利润水平是否合理，关键需要考察企业获得的利润水平是否与其承担的功能、风险相符。税务机关衡量企业关联交易取得的利润水平是否合理通常以同行业相似企业或 BVD 数据库中的可比公司进行比对、验证。有时也会比较企业所在集团获得的整体利润。需要指出的是，企业利润显著低于所在集团的利润水平并不必然可以得出转让定价存在问题的结论，而是需要具体分析。如果企业承担的功能风险属于所在集团价值链主要功能风险，且企业拥有集团部分无形资产，则有可能存在转让定价问题。反之，如果企业仅从事合约制造活动，不拥有集团内有价值的无形资产，则企业利润也可能大大低于集团取得的整体利润。再如，有限风险分销商销售所在集团知名品牌商品，但自身并不拥有任何集团品牌的所有权，其获得的利润也可能大大低于集团整体获得的利润水平。因此，衡量企业取得的利润水平是否合理，关键需要考察企业获得的利润水平是否与其承担的功能、风险相符。

### 征兆三：公司与位于低税地关联企业发生重大关联交易

公司与位于低税地企业发生重大关联交易，低税地企业获得高额利润且与其承担的功能风险不相符，可能存在转让定价风险。需要指出的是，与位于低税地企业发生关联交易本身并不能说明转让定价不符合独立交易原则。但是，与低税地企业发生关联交易一般税务机关认为存在更多的避税动机，转让定价风险也就越高。因此，企业即使能够给出与低税地企业发生关联交易的合理商业理由，如果关联交易金额较大，且企业从关联交易中赚取的利润明显低于位于低税地的关联方，那么，仍然需要格外留心是否存在被税务机关指认不符合独立交易原则的行为。

### 征兆四：公司向境外关联方大额支付费用（特许权使用费、劳务费、利息、担保费等）

制造和销售企业一般设立在生产活动发生地（通常具有成本、技术优势）或销售活动发生地（通常为消费市场所在地），这样可以充分利用当地的生产资料、人力，同时便于投入市场，节约运输等其他方面的成本。与购销不同，费用收取方（无形资产权益方或服务提供方）设在何处具有高度流动性和可移动性（不固定性）的特点，且权益或服务价值通常难以估量，这就为跨国公司通过在低税地设立企业或导管公司向本地公司收取各类费用从而达到转让定价避税的目的成为一种可能，特别是在各种费用支付名目下，可能大幅降低企业利润水平和应纳税所得额。因而企业向境外关联方特别是位于避税地的关联方大额支付费用也成为转让定价风险的一个重要征兆。

### 征兆五：采购或营销中心位于产品制造发生地或销售地（市场）之外

与费用收取方相似，跨国集团的采购中心可能位于产品制造活动发生地之外，营销中心位于产品销售地（目标客户市场）之外，通过在低税地设立“中间公司”，将利润由当地制造或分销企业转移到这类“中间公司”。由于在“中间公司”累积的利润与其经济活动和承担的功能风险不符，可能产生被税务机关转让定价调查的风险。需要指出的是，集团在低税地设立采购或分销中心并不必然可以得出通过关联交易转移利润的结论，而是需要具体分析。如采购、分销中心在集团价值链中承担了哪些功能、风险；获得的利润回报是否与其承担的功能、风险相匹配；起到了哪些价值增值作用等。

### 征兆六：利润变动与市场趋势不一致

如企业产品销售市场扩大，销售额历年不断上升，但利润水平停滞不前甚至下降，也成为转让定价风险的征兆。当然，也有可能营销或管理方面的原因产生额外费用，拖累了企业的净利润水平。

### 征兆七：一次性重大、复杂关联交易

如通过集团业务重组，将有形资产和无形资产转移到位于低税地的关联企业。通过并购，最终将高价值无形资产转移出去。征兆体现为业务重组后从事制造或分销活动的企业利润显著降低，分别成为承担有限功能制造商和有限风险分销商，而重组前企业作为全功能风险制造商或分销商可能拥有的高价值无形资产没有得到合理补偿。

## 征兆八：间接股权转让

间接股权转让行为具有隐蔽性，存在一定程度的转让定价风险。对于非居民企业间接转让中国应税财产是否产生在中国的纳税义务，最终由这项安排是否具有合理商业目的来判定。根据《一般反避税管理办法（试行）》，可以从三个方面来判断企业的安排是否具有合理商业目的：

1. 必须是一个安排；
2. 企业从该安排中获取了税收利益；
3. 企业以获取税收利益为该安排的唯一目的或者主要目的。

## 风险评估

纳税人可以根据转让定价风险评估框架设置以下四个风险转让定价风险区域评估企业潜在的转让定价风险：

### 1. 低风险区，转让定价通常表现为：

- 属于中、小企业，关联交易数量少、金额小；
- 已经签订签订预约定价协议；
- 已经就转让定价安排与主管税务机关达成一致；
- 已与主管税务机关达成一致的转让定价模式、功能风险分析、可比因素、利润水平等没有显著改变；
- 最近几年主管税务机关已经就转让定价进行审查并作出无转让定价问题结论；
- 企业利润水平与其承担的功能风险基本相符，位于同行业利润水平内；
- 仅存在境内关联交易，且转让定价对整体税收没有影响。
- 如果纳税人评估企业属于低风险区，可以预期税务机关不会对企业发生的关联交易转让定价提出太多问题，从而可以比较有信心企业转让定价系统将满足转让定价合规要求。

### 2. 中、低风险区，转让定价问题通常表现为：

- 存在跨境关联交易，关联交易金额较大或者类型较多；
- 低于同行业利润水平；
- 未按照规定进行关联申报或者准备同期资料

对处于中、低风险区的企业，税务机关可能主要对企业一般情况和发生关联交易的事实进行检查，如商业实质、人员、组织结构、审计报告、关联交易披露等。如果企业利润水平长期低于行业利润水平，可以预期税务机关会就企业转让定价系统提出问题，企业需要解释取得的利润水平为什么低于行业平均利润水平，企业打算今后采取哪些措施提高经营业绩，并对关联交易流程、定价方式、利润水平等作出适当监控。



### 3. 中、高风险区，转让定价问题通常表现为：

- 存在长期微利或者跳跃性盈利；
- 与低税国家（地区）关联方发生关联交易；
- 与企业承担功能风险或者经营无关的劳务活动；
- 企业向境外关联方大额支付特许权使用费或劳务费；
- 境外关联方许可使用的技术显然已过时仍然按原标准支付特许权使用费；
- 企业向境外关联方大额支付融资利息。

处于中、高风险区的企业可能被纳入税务机关转让定价监控系统，税务机关通过其系统，监控企业转让定价及利润水平变动情况。中、高风险区企业准备的支持文件信息的详细程度和转让定价分析的深度取决于转让定价安排税务风险的严重性和重大性。企业还需要通过准备转让定价文档证明关联交易转让定价符合独立交易原则。尽管企业利润水平低并不必然会导致税务机关转让定价调查，但是，如下因素可能促使税务机关对企业转让定价的关注，如与避税港存在关联交易；向境外关联方大额付汇等。

### 4. 高风险区，转让定价问题通常表现为：

- 企业关联交易金额大，类型多，且连续多年处于亏损状态；
- 公司整体利润水平过低且经常波动；
- 向位于避税港无实质经营活动的企业支付特许权使用费；
- 亏损或微利企业向境外关联方大额支付特许权使用费或劳务费；
- 企业存在资本弱化问题。

如果企业属于高度风险区，可能预计税务机关会对企业转让定价系统提出质疑，对企业取得的利润水平是否与其承担的功能风险相匹配作出测试，并进一步作出立案调查的决定。关联交易转让定价对企业税收影响越大，税务机关的监控力度将越强。需要指出的是，企业转让定价属于高风险区并不自动意味着其关联交易转让定价不符合独立交易原则，而是说明税务机关可能会对企业的转让定价是否符合独立交易原则提出质疑并进行调查、调整。

## 风险管理

根据集团商业模式合理设计转让定价系统，并进行必要的经济分析，确保关联交易合同、关联交易披露表和转让定价文档信息的一致性。事先防范税务机关转让定价调查及调整的风险。

准备转让定价同期资料，提供充分证据支持关联交易转让定价政策符合独立交易原则。

经税务机关指出存在特别纳税调整风险的，可以考虑自行调整补税。需要指出的是，纳税人在特别纳税调整监控管理阶段自行调整补税的，税务机关仍可按照有关规定实施特别纳税调查及调整。

被税务机关转让定价审计调整后，如果可能存在双重征税问题，需要对境外关联方的转让定价相应调整，企业可以申请启动相互协商程序，要求进行相应调整。

考虑运用预约定价安排的可能性，控制税务风险，加强征纳双方的合作。

## 自行调整

企业存在转让定价调整风险主要指由于关联交易转让定价不符合独立交易原则，企业应取得的利润水平与实际获得的利润水平产生差异，导致企业应纳税所得额减少，需要调整补税的风险。就独立交易原则的本质来看，如果企业之间的关联交易转让定价使用可比非受控价格法，直接比较关联与非关联交易价格，一般应该不会产生差异。但是，在大多数情况下，一般通过比较关联交易和可比非关联交易的毛利率或净利润率的方法来间接验证企业之间的关联交易是否遵循了独立交易原则。理论上，关联交易只要按照独立企业方式进行，年末实际关联交易结果与预算（通常为企业年前测算的关联交易符合独立交易原则应该取得的利润水平）就应该是一致的。但是，实际中却是会存在差异。转让定价验证是从税务角度考虑的，而不是根据实际发生关联交易时转让价格如何确定的。这就可能导致转让定价政策与实际财务结果不一致。

## 企业转让定价政策与财务结果差异具体原因

- 税务部门和财务部门沟通不畅。一般税务部门负责设计转让定价政策。但是，日常关联交易流程和定价由业务部门（如采购部、销售部）和财务部门负责。如果财、税部门之间缺乏沟通，在对关联交易定价时没有考虑转让定价政策和法规要求，认为只要在年末进行调整就行了，转让定价时没有考虑到转让定价税务遵循问题，就会产生差异。
- 预算（预计）不准确，预算过于乐观。转让定价在年初根据预算设定，而在当期对预算与实际执行结果的差异不作调整，那么，实际财务结果与转让定价政策在年末就不可避免会产生差异。
- 管理会计报告与财务报告的差异。管理会计报告主要用于企业所在集团的管理和控制，管理会计信息按照集团业务单元、产品线、部门规类、汇总，企业及整个集团的IT系统一般也是按照业务单元、产品线、部门对数据信息进行规类、汇总，管理会计报告中反映了集团转让定价政策实际执行过程和结果；而税务机关对企业转让定价风险评估依据的主要是集团内单一企业财务报告中的数据信息。二者数据信息的差异以及数据转换中的问题，导致转让定价政策和实际财务结果（利润）的差异。
- 经营/经济环境变化。经营成本上升（如原材料价格上涨、人工成本上升），销售价格、销售量下降，产能过剩，费用变动（如广告促销费用上升）等，也会导致企业转让定价政策与财务结果产生差异。

《特别纳税调查调整及相互协商程序管理办法》第三条规定，税务机关对企业实施特别纳税调整监控管理，发现企业存在特别纳税调整风险的，提示其存在的税收风险。企业收到特别纳税调整风险提示或者发现自身存在特别纳税调整风险的，可以自行调整补税。但是，纳税人仍然面临如何调整才能准确到位、避免双重征税、调整后可能引发的其他税务问题等一系列挑战。

## 调整方法

根据集团年初转让定价政策，选择最适合转让定价方法，经过严格的经济分析，测算可比公司四分位值营业利润率（EBIT margin）区间。关联交易结果与可比公司营业利润率进行比较，如果企业取得的营业利润率位于可比公司营业利润率四分位值域内，不需要作调整；如果企业取得的营业利润率位于可比公司营业利润率四分位值域以外，需要根据企业在价值链中承担的功能、风险情况决定是否需要进行调整、如何调整以及调整幅度大小。

## 案例讨论

某分销企业从关联方购买产品再销售。2016年由于市场不景气，导致销售收入减少，营业利润率下降为-1.2%，而可比分销企业营业利润率四分位值域为4%-9%，中位值为6.5%。是否需要年未调整？

如果根据功能分析，确认该分销企业为有限风险分销商，不承担外部市场不畅带来的风险，可能需要作出调整。那么，调整幅度多大比较适合呢？是调整到中位值6.5%，还是只需调整到四分位值区间以内，即4%呢？根据我们的经验，如果是税务机关实施转让定价特别纳税调整，一般会要求调整到中位值；如果企业内部自行调整，并有证据证明作为有限风险分销商，承担的（市场、信用）风险低于可比公司承担的风险，预期利润水平应该低于可比公司取得的利润水平，那么调整到四分位值域以内，即4%也许可以了。需要指出的是，根据《特别纳税调查调整及相互协商程序管理办法》第三条规定，税务机关对调整不到位的企业仍保留特别纳税调查的调整权。

如果假设2016年亏损原因是由于该分销商自身负责控制的风险造成的，如企业负责的库存管理存在严重漏洞，导致大量存货报废造成的，那么，可能不需要进行调整。否则，意味着原本委托方承担有限风险分销商的市场风险，扩展为任何情况下要确保有限风险分销商一定利润水平，后者不承担任何经营风险，这在现实中是不存在的。事实上，现实中不可能有独立企业无需承担任何经营风险。

如果该企业2014-2016三年期间营业利润率分别为18%、6%和-1.2%，三年平均营业利润率为7.6%（为便于说明，这里计算简单平均），三年平均营业利润率位于可比公司营业利润率四分位值域内，那么，该分销企业又似乎可以争辩不应仅根据2016年单一年份盈利情况进行调整。另外，如果2014年高达18%的营业利润率主管税务机关不允调低（实践中，只准“向上调整”来调增关联业务下的应税所得，不准“向下调整”来调减该业务下的应税所得），而2016年利润率下降（亏损）时却需要调整，这样处理会导致企业转让定价政策不一致，如果双边磋商对方所在境外税务当局是否认同是个问题。

如果根据功能分析，确认该分销企业为完全功能风险分销商（利润中心），该分销商自身应该承担市场下行对利润水平的影响，那么，可能不需要进行调整。如果该分销企业为特许分销商，同时向境外关联方支付特许权使用费，那么，似乎可考虑按企业取得的利润水平适当调整特许权使用费率。需要指出的是，按利润水平收取特许权使用费在实务中不太常见，按企业取得的利润水平调整特许权使用费率需要考虑合理说明并有合同依据。

有限风险分销商比完全风险分销商履行的职能要少，这类企业在市场营销中扮演的角色可能仅限于对境外母公司设计的营销战略在当地的执行情况进行监督。有限风险分销商在整个经济周期中所能获得的收益预计低于完全风险分销商，但收益会较为稳定，一般不应发生亏损。对于拥有货物所有权的有限风险分销商的补偿方式，可使用再销售价格法（毛利润指标），以使其赚取公平交易净利润。或者使用交易净利润法，测试该类企业应该取得的营业净利润水平，以说明其关联交易定价是否符合独立交易原则。

关联交易合同是转让定价分析的起点。关联交易合同中需要包含调整相关条款，特别是具体如何调整的规定。如果没有，需要考虑在相似交易情形下，独立企业之间签订的合同是否可能会有调整的相关条款，或者类似情况下如果交易发生在独立企业之间是否会进行调整。

通过企业取得的利润水平和功能风险分析，判断是否需要进行年末调整。如合约制造、研发企业或有限风险分销企业应该取得稳定但相对较低的利润水平，不承担由于决策失误、开工不足、产品滞销、研发失败等原因造成的损失。因此，这类企业如果发生亏损，在没有充分理由的情况下，可能需要作出年末调整。对于功能风险比较齐全的企业，需要考虑是否存在特殊因素（非转让定价原因）影响企业利润水平，并需要准备相应转让定价文档证明。

如果年末集中调整幅度过大可能带来税务、账务处理等一系列难题，企业可考虑定期监控关联交易转让定价，按季度调整可能更加合适。

直接对产品购销价格调整可能面临关税、增值税、外汇等方面问题，可以考虑服务费、特许权使用费方式等其他方法。需要指出的是，目前业界还没有找到十全十美的解决方案，其他替代方式可能也同样面临增值税、外汇等方面问题。

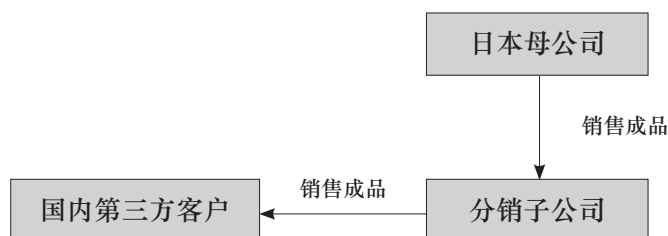
### 风险评估服务

| 对象  | 内容  | 目的  |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>管理层需要了解企业是否存在转让定价风险，或者一旦被转让定价调整补税金额会有多少；</li> <li>管理层需要了解现存的转让定价模式存在哪些问题（风险），并采取风险管控措施；</li> <li>在无形资产存在主要关联交易风险的情形下，管理层需要了解集团价值链中的价值驱动因素，无形资产主要贡献方（拥有者）及补偿方式等。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>功能风险分析（含价值链分析）；</li> <li>经济分析（可比分析）：测算潜在转让定价调整补税金额；</li> <li>今后年度降低风险措施、方案。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>审查企业（集团）潜在转让定价调查和调整风险；</li> <li>测算潜在转让定价调整补税金额；</li> <li>提出整改方案及应对措施。</li> </ul> |

## 第四部分：转让定价案例

### 案例一：有限风险分销企业承担功能风险与取得的利润水平错配

A 公司为某跨国集团在中国设立的分销子公司。A 公司的投资方为境外日本母公司。A 公司与日本母公司的关联交易情况如下图所示。A 公司主要从日本母公司采购商品，再销售给国内第三方客户。



功能方面：A 公司主要承担销售功能；日本母公司主要承担研发、生产、供应链管理等功能。

风险方面：A 公司主要承担销售风险、信用风险、汇率风险；日本母公司主要承担产品研发风险、产品责任风险、存货风险、汇率风险。

资产方面：A 公司拥有常规营销性无形资产（客户关系）；日本母公司拥有核心知识产权和品牌所有权。

公司定位：A 公司定位为有限风险分销商；日本母公司定位为近似全功能制造商。

#### 目前转让定价安排

表1-1

A 公司2016-2018年经营情况统计表（美元）

| 财务数据        | 2018年 | 2017年 | 2016年 | 备注         |
|-------------|-------|-------|-------|------------|
| 销售价格        | 75    | 85    | 90    | A 公司销售价格   |
| 毛利（亏损）      | -2    | 8     | 13    | A 公司       |
| 转让价格        | 77    | 77    | 77    | 成本加成法（母公司） |
| 制造成本        | 70    | 70    | 70    | 母公司        |
| 制造成本+10% 毛利 | 77    | 77    | 77    | 母公司        |
| 毛利          | 7     | 7     | 7     | 母公司        |

由表1-1所示，A 公司的产品销售价格逐年下降。A 公司从日本母公司采购商品的转让价格是采取的成本加成法，即在日本母公司制造成本基础上加成10%确定。由于成本加成法的使用，因此日本母公司将获得稳定的利润。而A 公司由于直接面对市场，因此销售价格波动较大，利润也同样产生较大的波动，特别是2018年甚至出现亏损。这样一种转让定价安排将会导致A 公司与日本母公司同时存在转让定价风险。

根据A 公司的职能定位，其仅承担销售功能，属于有限风险分销商。由于A 公司履行的功能及承担的风险有限，因此其应获得相对稳定且有限的利润。但由表1-1得出，A 公司的利润呈现大幅度的波动状态，且在2018年还出现了亏损。根据国家税务总局《特别纳税调查调整及相互协商程序管理办法》（2017年第6号公告，以下简称“6号公告”）第二十八条规定，企业为境外关联方从事来料加工或者进料加工等单一生产业务，或者从事分销、合约研发业务，原则上应当保持合理的利润水平。上述企业承担由于决策失误、开工不足、产品滞销、研发失败等原因造成的应当由关联方承担的风险和损失的，税务机关可以实施特别纳税调整。因此，A 公司所呈现出的利润波动与亏损必然会引发A 公司所在国税务机关的关注。

由表1-1所示，日本母公司所获得的利润与其功能风险极不匹配。日本母公司主要承担了研发、生产、供应链管理功能及相应风险，属于全功能制造商。根据经济学原理，通常企业承担的功能风险越大，取得的利润也应该越高。同时还表现为利润水平的波动。而表1-1中提供的数据则恰好相反。日本母公司获取的利润不仅稳定，而且在2017年与2018年还低于承担功能风险有限的A 公司。这种转让定价模式也同样会引发日本母公司所在国的税务机关的关注。

## 未来转让定价安排

表1-2

A公司2019-2021年经营情况统计表（美元）

| 财务数据        | 2021年 | 2020年 | 2019年 | 备注      |
|-------------|-------|-------|-------|---------|
| 销售价格        | 75    | 85    | 90    | A公司销售价格 |
| 毛利（市场价*10%） | 7.5   | 8.5   | 9     | A公司     |
| 转让价格        | 67.5  | 76.5  | 81    | 再销售价格法  |
| 制造成本        | 70    | 70    | 70    | 母公司     |
| 毛利（亏损）      | -2.5  | 6.5   | 11    | 母公司     |
| 毛利          | 7     | 7     | 7     | 母公司     |

表1-2是根据A公司和日本母公司各自承担的功能风险，对以后年度的转让定价重新作出的安排。在新的转让定价安排中，A公司采用再销售价格法，即A公司从日本母公司采购价格按照A公司销售给境内第三方的价格扣除10%的毛利后倒推出来。这样的安排会使得A公司各年所获得的利润相对稳定，并与其承担的功能风险相匹配。而日本母公司的利润则是与其近似全功能制造商的定位相匹配的，有可能获得超额利润，也有可能出现巨额的亏损，即利润是呈现波动状态的。如表1-2所示，日本母公司2019年度获取了超额利润，即11美元，而2021年又发生了大额的亏损。

### 转让定价系统重新设计合理性的考量

对于表1-2重新设定的新的转让定价安排是否符合独立交易原则，需要通过可比经济对照分析才能作出结论。为此，选择交易净利润法作为最适合的验证方法，同时，息税前营业利润率是测试该有限风险分销商对比于其他独立可比公司在相同区域内是否取得公平交易利润水平的最合适的利润水平指标，用于确定今后三年期间该有限风险分销商发生的关联交易转让定价是否符合独立交易原则。本案例假设三年期间产品销售量均为100,000，下表为测试分析结果：

表1-3

A公司重新设定的转让定价系统合理性考量情况表

| 财务数据 | 2021年             | 2020年     | 2019年     | 备注    |
|------|-------------------|-----------|-----------|-------|
|      | 单位：美元；销售量：100,000 |           |           |       |
| 销售收入 | 7,500,000         | 8,500,000 | 9,000,000 | 1     |
| 转让价格 | 6,750,000         | 7,650,000 | 8,100,000 | 2     |
| 单位毛利 | 7.5               | 8.5       | 9         | 3     |
| 毛利   | 750,000           | 850,000   | 900,000   | 4=1-2 |

|          |                                |         |         |       |
|----------|--------------------------------|---------|---------|-------|
| 毛利率      | 10%                            | 10%     | 10%     | 5=4/1 |
| 销管费用     | 350,000                        | 500,000 | 300,000 | 6     |
| 息税前营业利润  | 400,000                        | 350,000 | 600,000 | 7=4-6 |
| 息税前营业利润率 | 5.3%                           | 4.1%    | 6.7%    | 8=7/1 |
| 可比公司四分位值 | 下四分位值：3.7%；中位值：5.0%；上四分位值：6.8% |         |         |       |

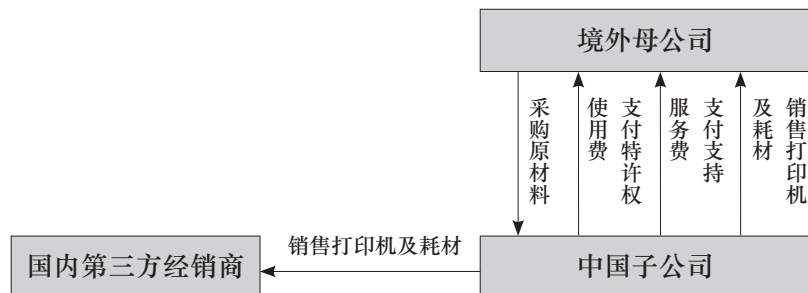
上表显示，该有限风险分销商2019年和2021年预计取得的息税前营业利润率分别是6.7%和5.3%，位于可比公司息税前营业利润率的中位值（5%）之上，2020年预计取得的息税前营业利润率是4.1%，低于可比公司息税前营业利润率的中位值，但仍然位于可比公司息税前营业利润率的四分位值区间内（3.7%-6.8%）。但由于可比公司都是通过 BVD 等公开数据库进行查找的。这些可比企业通常执行的功能，承担的风险以及使用的资产总体上高于受测的有限风险分销商，因此，A 公司可以通过同期资料或其他证明材料来说明 A 公司2020年预计取得的利润水平也符合独立交易原则的要求。

## 案例二：合约制造企业承担功能风险与企业定位不符

某外商独资企业生产和销售品牌打印机及其耗材。该企业2010年被认定为高新技术企业，享受企业所得税税率优惠。该企业生产的打印机80%销售给境外母公司，20%打印机则直接销售给境内第三方。该企业生产的耗材10%销售给母公司，80%直接销售给境内第三方。耗材生产的关键原材料及设备从母公司进口。另外，母公司通过其在中国设立的经销商在中国市场代理销售母公司的半导体等其他电子产品。该公司技术部门承担打印机提高效率的部分研发工作和部分新型耗材产品的研制。

此外，中国市场执行母公司制定的全球统一营销策略，子公司的大部分客户由母公司介绍。该企业承担售后服务及客户关系维护工作，发生大量销售人员工资、津贴和广告、展销费用。母公司按照该企业在中国市场的产品销售额向后者收取一定比例的品牌使用费，并按该企业内销产品净销售额收取技术使用费。另外，母公司对该公司收取支持服务费。该公司关联外销和非关联内销产品价格差异不大，但非关联内销利润率明显高于关联外销利润率。该企业2013年，2014年、2015年，2016年净利润率为 -5%，-3%，-6%和 -2%。

### 关联交易流程图





## 功能、风险分析

该企业定位为：(1) 在产品外销部分作为合约生产商执行产品制造功能和部分研发功能，并承担生产风险、存货风险、外汇风险和部分研发风险；(2) 在产品内销部分作为常规生产商执行产品制造功能、销售功能和部分研发功能，并承担生产风险、存货风险、市场风险、信用风险和部分研发风险。该企业关联交易复杂，常年亏损导致主管税务机关进行转让定价调查。税局指出潜在转让定价问题与企税是否讨论点如下：

### 转让定价问题一：功能定位和利润水平“错配”

- 高新技术企业享受优惠税收政策，与其合约生产商的定位不一致；存在利用转让定价和享受税收优惠获取双重利益的嫌疑；
- 公司承担了制造、部分研发和中国市场销售功能，但是，仍然只作为合约或特许生产商，在成本基础上给予较低的回报不合理；
- 在中国从事分销和部分研发活动可能会创造当地无形资产，经济实质与其取得的经营成果不符，仅在成本基础上加成补偿方法可能没有完全体现这些企业应该获得的回报，因而，税务机关可能尝试使用利润分割法代替交易净利润法企业对高新技术企业应该达到的利润水平进行评估。

#### 讨论点：

- 高新技术体现在哪里？拥有自主知识产权是否即拥有集团核心技术？
- 该高新技术企业的知识产权在所属集团层面是否居于核心地位？企业是否属于拥有集团关键性无形资产的成员企业？
- 企业是否对其所在集团核心技术研发作出了显著贡献？

### 转让定价问题二：研发服务和成果“返程支付”

- 高新技术企业承担重大研发功能，应拥有部分研发无形资产所有权，不应再支付技术使用费（“境内企业对特许权价值有特殊贡献或者特许权本身已贬值，仍然向境外支付”，税总办发[2014]146号）；
- 向境外关联方支付技术使用费实际上是“返程”支付，从而，对该项支付不予认可，并将中国子公司重新定位为该无形资产的部分经济所有权人。

**讨论点：**

- 企业的研发活动是否形成无形资产？如何体现企业从研发活动中受益？
- 企业的研发活动是否专门针对企业本身生产的产品？母公司是否应对子公司的研发活动给予额外补偿？
- 与该特许权使用费对应的母公司的专有技术和企业自身的研发技术有何区别？子公司的研发活动与母公司的专有技术是否相关？
- 企业从母公司许可使用的专有技术中获得了哪些具体利益？企业从母公司专有技术中获得的利益与支付的特许权使用费是否匹配？

**转让定价问题三：为集团产品和品牌开拓承担“隐性”成本**

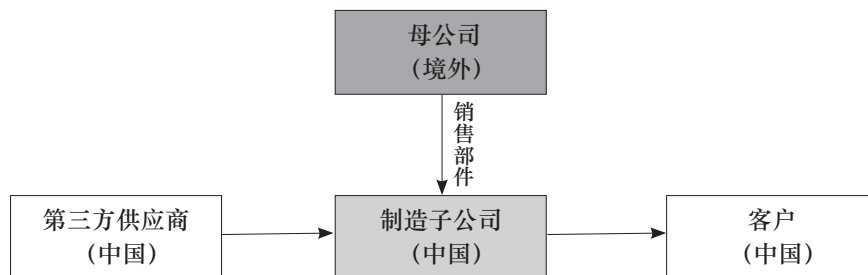
- 企业在中国经营多年，在中国境内开展的营销活动可能对商标价值产生了显著和持续的贡献。
- 在长期营销活动中对在国内提升母公司品牌起到很大作用，应获得营销无形资产的回报。
- 商标所有者所应取得的回报应考虑商标使用者在营销和分销活动中做出的贡献；
- 该企业承担销售、售后服务及客户关系维护工作，发生大量销售费用，应拥有部分中国市场品牌无形资产所有权。
- 企业承担了集团产品品牌开拓的“隐性”成本，应该获得相应补偿。

**讨论点：**

- 品牌使用费是否应维持常年不变或逐年递减？
- 营销活动是否对产品的商标等创造了增值价值？
- 内销收入增长原因：产品质量？有效的营销策略与产品的品牌？营销与市场推广的执行与广告投入？中国市场需求（市场溢价）？综合效应？

**案例三：通过技术使用费和服务费分配价值链超额利润**

某中国子公司生产传感器在当地销售，大部分原材料从第三方供应商采购，部分组件从境外母公司购买。产品品牌和质量对中国市场客户极具吸引力，因而非常畅销，中国公司赚取了丰厚利润。



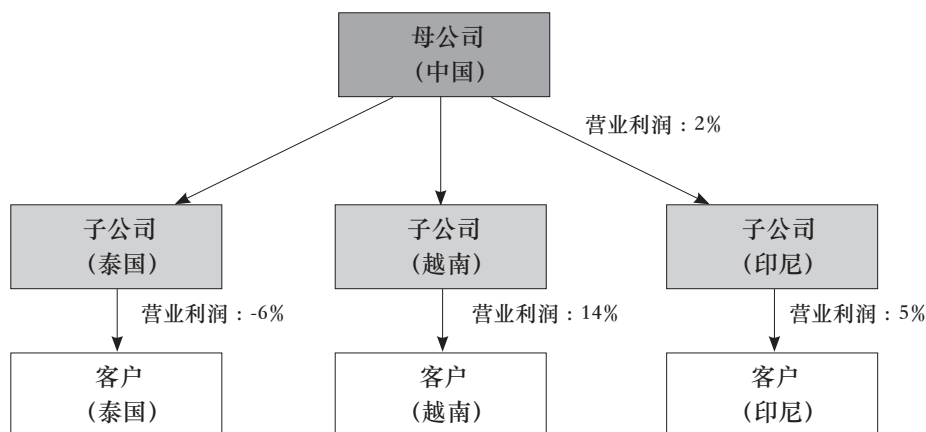
集团管理层认为中国子公司赚取的丰厚利润有一部分是由于产品品牌和母公司的技术带来的。那么，应该如何使母公司收回这部分超额利润呢？

方案一：提高境外母公司组件的销售价格。母公司如果以通过组件销售价格的方式收回部分超额利润，将使得组件进口环节缴纳的关税增加，另外，组件销售价格显著增加也会引起中国税务机关质疑。

方案二：境外母公司通过向中国子公司收取技术使用费 / 商标使用费和服务费的方式收回部分超额利润。这种方式也反映了由母公司拥有产品品牌所有权以及提供市场策略、法务等方面服务的商业现实。中国子公司因支付技术使用费 / 商标使用费缴纳的预提所得税，境外母公司可以在本国申请抵扣。该方案下，对于技术使用费 / 商标使用费的支付需要文档证明母公司是产品品牌无形资产的经济所有权人；中国公司对产品品牌增值贡献有限；中国公司产品销售受益于该品牌知名度。对于服务费的支付需要文档证明母公司提供了服务并使得中国公司受益，如销售增长或成本降低；不存在重复支付或股东服务问题；服务费收取符合独立交易原则等。

### 案例四：“走出去”企业转让定价系统优化设计

某“走出去”中国公司将产品卖给位于泰国、越南和印尼的子公司，然后由后者将产品在本地市场销售。结果显示，泰国公司发生亏损，中国公司微利，越南公司获得高额利润。



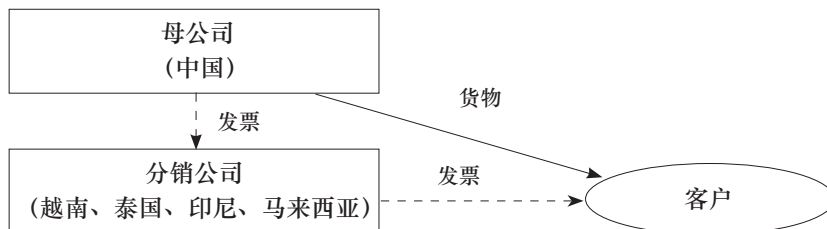
以上结果使泰国公司面临被当地税务当局转让定价调查的风险。另外，中国公司赚取的利润仅2%与其作为集团总部承担的功能风险不符，越南公司获得高额利润在当地缴纳大笔企业所得税。

该集团邀请外部转让定价咨询师对集团转让定价系统存在的问题作出诊断。在更新的转让定价系统中，首先，对各子公司承担的分销功能风险应赚取的利润作出基准分析，测试子公司应该获得的利润水平（泰国公司基准测试的营业利润为6%，越南公司基准测试的营业利润为8%，印尼公司的营业利润仍然为5%）。其次，文档证明各子公司承担的常规分销功能风险，中国公司承担集团价值链主要功能风险。因此，各子公司根据基准分析结果制定的转让定价政策（使用再销售价格法），获得常规利润回报后，剩余利润应由中国公司赚取，同时，如果集团整体发生亏损，风险也应该主要由中国公司承担。最后，集团企业之间签订的关联交易协议也应反映该更新的转让定价模式。

### 案例五：“走出去”企业转让定价税收筹划

某“走出去”集团生产和销售家电产品。公司关联交易主要模式是将产品出口给位于东南亚（越南、泰国、印尼、马来西亚）的子公司，再由后者销售给当地市场客户。

转让定价模式图：

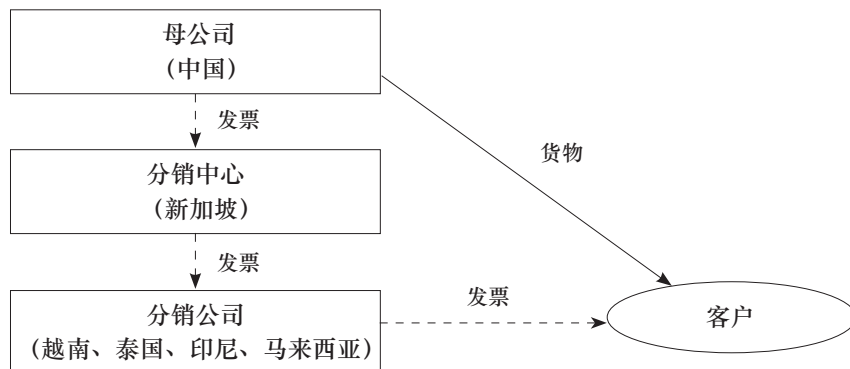


在这种转让定价模式下，各家分销公司缺乏统一管理，供应链管理效率低，马来西亚公司和泰国公司经常亏损，越南公司获得高额利润，印尼公司利润水平相对稳定。

集团需要从中国税法及境外相关国家税法的角度，制定一致且稳健的转让定价政策，以有效管控转让定价风险、降低集团综合所得税税率。

为此，集团决定在新加坡成立分销中心，作为负责该地区销售的委托人，由设立在新加坡的分销中心对集团供应链进行集中管理。在新的转让定价模式安排中，中国公司先将产品卖给新加坡公司，新加坡公司再将产品销售给东南亚的各关联分销公司，由后者联系并将产品销售给当地市场第三方客户。

更新的转让定价模式图：

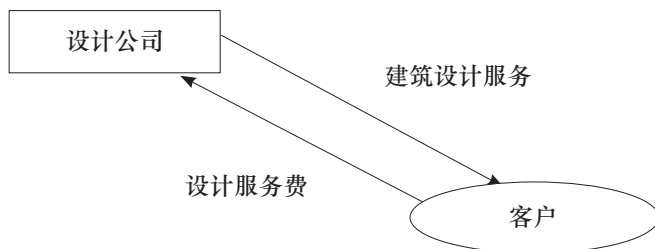


在新的转让定价模式中：

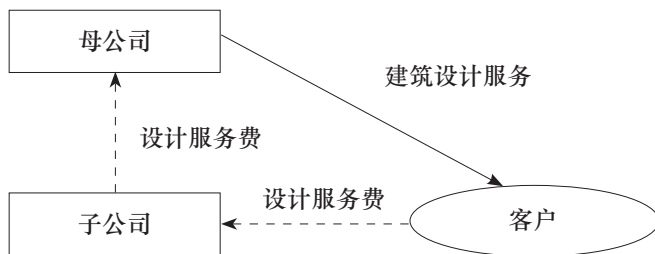
- 中国公司制造产品并将其销往新加坡公司。中国公司在制造活动中获得公平交易成本加成。
- 新加坡公司将产品销往销售公司。产品定价使东南亚各分销公司从当地销售活动中获得常规利润，体现一致且稳健的转让定价政策，转让定价风险得到有效控制。
- 交易流程中的剩余（超额）利润在新加坡实现。新加坡的企业所得税税率较低（17%），从而为集团提供了良好的机会来实现集团有效税率最优化。
- 从运营层面看，由新加坡的分销中心对集团供应链进行集中管理，供应链管理更具效率。

### 案例六：服务费收取（支付）及分摊（一）

某英国建筑设计公司为其在中国的客户 提供建筑设计服务，并向后者收取相应的设计服务费。该英国公司提供的建筑服务内容包括项目管理、建筑测量、环境评估、景观设计等。



该英国公司希望在中国进一步开展业务，发展客户。另外，向众多中国客户收费流程比较复杂，且存在回款风险。因此，该公司在中国设立子公司，负责客户关系维护及开发，并由中国公司统一向客户开票收取设计服务费。



在该转让定价模式下，对中国公司承担的有限功能风险应该获得的利润水平作出基准分析，中国公司向客户收取的服务费扣除其本身发生的费用及基准分析确定的利润后，剩余款项支付给英国公司。另外，对英国公司设计人员来华工作时间、子公司客户发展和维护是否构成常设机构也提出建议。

### 案例七：服务费收取（支付）及分摊（二）

一家位于上海的澳资公司为香港、澳大利亚关联公司在中国市场的活动提供商品采购服务（选择制造商、供应链管理、物流安排、财务行政管理等）。

解决方案：

采用创造性方法，协助建立经济有效的服务费收取标准和分摊模式，使该上海公司获取与其功能风险相匹配的收益。另外，协助管理层制定内部转让定价政策手册，具体规定企业服务费收取流程，费用确定政策依据及其注意事项。

### 案例八：服务费收取（支付）及分摊（三）

位于上海的某新加坡房地产投资咨询公司向8家新加坡关联公司在中国市场的活动提供营销咨询、投资咨询、会展管理、物业管理咨询等，并收取咨询服务费。

解决方案：

通过经济分析，确定各项服务应该获取的利润水平。采用合理方法将该上海公司应获取的收入分摊到各服务接受方。另外，撰写转让定价风险管理手册，对转让定价税务监管风险要点进行逐项分析。

### 案例九：服务费收取（支付）及分摊（四）

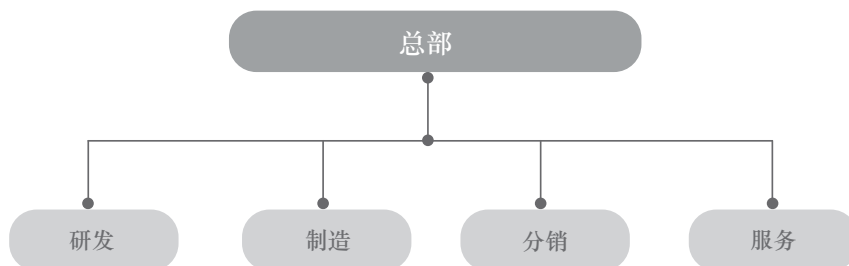
某软件开发公司评估其为集团内关联公司提供软件开发和技术服务而收取服务费的合理性。

解决方案：

梳理能够鉴别的各项直接成本（如人工成本等），后者向服务接受方直接收取。然后，将间接成本（如软件开发管理费、法务费、行政管理费等）按照合理分配比例分摊到各服务接受方。撰写服务合同及其他相关文档资料，作为服务费收取依据及合理性证明，以应对税务机关调查。另外，通过经济分析，确定上海公司提供该项服务应该获取的整体利润水平。

### 案例十：跨国公司集团转让定价系统设计

每个跨国公司需要根据各个管辖区的特定转让定价合规要求评估商业模式，并调整转让定价系统以适应具体的事实和情形。某全球跨国公司的架构如下：



|      | 总部 | 研发 | 制造 | 分销 | 服务 |
|------|----|----|----|----|----|
| 德国   | ×  | ×  | ×  | ×  | ×  |
| 新加坡  |    | ×  | ×  | ×  | ×  |
| 中国   |    |    | ×  | ×  |    |
| 越南   |    |    | ×  |    |    |
| 马来西亚 |    |    |    | ×  |    |
| 香港   |    |    |    | ×  |    |
| 韩国   |    |    |    | ×  |    |
| 美国   |    | ×  | ×  | ×  | ×  |
| 英国   |    |    | ×  | ×  | ×  |
| 法国   |    |    |    | ×  |    |

该集团全球转让定价系统设计文件包含以下内容：

### 1. 整体业务环境分析

包括对该跨国公司所在行业在全球范围内的价值驱动因素进行整体分析，以及跨国公司在行业中的历史、集团架构和商业活动描述。

### 2. 集团价值链功能分析

功能分析关注集团内企业的主要商业活动，即研发、制造、分销和服务，并识别各企业执行的功能、承担的风险、以及集团完成以上商业活动时所使用的有形资产和无形资产。

### 3. 集团转让定价政策制定

一旦对集团内发生的每一个主要商业活动进行了功能分析的信息收集和记录，并且确定每种类型的商业活动在不同地区也是相对一致的，则每种类型的实体就被赋予了一项与责任中心概念相符的功能分类。例如，将制造企业作为利润或成本中心运营，将进行研发的公司作为投资或费用中心运营等等。一旦各企业按照这种方法分类，公司间的业务往来就会按照 OECD 转让定价指南进行区分并选取最合适的转让定价方法。

假设采用某一种传统的交易方法并不可行，例如可比非受控价格法，那么通常就需要进行一系列的基准研究以确认每一个主要类型的企业的利润结果符合独立交易原则。基准研究的数量和类型取决于那些会影响跨国公司在每个税收管辖区面临风险的众多因素，例如跨国公司的全球架构和功能情况，税务机关的激进性和特殊偏好，以及公司在每个国家的经营收入和盈利能力。

本案例可能需要准备的基准分析包括：

| 功能活动 | 责任中心 | 转让定价方法            | 企业经营所在国                       |
|------|------|-------------------|-------------------------------|
| 总部   | 投资中心 | 剩余利润              | 德国                            |
| 研发   | 费用中心 | 经修订的成本加成 / 交易净利润法 | 德国、新加坡、美国                     |
| 制造   | 成本中心 | 经修订的成本加成 / 交易净利润法 | 德国、中国、越南、新加坡、英国、美国            |
| 分销   | 收入中心 | 再销售价格法 / 交易净利润法   | 德国、中国、香港、韩国、新加坡、马来西亚、英国、法国、美国 |
| 服务   | 成本中心 | 经修订的成本加成 / 交易净利润法 | 德国、新加坡、英国、美国                  |

### 系统设计服务

|    |   |
|----|---|
| 对象 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 中小规模企业（或大型企业）；</li> <li>• 集团需要设计转让定价模式，在降低集团（企业）被转让定价调查、调整风险基础上，降低集团综合企业所得税率；</li> <li>• 关联交易未达到同期资料准备门槛，但需要预防因为功能风险与利润水平不匹配被税务机关调查和调整的风险；</li> <li>• 管理层需要了解集团价值链中企业作出的贡献（体现为承担的功能、风险、资产），从而给集团内各公司分配相应回报。</li> </ul> |
| 内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 集团架构</li> <li>• 功能风险分析（含价值链分析）</li> <li>• 选择转让定价方法；</li> <li>• 选择利润水平指标；</li> <li>• 选择可比公司；</li> <li>• 确定可比公司中位值。</li> </ul>   |
| 目的 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 确定企业集团经营（转让定价）模式；降低集团（企业）被转让定价调查调整风险的基础上，减少集团综合企业所得税率；</li> <li>• 明晰企业集团主要价值贡献（驱动）因素；</li> <li>• 可比公司基准对照，确定价值链中企业应该取得的利润水平；</li> <li>• 预防企业利润水平不符合独立交易原则，被税务机关调查和调整的风险。</li> </ul>                                    |





## China Transfer Pricing

坤达税务咨询（上海）有限公司作为一家专业税务咨询公司，为在华开展业务的跨国公司以及中国“走出去”企业提供转让定价及国际税务咨询服务。我们能够对全国所有城市和省份的跨国公司提供转让定价和国际税务咨询服务。我们的行业经验丰富，能够有效地协助在华所有跨国公司达到转让定价合规要求。

李俭博士是坤达税务咨询（上海）有限公司的高级合伙人，李俭博士拥有超过 15 年的转让定价咨询服务经验。作为知名中国转让定价专家，李俭博士以中英文为跨国公司提供转让定价税收筹划和系统设计、关联交易同期资料准备、转让定价风险评估和抗辩服务。



李 俭

坤达税务咨询（上海）有限公司

手机: +86 13918155492

邮箱: J.li@kundachina.com

**BUREAU VAN DIJK**

A Moody's Analytics Company

毕威迪信息咨询服务（北京）有限公司（Bureau van Dijk）是全球领先的企业信息和商业情报提供商，通过收录企业信息及其财务信息、股权架构、风险评级等信息，为各种业务应用场景提供数据分析支持。其转让定价解决方案全球大多数国家的海关及税务机关广泛接受和使用。

王韬先生现任毕威迪大中华区副总监，长年从事商业数据研究、数据需求分析和大数据应用的理论和实践工作，曾经带领团队为国税、海关、银行、央企等机构提供各种数据项目建议及落地服务。在转让定价领域，王韬先生常年与总局及各省国际税收处保持密切的沟通，围绕着国际税收的全球变化趋势，共同研究可比数据在反避税调查案件中的应用。

**王 韬**毕威迪信息咨询服务（北京）  
有限公司

手机: +86 13816129197

邮箱: Tao.wang@bvdinfo.com

# 威科先行® 财税信息库

<http://taa.wkinfo.com.cn>



## 内容丰富

信息库收录财税及关联性法律法规，集税务、财务、审计、内控、风险管理、海关、金融、工商行政、企业上市、商贸、评估估价等财税相关领域的法规77万余条。

## 效率检索

按照财税专业人士工作职责和日常工作所涉及的领域进行内容应用分类，辅以多维度的搜索分类导航，快速过滤海量信息，联想搜索相关度高，瞬间锁定所需内容。

## 智能关联

提供相关法规、动态、专业评析、实务指南和智能工具等的一站式关联信息，方便用户查找和多角度理解、分析和使用相关法规。

## 专业解读

为财税人员提供了大量财税法规的深度解析和实务操作建议，由国内和国际税务专业人士编写，包含了最近20年的权威实务指南，并可在线检索。

## 特约评论

特约知名业内人士及时围绕热点财税政策和决策从不同视角进行深入评论，大量独家和首发评论文章为专业人士的职场决策提供可靠依据。



荷兰威科集团是一家卓越专业信息服务提供商。来自世界各地法律、商业、税务、会计、金融、审计、风险管理、合规和医疗卫生等领域的专业人士依靠威科集团提供的信息工具及软件解决方案，来高效率地管理其业务，为其客户提供卓有成效的服务，并在纷繁复杂的市场环境中取得成功。

自1985年起，威科集团进入中国内地市场，不仅依托卓越的信息服务经验及技术，更植根于本土环境与客户需求，为中国的财税、法律、金融、医疗领域的专业人士提供及时、准确、权威的信息解决方案。

威科集团2018年营业收入达42.6亿欧元，全球拥有约19,000名员工，在欧洲、北美、亚太和拉美地区运营，服务于全球客户。威科集团总部位于荷兰阿尔芬，是泛欧交易所上市公司，同时也是荷兰AEX指数和欧洲100指数的成分股。



# 转让定价管理 手册