



DOI:10.19376/j.cnki.cn10-1142/f.2019.06.012

合约制造企业转让定价模式 及税务风险管理分析

李 俭 刘 伟

功能风险分析的重要性在于考察企业取得的利润水平与其在关联交易中履行的功能风险是否相匹配。通过功能风险分析也可以解释企业利润水平发生波动的原因。根据经济学原理，企业履行的功能越多，承担的风险越大，其取得的利润应越高。同时，利润水平波动也越大。反之，若企业履行的功能与承担的风险都相对较少，则其应获得相对较低但比较稳定的利润水平。特别是对于单一功能企业，国家税务总局在《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”）第二十八条强调，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。

在中国税收实践中，很多合约制造类型的公司可归入单一功能企业。因此，本文通过选取一个合约制造商的案例来探讨这类企业由于职能定位和利润水平“错配”，可能产生的转让定价风险，以及如何合理设计转让定价模式，以防范或规避企业潜在的转让定价风险。

一、案例背景

中国合约制造企业A公司从美国母公司进口核心部件后，生产、装配成产成品，然后销售回母公司，再由母公司将产品销售给中国境外第三方客户。具体交易流程如图1所示：

二、功能和风险分析

功能方面：A公司主要承担生产、装配功能；美国母公司主要承担研发、生产、营销、销售及售后服务功能。

风险方面：A公司主要承担产品责任风险、汇率风险、有限的产能风险；美国公司

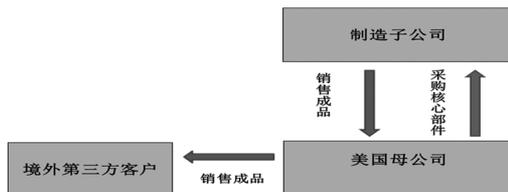


图1 A公司关联交易流程图



主要承担研发风险、产品责任风险、存货风险、营销和市场销售风险、信用风险。

资产方面：A 公司拥有常规生产性无形资产；美国公司拥有核心知识产权和营销性无形资产。

功能风险定位：A 公司定位为合约制造商；美国母公司定位为全功能制造商。

三、转让定价安排及存在的问题

表 1 中的数据主要体现的是 A 公司向美国公司销售产成品的交易，不包括采购部件。A 公司采用再销售价格法来确定其销售给母公司的转让价格，即依照母公司按市场销售价格 100 美元扣除该跨国集团给母公司留存的 10% 的毛利后，剩余部分即 90 美元作为 A 公司销售给母公司的转让价格。这种转让定价安排对于母公司和美国 A 公司都会存在转让定价风险。

表1 A公司2016-2018年经营情况一览表

单位：美元

财务数据	2018年	2017年	2016年	备注
销售价格	100	100	100	母公司销售价格
毛利（市场价 × 10%）	10	10	10	母公司获得补偿
转让价格	90	90	90	A公司销售价格
制造成本	95	81.8	75	子公司
毛利（亏损）	-5	8.2	15	子公司

根据表 1 显示的 2016 年与 2017 年利润情况，中国 A 公司的转让定价应该不会受到税务机关的质疑。但 2018 年 A 公司关联交易发生了亏损。根据 6 号公告的要求，由于 A 公司是单一功能企业，原则上应当保持合理的利润水平，不应该发生亏损。因此，A 公司的亏损必然会引发税务机关的重点关注。而税务机关在对 A 公司进行转让定价调查时，会同时关注其历年利润变化情况和实际履行功能风险情况。由于 A 公司仅是一个简单合约制造商，应该获得相对稳定的利润，但其不仅出现了亏损，而且还呈现大幅度的波动，显然与其承担的功能风险是极不匹配的。

中国税务机关会以 A 公司利润波动甚至亏损的原因为切入点进行转让定价调查与分析。由表 1 可见，母公司 2016-2018 年销售产品最终售价（即 100 美元）没有变化，可以推导出 A 公司销售给母公司的转让价

格没有变化。那么，导致 A 公司利润波动甚至亏损的主要原因应归结于其生产成本的影响。在此案中，A 公司生产成本中受控交易所带来的对利润的影响包括两个方面：一是从母公司采购核心零部件等原材料。由于原材料采购是关联采购，属于受控交易，因此，这部分转让定价不符合独立交易原则，对 A 公司利润产生的影响不应由 A 公司来承担。二是按母公司提供的订单进行生产。母公司负责市场营销与销售职能并拥有市场方面的决策权。如果母公司营销与销售决策失误将会导致订单减少进而造成 A 公司固定成本提高，制造费用增加。根据 6 号公告的规定，A 公司属于单一制造功能企业，不应承担由于市场决策所造成的损失。A 公司应始终获得一个相对稳定的利润。

但对于美国母公司而言，表 1 所显示的数据恰好相反。美国母公司履行的功能多，承担的风险大，利润本应是波动的，却获得每年 10 美元的稳定利润。2016 年，美国母公司所获得 10 美元的利润远低于 A 公司所获得 15 美元的利润。因此，母公司所在美国税务机关也同样会质疑其所获利润是否与其功能风险相匹配，是否得到了足够的补偿。

综上，由于这种转让定价安排所造成的风险，即使 A 公司努力通过同期资料等相关方式去证明其利润变化的合理性也很难被认可。

四、合理的转让定价系统设计

表 2 是根据 A 公司和美国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 公司采用成本加成法，转让价格根据 A 公司发生的制造成本加成 10% 设定。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。而美国母公司的利润是按照其销售给第三方的价格 100 美元减去 A 公司销售给母公司的转让价格后确定的。由表 2 可见，美国母公司的利润波动比较大，如 2019 年度获取了超额利润，而 2021 年又发生了大额的亏损。这种状况与其完全功能制造商的定位是一致的。

表 2 的转让定价系统设计弥补了表 1 转让定价安排的不足，但这种安排是否完美无瑕？当然不是。如果从企业经营效率的角度看，表 2 中的数据显示，A 公司的制造成本越高，其获取的毛利水平就越高，如



表2 A公司2019-2021年生产经营情况一览表
单位：美元

财务数据	2021年	2020年	2019年	备注
销售价格	100	100	100	母公司销售价格
毛利	-4.5	10	17.5	母公司所获毛利
转让价格	104.5	90	82.5	成本加成法
制造成本	95	81.8	75	子公司
制造成本 × (1+10%)	104.5	90	82.5	子公司
毛利	9.5	8.2	7.5	子公司

2021年，A公司的制造成本最高，其获得的毛利也最高。因此，这种定价模式尽管解决了A公司履行的功能风险与利润配比问题，但同时也产生了生产效率激励不足的问题。因为中国A公司的管理层完全没有动力去提高生产效率、降低生产成本。因此，在转让定价安排中同时要纳入成本绩效管理。该案中，由于A公司生产效率的原因而造成的实际生产成本高出标准预算成本的部分应该由A公司来承担。具体应采取的措施如下：

1. 确定成本绩效管理标准。根据标准预算生产成本和预测产品销售量，A公司向关联方销售产品的转让价格应为生产成本的基础上加上公平交易加成率。

2. 调整成本绩效管理执行情况。根据实际生产成本和产品销售量相对预算的波动幅度，按月或季度定期对转让价格作出调整，以确保子公司获取的利润在公平交易范围以内。

五、新转让定价系统设计合理性的测量

对于表2中所体现的转让定价安排是否符合独立交易原则的测量，需要通过可比性分析才能作出结论。为此，选择交易净利润法作为最合适的验证方法，同时，完全成本加成率被认为是测试该合约制造商对比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利润水平指标，用于确定今后三年期间该合约制造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，表3为测试分析结果。

表3显示，该合约制造商2019年和2021年预计取得的完全成本加成率分别是5.8%和6.6%，位于可

比公司完全成本加成率的中位值（5.2%）之上，2020年预计取得的完全成本加成率是4.9%，低于可比公司完全成本加成率的中位值，但仍然位于可比公司完全成本加成率的四分位值区间内。可比公司执行的功能、承担的风险以及使用的资产总体上高于该合约制造商。例如：该合约制造商在关联交易业务中仅执行制造、装配功能，而通过BVD等公开数据库进行查找的可比公司通常会执行更多的功能，如研发、设计、价值链管理、市场营销、销售和分销等。即使我们在进行可比分析时，力求可比企业在功能方面与A公司可比，但在对不可比的功能进行剥离时还可能高于A公司，因此，即使2020年A公司的利润水平略低于可比中位值，A公司也可以有充分理由说明其合理性。

六、结论

合约制造企业拥有原材料的所有权，但通常不拥有与产品有关的专利或专有技术，而是由委托方（关联方）授权使用该专利或专有技术，并按照委托方提供的订单要求控制产品的生产进度和质量，因此，承担产品质量风险及存货风险。此外，由于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，如果委托方提供的订单量不足，就会导致合约制造商产能利用不足、产生闲置成本，进而造成单位成本增大。而订单数量又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，而这些都是合约制造商所能控制的。因此，在

表3 A公司新转让定价系统设计合理性测试情况一览表

财务数据	2021年	2020年	2019年	备注
	单位：美元；销售量：100 000			
转让价格	10 450 000	9 000 000	8 250 000	1
销货成本	9 500 000	8 180 000	7 500 000	2
单位毛利	9.5	8.2	7.5	3
毛利	950 000	820 000	750 000	4=1-2
毛利率	9%	9%	9%	5=4/1
销管费用	300 000	400 000	300 000	6
息税前营业利润	650 000	420 000	450 000	7=4-6
完全成本加成率	6.6%	4.9%	5.8%	8=7/(2+6)
可比公司四分位值	下四分位值: 3.7% 中位值: 5.2% 上四分位值: 6.8%			



一项独立交易中合约制造商往往会希望在合同条款中把产能利用不足的风险转移给委托方。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。综上，合约制造商通常承担常规功能和有限风险，因此只能获取稳定而有限的利润，而不可能获取超额利润。同时，合约制造企业一般也不应出现亏损。

本文案例说明，合约制造企业需要配备与其履行的功能及承担的风险相匹配的、合理的转让定价安排，以减少企业的转让定价税收风险。同时，这

类企业要在关联交易发生的同时准备好充足的、能够证明其关联交易定价合理性的证据，以便在税务机关调查时提供足够的证据支持。如果被调查企业无法提供证据支持则有可能被进行特别纳税调整。此外，纳税人还应定期进行转让定价风险评估，及时发现问题并修正。🌐

作者单位：坤达税务咨询（上海）有限公司
国家税务总局辽宁省税务局
(责任编辑：赵薇薇)

2018年度“邓子基国际税收论文奖”获奖名单公示

2018年度“邓子基国际税收论文奖”已经完成了所有申请论文的评审工作，经评委会评定，具体获奖名单如下：

奖项	论文	作者	作者单位
一等奖	非法国家援助 ——由星巴克避税安排引发的法律诉讼	延峰 陆京娜	毕马威企业咨询（中国）有限公司
二等奖	国际税收秩序变革之难与出路选择	杨志勇	中国社会科学院财经战略研究院
	面向自然人课税的思考 ——以美国国内收入局个人所得税征管为例	马璐	中国社会科学院财经战略研究院
三等奖	面向大数据的税务管理应用模式及政策建议	谢波峰	中国人民大学中国财政金融政策研究中心
	中国进境物品进口税制度改革： 国际比较与立法思路	刘奇超 施正文 曹明星 苏铁	国家税务总局上海市浦东新区税务局 中国政法大学财税法研究中心 中央财经大学中国财政发展协同创新中心 宁波海关
	“一带一路”战略的国际税收协调	王文静 赖泓宇	中央财经大学税务学院

根据《邓子基国际税收论文章程》第十六条的规定，对所有获奖论文予以公示，30日内如有异议，请致电或致信中国税务杂志社《国际税收》编辑部。

地址：北京市丰台区广安路9号国投财富广场1号楼10层1005房间

邮编：100055

电话及传真：010-63584607

福建省邓子基教育基金会 中国税务杂志社
2019年6月6日