

出國報告（出國類別：國際會議）

參加經濟合作暨發展組織與馬來西亞
亞內地稅務局聯合舉辦 2014 年「進
階移轉訂價—案例研究」研討會報告

服務機關：財政部賦稅署

姓名職稱：稽查 林于斐

派赴國家：馬來西亞

出國期間：103 年 11 月 30 日至 12 月 6 日

報告日期：104 年 3 月 2 日

摘 要

經濟合作暨發展組織 (Organization for Economic Co-operation and Development) 與馬來西亞內地稅務局 (Inland Revenue Board of Malaysia) 每年於馬來西亞租稅學院 (Malaysia Tax Academy) 舉辦國際租稅研討會，主要邀集亞洲地區之稅務機關參與，由經濟合作暨發展組織指派專家，探討租稅協定、國際租稅規避、移轉訂價及預先訂價協議等議題，交換彼此經驗，供各國擬訂政策與實務參考。

103 年 12 月 1 日至 12 月 5 日於馬來西亞租稅學院舉辦之「進階移轉訂價—案例研究 (Advanced Transfer Pricing - Case Studies)」研討會，此次研討會共有 4 位專家擔任講座，包括澳洲籍 Ms. Melinda Brown、德國籍 Mr. Wolfgang Buttner、挪威籍 Mr. Arthur Kristoffersen 及日本籍 Mr. Takeru Nishino。研討會議題涵蓋移轉訂價基本概念之介紹、無形資產、稅基侵蝕及利潤移轉行動計畫最新發展及企業重組等，講座並準備數個案例，由參與成員分組討論，透過案例討論過程，相互交換意見，再將討論結果向與會人員分享，另本次研討會亦由與會代表提供數個真實匿名案例，供與會人員討論，對與會人員移轉訂價知識有實質助益。

參加馬來西亞內地稅務局與經濟合作暨發展組織聯合舉辦 2014 年國際租稅研討會「進階移轉訂價—案例研究」研討會報告

目次

壹、會議目的.....	2
貳、與會人員及研討會經過	3
參、研討會內容	4
一、無形資產議題.....	4
二、稅基侵蝕及利潤移轉行動計畫最新發展	11
三、企業重組議題.....	16
四、案例研討.....	29
肆、心得與建議	33
一、心得.....	33
二、建議.....	33

壹、會議目的

經濟合作暨發展組織 (Organization for Economic Co-operation and Development, 以下簡稱 OECD) 為一國際性組織，1961 年 9 月正式成立，總部設於法國巴黎，成立之初有 21 個國家，迄今會員國已增加為 34 個，包括奧地利、澳大利亞、比利時、加拿大、智利、捷克、丹麥、愛沙尼亞、芬蘭、法國、德國、希臘、匈牙利、冰島、愛爾蘭、以色列、義大利、日本、韓國、盧森堡、墨西哥、荷蘭、紐西蘭、挪威、波蘭、葡萄牙、斯洛伐克、斯洛維尼亞、西班牙、瑞士、瑞典、土耳其、英國及美國。其成立之宗旨為藉由跨國政府相互合作，致力於世界民主及市場經濟，以期達成永續經濟成長，以因應全球經濟發展之挑戰。OECD 係提供各國政府分享經驗及尋求解決問題之平台，並與各國政府共同合作以探求經濟、社會與環境變遷之原因，衡量生產、全球貿易及投資流向，分析預測未來趨勢，並廣泛訂定標準以供國際遵循。

馬來西亞內地稅務局(Inland Revenue Board of Malaysia)於 1994 年 9 月成立馬來西亞租稅學院(Malaysia Tax Academy)，係為稅務人員訓練機構，距吉隆坡約 35 公里，主要任務為培育租稅人才，近年來為擴展稅務人員之視野及專業，積極與 OECD 等國際組織聯合辦理各項訓練會議。其與 OECD 每年聯合辦理數場國際研討會，自 2010 年起，定期邀請我國派員參加。

2014 年 OECD 與馬來西亞內地稅務局聯合舉辦之稅務研討會主題包括「租稅協定之談判」、「進階查核國際企業」、「進階查核中小企業」及「進階移轉訂價—案例研究」等。本次奉派參加於 2014 年 12 月 1 日至 12 月 5 日假馬來西亞租稅學院舉行之「進階移轉訂價—案例研究」研討會。內容包括移轉訂價基本概念之介紹、無形資產、稅基侵蝕及利潤移轉(Base Erosion and Profit Shifting, 以下簡稱 BEPS)行動計畫最新發展、企業重組等，並輔以案例研討，以提升稅務人員移轉訂價查核技巧。

貳、與會人員及研討會經過

本次與會人員除馬來西亞內地稅務局之稅務工作同仁 6 名外，包括柬埔寨 (Cambodia) 2 名、香港 (Hong Kong) 1 名、印度 (India) 2 名、印尼 (Indonesia) 2 名、馬爾地夫 (Maldives) 2 名、模里西斯 (Mauritius) 1 名、菲律賓 (Philippines) 3 名、斯里蘭卡 (Sri Lanka) 3 名、泰國 (Thailand) 2 名、越南 (Vietnam) 2 名、尚比亞 (Zambia) 及我國 1 名，共計 13 個國家或地區，28 位代表與會。

本研討會共有 4 位 OECD 移轉訂價專家擔任講座，包括澳洲籍 Ms. Melinda Brown (兼任研討會主持人 Event Leader)、德國籍 Mr. Wolfgang Buttner、挪威籍 Mr. Arthur Kristoffersen 及日本籍 Mr. Takeru Nishino。

研討會討論議題涵蓋對移轉訂價基本概念之瞭解、無形資產、BEPS 行動計畫最新發展、企業重整等各項議題。研討會課程安排方式係由 4 位講座分別負責授課主題，其各就負責之範圍以簡報進行說明，並將與會人員分組進行案例研討，由各小組成員透過彼此實務經驗及研討會上之訊息，充分討論並交換意見後，做出分組結論輪流發表結果，再由主持人分析案例之參考解答，另本次研討會由與會代表提供數個真實匿名案例，供與會人員共同討論。透過個案之實例分析及小組討論，與會代表除可提升移轉訂價專業知識外，並可與其他國家代表交換工作心得及平日工作所面臨之困境，進而建立良好情誼，增進實質交流。

叁、研討會內容

一、無形資產議題

依據BrandZ¹發布 2014 年全球最具價值品牌百大品牌排行榜，該年全球百大品牌價值為 2.9 兆美元，較 2013 年成長 12%，顯見無形資產對商業經營之重要性。在跨國企業集團中，無形資產所在地即為利潤所在地，相較於有形資產，無形資產能輕易地被移轉及配置，給予跨國企業極大之租稅規劃空間，因此，無形資產成為移轉訂價之重要議題。

OECD 對移轉訂價指導原則第 6 章無形資產修正草案，於 2012 年 6 月發布最初討論草案，並於同年 11 月進行公開討論，於 2013 年 7 月發布修訂討論草案。又於 2013 年 11 月在巴黎召開諮詢會議，於 2014 年 9 月完成第 1 階段 BEPS 行動計畫部分工作，並預計於 2015 年 9 月完成第 2 階段 BEPS 行動計畫部分工作。第 1 階段完成之內容為(1)擴充移轉訂價指導原則第 1 章之討論，如區位節省(local saving)與其他當地市場特徵、勞動力組合(assembled workforce)及集團綜效(group synergies)等；(2)新增移轉訂價指導原則第 6 章，包含無形資產定義及確定符合常規條件，如無形資產交易之可比較性、對無形資產交易之移轉訂價方法與評價技巧之使用，以及數個案例等。

(一) 定義

無形資產係指非實體資產或金融資產²，能被擁有或受控使用於商業活動，且將此資產移轉予他人或供他人使用應獲得適當之補償。

涉及無形資產移轉訂價之分析重點在於獨立企業在可比較情況下所達成之交易條件，而不侷限於法律或財務會計對於無形資產之定義，例如

¹ BrandZ 係目前世界最大之品牌資產研究資料庫，品牌排名主要依據 3 個關鍵指標：品牌價值 (Brand Value)，即以美元計算之品牌經濟價值；品牌貢獻 (Brand Contribution)，表示品牌對企業盈利能力之貢獻；品牌動力 (Brand Momentum)，反映未來 1 年時間內品牌價值增長前景之指標。

² 金融資產係指現金、權益工具、合約權利或義務收取現金或其他金融資產或交換金融資產或負債，或衍生性資產，例如：債券、銀行存款、股票、股份、遠期合約、期貨合約及互換。

研發支出在財務會計上作為費用而非資本化，惟以移轉訂價之角度而言，該研發功能可能產生無形資產，在進行分析時應予考量；是否獲得法律上之保護（如專利權）亦非決定無形資產是否存在之先決要件，同樣地，是否可以單獨轉讓，在移轉訂價分析中，亦非無形資產定義之必要條件。

鑑於無形資產之移轉訂價價格並非取決於無形資產之分類，移轉訂價指導原則第 6 章討論稿，將不對無形資產分類進行詳細描述，採列舉說明，而常見之無形資產如下：

- 1.專利權：係在特定之地理區域及期間，被賦予獨家之權利，使用某特定之發明，專利通常來自高風險及高成本之研發活動，經由登記而取得法律之保護，透過專利之使用通常可獲得可觀之利潤。
- 2.專門技術及營業秘密：係源自工業、商業及科學上以往之經驗，該經驗為不公開之資訊且已實際應用於企業經營上，但並未以專利或商標註冊之方式保護。
- 3.商標、企業名稱及品牌。
- 4.契約權力及政府特許。
- 5.無形資產之特許權及類似之有限權利。
- 6.商譽及繼續經營價值：通常是用來衡量一家營運中之企業，若其將營運資產移轉予獨立企業，而獨立企業所願意超額給付之部分，一般而言，商譽及繼續經營價值之會計評價或商業評價，與移轉訂價分析之目的無關。
- 7.集團綜效(group synergies)：係指集團因統一管理、資源整合、集中採購及減少重複工作所產生之經營效率。
- 8.市場特性：特殊市場環境可能會影響常規交易價格，例如在高購買力市場，消費者對奢侈品願意支付之價格，與在低購買力市場所願意支付之價格不同。

列示是否屬移轉訂價所稱之無形資產如下：

移轉訂價之無形資產	非移轉訂價之無形資產
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 專利權 ➤ 專門技術及營業秘密 ➤ 商標、企業名稱及品牌 ➤ 契約權力及政府特許 ➤ 無形資產之特許權及類似之有限權利 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 集團綜效 ➤ 市場特性 ➤ 區位節省 ➤ 工作團隊

(二) 無形資產之所有權

無形資產之交易可採下列框架分析：

- 1.依法律安排之約定及條件，確認無形資產之法定所有人。
- 2.藉由功能性分析，確認參與人對無形資產開發、提升、維護、保護及使用之執行功能、使用資產及承擔風險。
- 3.藉由功能性分析，確認參與人之行為與無形資產所有權相關法律安排之條款具一致性。
- 4.依據相關登記文件及契約規定之無形資產法律所有權，和功能、資產、風險及其他價值貢獻因素所創造之有關貢獻，確認與無形資產之開發提升、維護、保護及使用相關之受控交易。
- 5.在可能之情況下，決定受控交易之常規交易價格。
- 6.在特殊情況下，進行必要之交易性質重新定義，以反映常規交易原則。

無形資產之所有權，以經濟上之理由(Economic Rationale)及法律上之所有權(Legal Ownership)來區分。法律上之所有權，係指已註冊或登記之無形資產，如專利權、商標及版權，通常是所有權分析之起點；而經濟上之理由，則將所有權歸屬於有權取得無形資產之經濟效益來判定。以移轉訂價之目的而言，交易一方對無形資產開發所承擔之成本與風險，應擁有

該等對應之利益，即使其非無形資產法律上之所有人，亦即就移轉訂價而言，乃以經濟上之理由認定無形資產之所有權。

若以納稅義務人立場而言，則將無形資產所有權區隔為法律上及利益上所有權，採取方式為集中所有權(Centralized Ownership)及分配所有權(Distributed Ownership)，前者係指將無形資產所有權註冊集中在某一企業，該企業再授權集團內其他關係企業使用，以提供租稅規劃之機會；後者係由集團內企業以預先決議方式，共同享有無形資產之所有權，通常以成本貢獻度協議(Cost Contribution Arrangement)為分攤基礎。

(三) 無形資產之評價

無形資產具有獨特性，且集團內各關係企業間之無形資產交易不同於獨立企業間之交易，此時應如何進行可比較程度分析？如何應用常規交易原則？值得注意的是，當無法找到可比較對象時，不代表無形資產交易不符合常規交易。基此，必須找到一個合理解決之方案。

無形資產之帳面價值不一定能代表其真正價值，歷史成本亦無法彰顯無形資產之價值，且會計衡量標準與公平市場價值不一致時，常存有巨大之財務差異。依照 OECD 移轉訂價指導原則第 1 章至第 3 章，可適用於無形資產交易之最通常規交易方法，包含可比較未受控價格法、再售價格法、成本加價法、交易淨利潤法及利潤分割法，其中以可比較未受控價格法及利潤分割法為最有用之方法，另在採用前述方法時，應避免選擇以成本為基礎之方法，只有在少數情形下，可採用此法，例如企業開發供集團內部使用之非獨特性無形資產(如供內部使用之軟體系統)出售予關係企業使用。此外，在決定最適移轉訂價方法時，由於無形資產通常擁有獨特之特點，無形資產之可比較性是關鍵議題，因此，應考慮重要之可比較因素：(1)獨家性；(2)區域範圍；(3)使用壽命；(4)發展階段；(5)預期之未來經濟利益；(6)其他因素，如當地市場特色等。

無形資產與一般商品不同，無法透過自由市場機制決定價格，且每個

人對無形資產感受程度不同，亦會造成對價值認定之差距，故無形資產價值之評價亦可採用鑑價技術，在鑑價時應考量因素為：(1)財務預測之準確性；(2)關於成長率之假設；(3)貼現率之估計；(4)使用期限及終值；(5)關於稅之假設。

無形資產之常規交易價格必須考慮可比較程度分析之目的，分別以財產轉讓方和受讓方之角度來看，就前者而言，常規交易價格要檢視可比較對象之獨立企業願意轉讓此財產之價格；從後者角度來說，常規交易價格要檢視可比較之獨立企業願意支付此財產的價格，這取決於無形資產之價值及對其業務之受益程度。

(四) 案例研究

➤ Cureacle 案例 第 1 部分

● 事實

Cureacle 為治療過敏之藥物，關係企業間透過為期 3 年，收取固定權利金之契約，進行此款藥物製造及配銷之授權。該契約所訂條款與可比較產品在常規交易契約之條款是相符的，且權利金費率與未受控交易在契約執行時所預測之合理收益相當。

在合約之第 3 年，Cureacle 被發現與另一種藥物結合使用時，對治療高血壓亦有療效，此一發現導致該藥物之被授權人，其銷售量及利潤大幅增加。如果常規交易契約之簽訂係在知道前述情況之第 3 年進行，毫無疑問地，雙方會達成較高之權利金費率，以反映無形資產增加之價值。

有證據支持這樣之觀點（且該證據可提供給稅務機關）：Cureacle 之新功效在契約生效時並無法預見，且在第 1 年合約之權利金費率是由雙方按當時就此藥物之效益合理預期。契約並未包含價格調整之條款或其他不確定性風險之保護條款，也與可比較未受控交易對象之條款相符。基於對類似情況下獨立企業之行為分析，沒有理由相信在第 3 年之發展會如此重大，以致在常規交易情況下，須對交易價格重新談判。

- 問題

你會調整第3年之權利金費率嗎？

- 參考答案

綜合各方面之情況考量，沒有理由將權利金費率在第3年調整。如果進行調整，將會違反移轉訂價指導原則第6章無形資產之原則，因為在本案例中，此為不適當之使用後見之明，亦無理由認為估價在一開始就非常不確定，並且常規交易之雙方會要求制定價格調整條款，或價值之變化如此重大而須對交易重新談判。

➤ **Cureacle 案例 第2部分**

- 事實

承上述例子，假設在第3年底，關係企業雙方就契約重新進行談判。在此一階段，雙方已知 Cureacle 之價值已顯著超過最初之預計。然而，去年未預見之事情才剛發生，不可能可靠地預測藥物之銷售量是否會繼續上漲、是否能進一步開發藥物之療效，以及競爭對手也發現此療效時，市場之發展會如何影響銷售量。所有這些考慮因素使得無形資產權利之重新評價存在高度不確定性，惟關係企業仍簽訂為期10年之新授權契約，並基於此藥物之銷售仍繼續和不斷增長之需求，該契約大幅增加權利金費率。

當無形資產可能具有潛在高價值，但價值尚未建立記錄時，簽訂長期之固定權利金費率契約並不是行業慣例。鑑於價值之不確定性，亦無證據表明，由關係企業所為之任何預測會被獨立企業視為簽署固定權利金費率契約之合理依據。假設有證據顯示，獨立企業堅持在契約中引入預期價格調整之條款，並透過每年審查之形式保護自己利益。

假設在第4年銷售量增加，而10年期契約所收取之權利金費率被認為符合常規交易原則。然而，在第5年，競爭對手引進一種藥物，其療效比 Cureacle 在治療高血壓具有更大效益，因此，Cureacle 對高血壓療效部分之銷量迅速下降，而對治療過敏之銷量不受新藥物影響。

- 問題

你會調整第 5 年之權利金費率嗎？

- 參考答案

10 年期契約中訂定之固定權利金費率在第 5 年後就不能被視為符合常規交易原則。因此，自第 6 年年初，稅務機關對其進行移轉訂價調整是合理的，因為在類似情況下，獨立企業會依據契約規定，按年度審查結果對相關價格進行調整。

➤ **Telebit 案例**

- 事實

假設 Telebit 公司將生產及銷售微晶片之權利授權予其新設之子公司 Telebit-Sub 公司，授權期間 5 年，權利金費率固定為 2%。此權利金費率係依據利用相關無形資產所獲收益之預測來決定，該預測顯示前 5 年產品銷售額，每年將達到 5 千萬元至 1 億元。

獨立企業之間因考量無形資產之不確定性，簽訂無形資產授權合約時，不會設定為固定之權利金費率，通常會考量將來實際銷售額與預計銷售額之差異，而訂有權利金費率之調整條款。Telebit 公司將其生產及銷售微晶片之權利授權予另一家獨立製造商，其約定之權利金費率如下：

銷售額	權利金費率
100,000,000 元以下	2.00%
100,000,001—150,000,000 元	2.25%
150,000,001—200,000,000 元	2.50%
超過 200,000,000 元	2.75%

- 問題

你會做調整嗎？如果會，是依據什麼基礎？

你會需要由可比資料中獲取什麼證據？

● 參考答案

儘管 Telebit-Sub 公司在第 1 年銷售額達到 5 千萬，但其隨後幾年之銷售額是預測之 3 倍。稅務機關有權在隨後幾年按 Telebit 公司與獨立製造商之可比較未受控交易所訂立之權利金費率調整條款為依據，確定權利金之合理費率。

二、稅基侵蝕及利潤移轉(BEPS)行動計畫最新發展

(一) 背景

BEPS 係指跨國企業集團利用各國稅制差異進行租稅規劃，使其人為地減少應繳稅額或將利潤移轉至經濟活動較少或沒有經濟活動之低稅負地區，以減少其全球總體稅負，甚至達到雙重免稅效果，造成各國稅基侵蝕。OECD 為了回應此一議題且應 G20 之要求下，於 2013 年 2 月發布 BEPS 報告，同年 7 月發布 15 項「BEPS 行動計畫」。G20 領袖高峰會並於同年 9 月在聖彼得堡舉行，各國領導人表示全力支持 BEPS 行動方案並聲明：「利潤應於經濟活動及創造附加價值之所在地課徵稅負。」

BEPS 之 15 項行動計畫如下：

行動計畫	預計完成日
1 數位經濟時代之租稅挑戰	2014 年 9 月
建立國際一致性公司所得稅稅制	
2 消除混合錯配安排之影響	2014 年 9 月
3 強化受控外國公司(CFC)之應用	2015 年 9 月
4 減少因利息及其他金融支付之扣除所產生之稅基侵蝕	2015 年 9 月及 12 月
5 有效打擊有害租稅競爭，並將租稅透明及實質課稅	2014 年 9 月、2015 年 9 月及

原則納入考量	12 月
重建國際租稅規範標準之有效性及效益	
6 防止租稅協定濫用	2014 年 9 月
7 防止人為規避常設機構之構成	2015 年 9 月
8 確保移轉訂價結果與無形資產之價值一致	2014 年 9 月及 2015 年 9 月
9 確保移轉訂價結果與風險及資本之價值一致	2015 年 9 月
10 確保移轉訂價結果與其他高風險交易之價值一致	2015 年 9 月
提升租稅透明度和確定性	
11 建立蒐集分析稅基侵蝕與利潤移轉資料及執行計畫之方法	2015 年 9 月
12 要求納稅義務人揭露侵略性租稅規畫	2015 年 9 月
13 重新檢視移轉訂價文據	2014 年 9 月
14 提升爭議解決機制之效率	2015 年 9 月
迅速落實措施(Swift implementation of the measures)	
15 建立執行相關計畫之多邊工具	2014 年 9 月及 2015 年 12 月

(二) 2014 年成果報告(Deliverables)

歷經委員會議、線上合作(online collaboration)、開發中國家參與、討論草案、利害關係人參與及徵詢公眾意見等 12 個月之努力，2014 年在 OECD 及 G20 共識下發布 7 項 BEPS 行動計畫成果報告，並透過聲明書解釋其內容及性質。7 項成果包括 3 份報告（行動計畫 1、5 及 15）及 4 項工具（行動計畫 2、6、8 及 13），其內容如下：

- 1.行動方案 1—數位經濟時代之租稅挑戰：**數位經濟是資訊與通訊科技帶來之成果，其無實體交易特性增加 BEPS 風險。BEPS 行動計畫將稅收與相對應之經濟活動及價值創造緊密結合起來，以期解決 BEPS 風險。單獨針對數位經濟制定政策有其困難，須透過行動計畫 8-10(移轉訂價)、行動計畫 7(防止人為規避常設機構之構成)、行動計畫 3(強化受控外國公司法規之應用)等其他行動計畫，以及跨境交易加值型營業稅政策等措施，以解決數位經濟所造成 BEPS 問題。
- 2.行動方案 2—消除混合錯配安排之影響：**混合錯配係利用交易涉及不同國家之間對所得、實體、交易性質認定及稅制差異，對同一實體、所得、交易或金融工具適用不同租稅待遇，進而產生雙重課稅或雙重免稅之結果。金融危機後此問題逐漸被重視，因各國銀行大量將虧損移轉至其他國家，導致稅基侵蝕。該報告分別就修正國內法與 OECD 稅約範本提出建議，致力消除跨國交易因混合錯配安排所造成之稅基侵蝕。
- 3.行動方案 5—有效打擊有害租稅競爭，並將租稅透明及實質課稅原則納入考量：**有害租稅競爭係各國透過降低稅率、增加租稅優惠措施等，吸引具高度流動性生產要素及經濟活動，進而促進各國經濟發展，惟扭曲資本流向，造成稅基侵蝕，並可能造成雙重免稅結果。該報告要求在 2015 年 12 月底前分 3 階段進行：完成 OECD 會員國優惠稅制之審查、訂立策略以擴大非 OECD 會員國之參與及修改現有標準規範該報告並指出無形資產租稅優惠措施，應辨認該等無形資產具實質活動且與他國強制資訊交換為前提。
- 4.行動方案 6—防止租稅協定濫用：**該報告指出租稅協定應避免創造無須課稅之機會或透過稅基侵蝕避稅，包含協定競購(treaty shopping)，呼籲進行下列 3 項工作：(1)研議修正租稅協定範本與國內法；(2)澄清雙重免稅並非租稅協定之意圖；(3)各國與他國洽簽租稅協定前，應考量其租稅協定政策。未來將對一些技術性細節相關條款進行草擬，並考量反租稅協定濫用條款對集體投資工具之影響。

5.行動方案 8—確保移轉訂價結果與無形資產之價值一致：對現有 OECD 移轉訂價指導原則第 1 章、第 2 章及第 6 章涉及無形資產部分所作出之修訂，修訂內容包含無形資產之定義、對於無形資產相關交易提供指導原則、當地市場特性及跨國企業集團綜效之移轉訂價處理原則，並提供大量案例以協助如何適用相關原則。

6.行動方案 13—重新檢視移轉訂價文據：此行動計畫係為稅捐機關對移轉訂價分析、風險評估及調查提供充分資訊，提升資訊透明度，以有效處理跨國企業稅基侵蝕與利潤移轉問題。該報告規範移轉訂價文據包括：(1)核心檔案；(2)本地檔案；(3)國別報告，以提供跨國企業集團分布在各國之企業之收入分配、納稅情況、其他經濟活動相關指標、一國企業與集團位於其他國家企業間之交易資料等，作為進行移轉訂價評估之主要依據。

7.行動方案 15—建立執行相關計畫之多邊工具：本項計畫提供發展多邊工具相關之稅務及國際公法問題之分析，使各國在消除 BEPS 及修訂租稅協定過程中，可應用多邊工具，其目標係加速並簡化為因應 BEPS 而執行之措施及修改租稅協定。OECD 財政委員會(Committee on Fiscal Affairs)將於 2015 年 1 月考慮草擬一份多邊協定以供參採。

(三) 未來方向—2014 及 2015 年

BEPS 行動計畫是整體性及全面性之解決方案，因此，2014 年成果報告須進一步解決技術性議題，以及考量與 2015 年成果報告間之相互影響，同時持續完成 2015 年成果報告，並繼續與利害關係人進行諮詢，加強開發中國家之參與，以確保所有工作於 2015 年結束。

(四) 透明度及移轉訂價文據

目前各國所需之移轉訂價文件格式差異極大，造成跨國企業難以整合其移轉訂價報告，更有甚者，某些國家之稅捐機關過度重視所需文件之格式，導致追求不重要之細節，而模糊整個跨國交易全貌，影響查核結果。

研議有關移轉訂價文據之規範，以加強稅務機關之資訊透明度，並考

量企業之依從成本。修改 OECD 移轉訂價準則及提出國內法制度設計之建議，包括要求跨國企業依共通模式，提供其全球所得分配、經濟活動及在各國所負擔之租稅等所需資訊予所有相關政府單位。

1.移轉訂價文據之目的

OECD 認為在研議移轉訂價文據規範時，應考量：(1)稅務機關評估移轉訂價風險時，提供必要資訊；(2)確保納稅義務人制定受控交易價格和其他交易條件，以及申報揭露受控交易所得時，能夠合理考慮移轉訂價之要求；(3)查核移轉訂價時，為稅務機關提供有用之資訊。

納稅義務人辦理申報前或申報時，應仔細評估本身是否遵循移轉訂價規定。保證稅務機關能夠在資訊充分之基礎進行移轉訂價風險評估，從而決定是否進行移轉訂價查核。此外，當稅務機關決定查核時，其能夠及時獲得或要求納稅義務人提供所有必要之額外資訊，從而著手進行移轉訂價查核。

2.移轉訂價文據之三層架構

OECD 建議各國備妥移轉訂價文件之過程應一致，並訂定移轉訂價文件之三層架構：**核心檔案**，包括適用跨國企業所有成員之標準化資訊；**本地檔案**，包括本國營利事業受控交易之具體資訊；**國別報告**，包括跨國企業集團收入和稅負在全球分配之情況及集團內各成員所在國家（區域）之經濟活動，詳細內容如下：

(1)核心檔案旨在提供跨國企業集團全貌，包含(a)跨國企業集團全球組織架構；(b)跨國企業業務概述（包括全球業務性質、整體移轉訂價政策及全球收入和經濟活動之分配情形）；(c)跨國企業之無形資產情況；(d)跨國企業內部融資活動；(e)跨國企業財務及稅務情況。

(2)本地檔案之重點是本國營利事業與其他國家關係企業重大受控交易之移轉訂價分析，本地檔案資訊包括具體交易之財務資訊、可比較

程度分析及最適移轉訂價方法之選擇與應用，作為核心檔案之補充。

- (3) 國別報告要求以表格化方式呈現所有與全球收入分配、納稅情況以及跨國企業集團營運所在租稅管轄權經濟活動指標等相關資訊，國別報告還須列示跨國企業集團成員之財務資訊、設立登記地所屬租稅管轄權、成員設立登記地（若不同於所屬租稅管轄權）及主要商業活動。

3. 一般性議題

分別就納稅人遵循成本之考量、移轉訂價文據提示期限、重大性、文件保存、更新頻率、語言、罰則及保密性等問題提出原則性規範。

三、企業重組議題

國際間對於跨國企業之課稅已有共識，即跨國關係企業之交易應比照獨立企業間交易分配利潤，關係企業間執行之功能愈複雜、使用之資產愈有價值及承擔之風險愈高之一方，應獲配較多之利潤。企業在進行全球布局時，通常涉及組織之重新配置，主張其重組係為改善經濟規模、增進集團綜效及提高供應鏈效率，惟企業重組通常伴隨著跨國企業集團成員間利潤重新分配，其移轉訂價議題不容忽視。

（一）定義及範圍

企業重組係指跨國企業之功能、資產及風險之跨境調動，其可能涉及有價值無形資產之跨境移轉，亦可能與現存協議之終止或重新協商有關。企業重組之範圍主要包括跨國企業集團內部功能、資產及風險重新配置，其與第三方（如供應商、分包商、客戶）之關係也可能是企業重組原因及/或受其所影響。

自 90 年代中期以來，許多全功能配銷商轉型為風險有限之配銷商或委託商(commissionaire)，或將全功能製造商轉型為代工製造商或來料加工製造商，或將無形資產之權利移轉至集團內之中心個體（如智慧財產管理公司）。前述轉型往往涉及無形資產潛在利潤及風險之移轉，將相關潛在

獲利移轉至低稅率國家或地區。

以企業銷售功能重組為例，重組前、後如下表：

重組前	重組後
位於 A 國之全功能配銷商	位於 A 國之委託商
自關係人及非關係人購買商品，並銷售給非關係客戶	名下無任何存貨，完全以委託者 (Principal) 之名義銷售商品
在 A 國負責行銷活動及品牌發展	行銷政策由委託者決定
承擔存貨風險、市場風險、信用風險	存貨風險、市場風險及信用風險移轉予委託者
擁有顧客（如客戶名單等）及品牌相關權利	無形資產移轉予委託者
功能、無形資產和風險之補償(+++++)	功能、無形資產和風險之補償(++)

（二）主要議題

移轉訂價指導原則第 9 章主要介紹企業重組與移轉訂價有關之 4 項主要議題，包含風險之特殊考量、對企業重組本身之常規交易補償、重組後受控交易報酬及實際交易之辨認，說明如下：

1. 風險之特殊考量

在企業重組議題下，風險分配之檢視在功能分析中甚為重要。在公開市場中，風險承擔增加會以預期報酬增加作為補償，惟實際報酬增加與否須取決於該風險實際實現之程度。有關風險之查核應由契約條款開始，通常條款會界定雙方之風險如何劃分，惟某些交易條件可能未於書面條款中約定，此時，可以交易雙方或多方之實際行為作為判斷風險分配之依據。

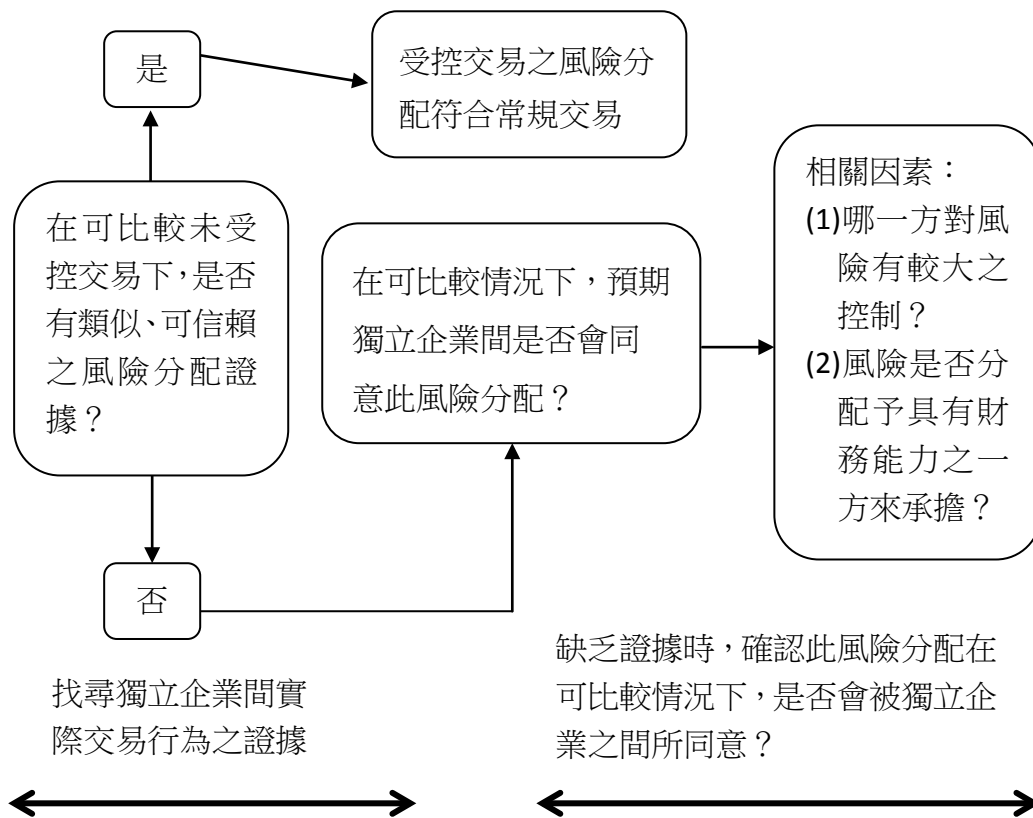
在查核關係企業間之風險分配及其移轉訂價結果時，必須注意，契約所約定之風險配置可能與交易之經濟實質不同，此時，不僅審視契約條款，亦須審視以下問題：

(1)關係企業之行為是否符合契約上風險之分配

企業行為一般被視為真實風險分配之最佳證明。例如製造商出售貨物予他方國家之關係配銷商，依交易之契約約定，配銷商須承擔全部之匯兌風險，惟實際上該移轉價格似乎經過調整，實際之匯兌風險已由配銷商移轉予製造商承擔，故不符合契約分配風險。獨立企業間之交易，由於雙方利益分歧，使其以契約條款來約束彼此，惟同樣之利益分歧可能在關係企業之間不存在。因此，在此情況下，須進一步分析，以確定該交易條款之真實性。

(2)受控交易之風險分配是否符合常規交易

當資料可證明在可比較未受控交易下有類似之風險分配，則關係企業間之風險分配可視為符合常規交易。當無法找到可比較資料證明受控交易之風險分配是符合常規交易時，並非就直接推論該受控交易不符合常規交易，因為關係企業間可能會從事獨立企業間不會進行之交易，故須確定於類似情況下，該風險分配在獨立企業之間是否會被同意，惟此一決定是主觀的，涉及不確定性。為減少不確定性，可參考 2 項相關因素來判斷風險分配之合理性：**(a)控制風險能力**，當缺乏可比較資料以證明風險分配是否能符合常規交易原則時，將有賴於模擬獨立企業是否為相同之風險分配，控制風險能力之評估有助於判斷獨立企業間之風險分配。因此，如果被分配到風險之一方是受控交易中控制風險能力相對較少之一方，則稅務機關可以對其風險分配是否符合常規交易提出質疑；**(b)承擔風險之財務能力**，當風險是按契約約定分配給一方，在契約訂立當時，其並無財務能力來承擔該風險，亦無適當之機制承受風險，將遭質疑該風險在常規交易下是否會被轉讓到該方。因此，每個案件實際情況皆不相同，應該要審慎考量。確認受控交易下之風險分配是否符合常規交易之流程，以附表說明如下：



(3) 風險分配之結果為何

一般而言，承擔風險之企業如符合常規交易原則，其應負擔管理成本或避險費用，亦應負擔因風險實現所產生之成本，並藉由預期報酬之增加以獲得補償。關係企業間之風險重新分配對轉讓人及受讓人將產生正面或負面影響：移轉之結果將使受讓人面臨潛在損失及或有負債，卻可能獲得該風險所附帶之預期報酬。

2. 對企業重組本身之常規交易補償

企業重組時，可能涉及跨國間有價值事物之移轉，如有價值之無形資產、或涉及現存協議（如製造協議、分配協議、特許或服務協議等）之終止或重大重新協商。根據 OECD 稅約範本第 9 條，對於設在兩個不同國家之兩個關係企業之間，功能、資產及風險的移轉、或契約關係之終止或重新協商，其條件之訂定或實行不同於獨立企業，使任何原本應產生在企業一方之利潤，因為該等條件而未產生，則這些可納入該企業之利潤並予

以課稅。

企業重組可能會造成一方預期利潤之減少，常規交易原則並未要求對企業預期利潤之減少進行補償，而係對有價值之資產或權利之移轉給予補償。在判斷企業重組之交易是否符合常規，首先進行可比較程度分析，當存在可比較資料時，可視情況判斷是否進行差異調整；若無可比較未受控交易時，則可透過下列檢視以助於評估獨立企業之間，在可比較情況下是否會同意相同條件：(1)重組交易前後功能、資產及風險之變動；(2)重組之商業理由及所產生之預期利益；(3)參與人實際可獲得之選項。

企業重組造成潛在利潤或損失之重分配，而獨立企業之間對潛在利潤或預期未來利潤減少，不必然會得到補償。常規交易原則並不會對某個體預期未來只減少一點利潤，即要求要對其作出補償。當對企業重組適用常規交易原則時，其問題在於是否有移轉具有價值之事物（權利或其他資產），或是否有對於現有協議作出終止或重大之重新協商，以及在獨立企業可比較情況下，該移轉、終止或重大重新協商是否會被補償。

企業重組往往涉及關係企業各自之風險變化。以配銷商為例，假設該配銷商風險分配之改變，係因現存配銷協議其風險在參與者之間重新分配之重新協商。

轉換前利潤 (歷史資料)	未來 3 年預期利潤 (假設保留完全風險)	轉換後預期利潤 (低風險活動)
案例 1 第 1 年：-2% 第 2 年：+4% 第 3 年：+2% 第 4 年： 0% 第 5 年：+6%	-2% ~ +6% 具重大不確定之利潤範圍	保證每年 2% 穩定利潤
案例 2	+5% ~ +10%	保證每年 2% 穩定利潤

第 1 年：+5% 第 2 年：+10% 第 3 年：+5% 第 4 年：+5% 第 5 年：+10%	具重大不確定之利潤範圍	
案例 3 第 1 年：+5% 第 2 年：+7% 第 3 年：+10% 第 4 年：+8% 第 5 年：+6%	0% ~ +4% 具重大不確定之利潤範圍	保證每年 2% 穩定利潤

案例 1，配銷商為了有相對較低但較為穩定之利潤，而放棄具重大不確定之潛在利潤，獨立企業是否願意這樣做，須視該轉換前後之預期報酬、風險容忍程度、實際可獲得之選項，及對重組本身可能之補償而定。案例 2，假設獨立企業在該配銷商情形下，且有其他選項，則獨立企業不太可能會在無額外補償情形下，同意對該風險及相關潛在利潤重新分配。案例 3，當商業或經濟環境有顯著變化時，此時分析應考量潛在利潤之未來走向，僅依賴歷史數據資料是不夠的。

移轉無形資產所產生之難題，在於被移轉資產之辨認及對其價值之衡量，因並非所有具有價值之無形資產皆受到法律之保護、註冊及入帳。在分析企業重組之重點在於確認被移轉之重大無形資產、獨立企業是否會對移轉無形資產給予報酬？無形資產之常規交易價值為何？在移轉有價值之無形資產時，可分為 4 種類型：(1)將無形資產（權利）由當地(Local)企業移轉至核心(Central)企業使用；(2)無形資產在移轉當時並無確定價值；(3)當地之無形資產；(4)契約權利。

在評估跨國企業契約之終止或重大之重新協商，於常規交易下是否應給予補償，應衡酌重組當時情況，特別是各參與人相關之權利與其他資

產，以及各參與人實際可獲得之選擇，必須考量 4 種情況：(1)終止或重新協議是否以正式作成書面記載並訂定補償條款；(2)協議條款（及存在或不存在之補償條款等）是否符合常規交易；(3)商業法或判例是否規定補償權利；(4)常規交易之一方是否願意對因協議終止或重新協商而受有損失之另一方給予補償。

3.重組後受控交易報酬

重組前後之交易皆適用相同之常規交易原則，亦即在移轉訂價方法之選擇及應用上，仍須經由可比較程度分析來決定，並依移轉訂價指導原則處理。在進行可比較程度分析時，會產生重組前後之實際差異(factual difference)，此一差異可能會影響可比較程度分析及結果。

4.實際交易之辨認

稅務機關在審查受控交易時，應根據關係企業間實際從事之交易進行分析，但有 2 項例外情形：(1)當交易之經濟實質不同於其形式時；(2)如果該受控交易之安排，依交易整體來看，不同於獨立企業間在符合商業目的及合理情形之交易模式，且其採用交易架構是否會影響稅捐稽徵機關決定適當之常規價格。在第 1 種情況下，稅務機關可能忽視該交易參與人之特性，並重新建構符合實質之特性；關於第 2 種情況，稅務機關將在商業合理行為下，尋求調整該協議之條件。

例如 A 公司為一跨國企業，負責製造及配銷產品，該產品之價值不是由產品技術決定，而是由該品牌及曝光程度決定。A 公司擁有一知名且有價值之品牌，而該品牌之發展、維護及全世界行銷策略之執行是由 A 公司總部 125 位員工所執行。其後發生重組，A 公司將品牌移轉給 Z 國新設立之子公司 Z，Z 公司以成本加成補償 A 公司品牌管理服務之報酬。在相同條件下，並無證據顯示，獨立企業之間會從事此種交易安排，並作出同樣之風險分配。而 Z 公司係由當地 1 家信託公司管理，並無員工或主管能有效執行與該品牌策略性發展風險有關之控制功能，亦無財力承擔這

些風險。考量整個事實及情況，該交易之經濟實質與形式不符，且採行這樣之交易並無任何商業理由之證據。在這情況下，OECD 移轉訂價指導原則認許稅務機關可不承認雙方所採行之架構。

(三) 案例研究

➤ Swallow This

● 背景

跨國集團Swallow This公司開發、製造及配銷高療效之抗憂鬱藥，而集團主要銷售產品為分別以「放鬆」、「微笑」、「享受」命名之3項藥品。在2010年1月，該跨國集團位於A國³之母公司Swallow This公司（以下簡稱STA）財務長，在收到該集團新任國際租稅經理提交之備忘錄後，瞭解到其面臨艱困時刻。

根據該備忘錄，由於集團在不同國家所營運供應鏈之企業重組規劃，該公司之移轉訂價對不同管轄區域稅務機關之審核規範不再具有辯護性。相對地，在該集團營運之各個不同租稅管轄區域，將產生一個重大之移轉訂價調整風險及附加之移轉訂價處罰。

過去，Swallow This 集團很少關注移轉訂價此一議題。因此，財務長成立一個移轉訂價專案小組以查明(1)集團計劃之企業重組是否會引起不同管轄區域之租稅審查；(2)應採行何種行動以避免任何潛在之租稅責任及處罰。

● 商業事實

母公司STA已開發出「放鬆」、「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之有效成分。STA僅製造「放鬆」抗憂鬱藥，並銷售至世界各地當地相關之配銷子公司，包括其位於X國⁴子公司Swallow This（以下簡稱STX）。

STA 從 2010 年 1 月 1 日起 10 年期間，將其「微笑」、「享受」抗憂鬱

³ 假設 A 國位在北美地區。

⁴ 假設 X 國位在亞洲地區。

藥在亞洲市場之獨家製造及配銷權授權予其 STX。ST 歐洲及 ST 拉丁美洲也分別在歐洲市場及拉丁美洲市場擁有類似之獨家製造及配銷「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之授權。(註：ST 之抗憂鬱藥並不在非洲行銷及銷售)

STX 製造「微笑」、「享受」抗憂鬱藥，在亞洲市場銷售這些藥物及「放鬆」抗憂鬱藥，由 X 國銷售予非關係顧客及其他亞洲國家之集團全功能關聯當地配銷商。當 2010 年 STX 與 STA 之獨家授權合約一經確定後，STX 建造一座預期使用期限為 20 年之製造廠房（建造成本為 100 萬美金）。

在執行有關「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之活動方面，STX 負責採購這些藥物之原物料，實行生產計畫、製造藥品、品質控制、包裝及運送。STX 持有原物料存貨 180 天及製成品存貨 90 天。在「放鬆」抗憂鬱藥產線方面，STX 在亞洲市場是一個買、賣兼具之全功能配銷商。

STX 承擔採購「微笑」、「享受」抗憂鬱藥原物料價格之相關風險、包含「放鬆」抗憂鬱藥在內所有藥物之存貨風險、生產與品質控制風險、過時(obsolescence)風險、匯率兌換風險、信用風險及市場風險。STX 執行自身之研究發展活動來改進「微笑」、「享受」抗憂鬱藥製造過程之效率，隨後並建立一項顯著之製造知識技術(know-how)。

- 企業重組計畫

為了能達到綜效與規模經濟，簡化產品線管理以改進供應及配銷鏈效率目的之全球商業模式，STA 於 2012 年 9 月決定自 2013 年 1 月 1 日開始重組集團：對所有這三項藥物之採購及配銷活動將集中於 B 國新設立之 Swallow This 公司（以下簡稱 STB），STB 也成為主要生產「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之子公司。

結果，STX 在「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之亞洲市場中，從全功能製造商調整為契約製造商，且在 X 國市場中，從全功能配銷商調整為有

限風險配銷商。

Swallow This 集團之當地配銷商公司會向 STB 下訂單，而後 STB 會將亞洲客戶之訂單遞交 STX 出貨。STX 不再從其他集團配銷商公司手中接收或處理訂單。

在 2014 年，「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之生產從 X 國重新配置至 Y 國⁵ 所新設立之關係企業，以取得較低廉勞工成本之優勢。STX 遭受 200 萬美金之關廠損失。

STX 並沒有因為在「微笑」、「享受」抗憂鬱藥部分，從全功能廠商轉變為契約製造商，以及在所有 3 項藥物之亞洲市場部分轉變為有限風險配銷商，而受到補償。STX 製造「微笑」、「享受」抗憂鬱藥所獲得報酬為「可比較契約製造活動之可比較資料範圍之中位數」，而在 X 國市場配銷「放鬆」、「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之報酬為淨銷售額之 5%。

STX 並沒有因為「微笑」、「享受」抗憂鬱藥之生產重新配置及其所遭受之關廠損失而受到補償。

● 問題

在完成功能性分析後，移轉訂價小組開始回答各種不同問題，即：

1. 在 2013 年及 2014 年是否發生有形資產及無形資產之移轉？若有，是哪些資產？
2. 如果有移轉，何項可比較分析要素是你建議必須深入考量？
3. 當 STX 從一個全功能製造商轉變為一個有限風險（契約）製造商，以及從一個全功能配銷商轉變為一個有限風險配銷商而未受補償時，STX、STA、STB 是否遵循常規交易原則？STX 自身調整重組下，常規交易補償是如何決定，意即(1)是否只將移轉財產之內在價值納入評估考量，或(2)是否也將地方性製造活動產生之收益移轉影響效果納入評估考量（例

⁵ 假設 Y 國也位在亞洲地區。

如估算因該轉變所帶來之未來利潤減少)及更一般地來說,對企業重組之影響效果為何?

4. STX 自 2013 年成為具特定功能、風險及資產特性之契約製造商,你會選擇何種移轉訂價方法?
5. 就關閉廠房這點來討論移轉訂價問題,下列議題應該被考量:(1)集團中何者應該承擔相關結束成本(termination cost)?(2)如果生產活動係重新配置到集團中另一公司時,Swallow This 集團中面臨降低生產活動之公司應該被補償嗎?若是,則在何種情況下?(3)補償應該由集團中獲得重新配置之生產活動公司承擔,或是由做決策之母公司承擔?

● 參考解答

1. 在 2013 年,無形資產—配銷權移轉,STX 市場佔有率改變,從亞洲市場縮減為 X 國市場。在 2014 年,無形資產—製造權移轉,從 STX 重新配置至 Y 國新建立之關係企業。此外,有形資產—STX 廠房,於 2014 年關閉,並未移轉。無形資產—STX 進行研發所創造之製造知識技術,於廠房關閉後隨之消失,並未移轉。另外,集團重組亦引發 STA 轉讓無形資產予 STB,包含有關藥物製造及採購活動等知識技術(及可能其他無形資產)、客戶名單與有關行銷及銷售藥物之其他無形資產,以及現有藥物製造亦存在移轉合法權利(許可)以使用該專利製造藥物。
2. 如果有移轉,所有 5 項可比較程度要素(產品特性、契約條件、功能分析、經濟環境、商業策略)都應該被考慮,其中有 2 項可比較因素可能最為重要:(1)受測個體之功能性分析(包含 STA 及 STB 之重組前後);(2)契約條件。
3. 根據給定之事實和情況,各方未採取常規交易,很可能是因為在轉換時缺乏補償要素。然而,並不是每個企業重組都會引發補償,須考慮是否移轉「有價值之事物」是很重要的,例如任何有形資產或無形資產(包括權利)或任何現有權利之實質性重新談判或其他合約安排將會獲得常

規交易之補償。

(1)否。

(2)是，當企業重組時，常規交易補償之決定，不應該只將移轉財產之內在價值納入評估考量，同時也應該將地方性製造活動產生之收益，因重組產生之影響納入評估考量，故亦應包括因該轉變，估算未來減少之利潤一併評估考量。

4.基本上，視情況而定。然而，必須強調的是企業之本質（包括低風險這項事實）是決定最適移轉訂價方法之重要因素，而不是反過來由方法決定風險程度。在關係企業之間已有清楚之交易(包括執行功能分析及確定這些交易之其他經濟相關特性)，並考慮未受控資料之可用性及潛在可比較交易，最適之移轉訂價方法可能為成本加價法或交易淨利潤法(TNMM)。如果確定 STA 及 STB 在重組後都使用有價值之無形資產，則利潤分割法可能是最合適之方法。

5.就關閉廠房這點來討論移轉訂價問題：

(1)集團母公司 STA 應該承擔相關終止結束成本。因為母公司 STA 係企業重組計畫之決策者，與關閉廠房承受關廠損失之 STX 及重新配置後進行生產活動之 Y 國新成立關係企業皆有合約約定，故應由其承擔相關終止結束成本。

(2)如果生產活動係重新配置到集團中另一公司時，Swallow This 集團中面臨減少生產活動之公司應該被補償。當 Swallow This 集團中面臨減少生產活動之公司須關閉廠房而承擔關廠損失，以及因該轉變所帶來之未來利潤減少時，則就該部分理應被補償。

(3)補償應該由做決策之母公司承擔，但亦有可能由集團中獲得重新配置生產活動之公司承擔。

► I-Watch®案例

A-Watch 公司係 A 國稅務居民，製造手錶以 I-WATCH®商標及品牌名稱行銷許多亞洲國家，A-Watch 公司係 I-WATCH®之登記所有權人，在 A-Watch 公司之努力經營下，I-WATCH®在銷售該品牌手錶之亞洲國家成為知名品牌並可獲取可觀之經濟價值，然而，I-WATCH®手錶從未在歐盟行銷，故在歐洲市場不具知名度。

第 1 年 A-Watch 公司決定進入歐盟市場，並在 B 國（一個歐盟國家）設立 100%持股之子公司 EuroWatch 有限公司，擔任配銷商。A-Watch 公司同時與 EuroWatch 公司簽訂長期免權利金之行銷及配銷合約，依據該合約，EuroWatch 有限公司被授予在 B 國市場銷售 I-WATCH®手錶並使用 I-WATCH®品牌名稱之獨家權利，合約期間 5 年，可選擇續約 5 年。EuroWatch 有限公司未自 A-Watch 公司取得 I-WATCH®商標及品牌名稱相關之其他權利，尤其是禁止 I-WATCH®手錶再出口。EuroWatch 有限公司唯一之活動是行銷及配銷 I-WATCH®手錶，EuroWatch 有限公司進口已包裝完成可直接銷售予最終消費者之手錶，無須再進行加工。

根據合約，EuroWatch 有限公司以歐元向 A 國之 A-Watch 公司購買 I-WATCH®手錶，取得產品所有權在歐盟配銷，產生相關成本（例如存貨及應收帳款融資），並承擔相關風險（例如存貨、信用及財務風險）；EuroWatch 有限公司並須協助在歐盟開發市場，A-Watch 公司提供 EuroWatch 有限公司 I-WATCH®手錶在歐盟市場發展策略之諮詢，A-Watch 公司基於亞洲國家之經驗發展出完整之行銷計畫，A-Watch 公司制定及核准行銷預算，對於廣告設計、產品定位及核心行銷訴求有最終決定權，EuroWatch 有限公司向 A-Watch 公司諮詢於當地市場執行行銷策略之相關問題，協助執行依 A-Watch 公司指導方針制定之行銷策略，並評估行銷策略之有效性，開發市場之相關成本及風險由 A-Watch 公司負擔，A-Watch 公司按 EuroWatch 有限公司投入行銷活動之支出加上適當加成補償 EuroWatch 有限公司。

假設對於這種情況下，透過完整之可比較性分析，包括詳細之功能性分析，得出之結論為 EuroWatch 有限公司向 A-Watch 公司購買 I-WATCH® 手錶再銷售之交易應與其代 A-Watch 公司執行行銷活動之交易分別分析，EuroWatch 有限公司向 A-Watch 公司購買手錶再銷售之交易符合常規。

在第 1 年至第 3 年，EuroWatch 有限公司依據與 A-Watch 公司之合約於歐盟市場進行市場開發與行銷，EuroWatch 有限公司獲取合約約定之行銷服務報酬，按成本加成計算，經分析符合常規。第 2 年 I-WATCH® 商標及品牌名稱在歐盟已具知名度，I-WATCH® 手錶於歐盟手錶市場之地位已確立。

● 問題

1. 你有什麼想法？
2. 假設與可比較對象比較時，EuroWatch 有限公司基於行銷支出之服務費是不合常規，可能過高或過低，你的方法為何？

● 參考答案

1. 根據案例之事實描述狀況，A-Watch 公司在扣除合於常規補償 EuroWatch 有限公司之功能後，其有權保留所餘利用 I-WATCH® 商標及品牌名稱在歐盟市場取得之收入。在這種情況下，不須調整移轉訂價。
2. 服務費應調整至常規交易金額。

四、案例研討

(一) 個案研究：印尼

母公司－A 公司是位於 K 國之汽車製造商。A 公司在 I 國設立子公司－B 公司，B 公司主要功能為組裝 A 公司所生產之零組件與進入 I 國市場。根據協議，當每次 B 公司未使用 A 公司生產之零組件時，B 公司就須支付一筆罰款予 A 公司。A 公司投資生產零組件，如果 B 公司不買這些零組件，則 A 公司可能發生潛在損失。因此，此筆罰款係彌補 A 公司因非計畫性存貨(unintended inventory)所產生之潛在損失。

- 問題

你認為像這樣的一種支付確實存在於一般行業中，或只是利潤分享(profit sharing)之性質？

- 思考方向

首先應釐清 A、B 公司間之契約內容為何？（包含何時支付罰款、罰款金額如何計算等）。倘該筆支付常見於商業慣例中，應考慮可比較程度要素，亦即產品特性、契約條件、功能分析、經濟環境、商業策略，例如母公司執行之功能為何？其所承擔之風險及擁有之資產為何？以衡量其利潤配置是否合理。

（二）個案研究：菲律賓

X 公司位於菲律賓，是一家銷售化妝品及美容相關之直銷商(direct seller)。直銷仍是其營運模式，銷售也來自目錄及網站，其商品包括化妝品、香水、化妝用具、服裝、家飾等。

在 2013 年 12 月，X 公司購買 Y 公司，其母公司設在美國。而 Y 公司產品已經損壞及（或）過時，且立即計劃銷毀。

X 公司就其在 2013 年所得稅結算申報書聲稱損失是因為購買立即銷毀之商品所產生。

- 問題

- 1.依商業慣例企業是否會購買這些已損壞/過時之商品，並意圖立即銷毀？
- 2.為什麼 X 公司沒有歸還損壞/過時商品予 Y 公司？
- 3.因 X 公司及 Y 公司是關係企業，我們如何確認 Y 公司向 X 公司就損壞/過時商品所收取之價格是否符合常規？
- 4.本案例可以認為是 BEPS 之一個實例嗎？

- 思考方向

先思考 X、Y 公司間之契約是否對損壞或過時商品有所規範？惟本案例尚

須其他進一步資訊，例如運送條件為何？由誰承擔存貨風險及損壞商品風險？是否為獨家代理？另本案例可能為租稅規避之情形。

(三) 個案研究：香港

此案例涉及 X 集團內 3 家集團公司 (A、B、C 公司)，X 集團之業務為製造金屬禮品，其主要客戶在美國及歐洲。

A 公司是在香港註冊成立之投資控股公司。A 公司沒有任何主要之利潤生產活動，且不處理任何有形資產(material asset)，除了投資於 B 公司及 C 公司以外之資產。

B 公司是 A 公司 100% 持有之子公司。B 公司是在香港註冊成立之貿易及製造公司。第 1 年，B 公司進行所有貿易及製造業務，並擁有近 100% 之 X 集團資產。自第 2 年起，B 公司停止製造業務，成為一個純粹之貿易公司。

C 公司是 A 公司另一家 100% 持有之子公司，其自 2 年起，在中國大陸註冊成立之一家製造公司。

第 2 年，B 公司繼續執行銷售、採購及行銷功能。B 公司向 C 公司購買成品銷售予在美國及歐洲之非關係客戶，並代表 C 公司向非關係之第三方購買原料。B 公司處理 X 集團約 50% 之淨資產，並在香港僱用約 100 名員工。

另一方面，C 公司透過 B 公司取得來自非關係方之原料後，在中國大陸進行製造功能。C 公司在第 2 年出售其全部成品予 B 公司，並處理 X 集團約 50% 之淨資產，其在中國大陸前 2 年享有免稅優惠，並再隨後 3 年享有稅捐減半之租稅優惠。

B 及 C 公司之損益表在第 2 年顯示這 2 家關係企業之利潤分配不平均。此外，第 2 年 B 公司之利潤突然下降，但 C 公司卻獲得大量之利潤。

- 問題

移轉訂價安排似乎是在一個非常規交易原則基礎，如何依常規交易原則建立 B 公司及 C 公司間之移轉訂價交易？

- 思考方向

企業重組可能會減少一方之預期利潤，然而，常規交易原則並未要求對企業減少之預期利潤進行補償，僅對有價值之資產或權利之移轉給予補償。應考量 B、C 公司重組前後之狀態，依功能、資產及風險來分析變動前、後之差異，並考量重組之商業理由及所產生之預期利益等。

肆、心得與建議

一、心得

面對跨國企業常藉由各國之間稅制差異進行租稅規劃，以達免稅或減輕稅負之效果，各國皆加緊腳步地提出防範機制，避免侵蝕稅基及稅收流失，我國亦應配合國際趨勢發展，制定相關反避稅法令，並配合 BEPS 行動計畫，適時研提國內稅法修訂評估報告，持續加強專業訓練及精進專業知識，俾維護我國稅基及保障稅收。

本次研討會在 OECD 及馬來西亞內地稅務局精心安排及規劃下，議程內容豐富，包含移轉訂價各項議題及 BEPS 行動計畫最新進展，適時輔以案例說明，令與會人員能充分瞭解移轉訂價之概念及國際租稅發展趨勢，並透過小組討論，能使各國與會人員互相交流及分享經驗，獲益良多。此外，利用會後時間安排參觀馬來西亞內地稅務局總部、大型購物中心、中央政府行政中心及中央市場等，認識當地人文、品嚐當地美食及體驗當地文化，令人印象深刻。另本次研討會著重於移轉訂價之案例研究，除移轉訂價專家所準備之案例外，並鼓勵各國與會人員準備真實案例一同討論，惟因馬來西亞租稅學院誤繕我國與會代表之電子郵件，致無法事先準備案例與與會人員共同研討，實為可惜。

二、建議

- (一) 跨國企業利用移轉訂價、資本稀釋或免稅天堂之控股公司等方式進行租稅規劃，以達成整體稅負最小化，而各國已採行反避稅制度（如移轉訂價制度、反資本稀釋、受控外國公司法則及實際管理處所之居住者公司等），以防杜租稅規避。目前我國已有移轉訂價制度及反資本稀釋相關規定，尚未建置其他相關反避稅法規，建議參考國際間作法，適時推動受控外國公司課稅制度及實際管理處所認定等措施，確保我國稅基。
- (二) 透過本次研討會，知悉部分國家如印度、菲律賓、印尼、日本等，均設有專責人員或部門查核移轉訂價案件。目前我國移轉訂價案件之審查受限於

人力，係由一般審查營利事業所得稅之同仁兼辦，由於此類案件複雜程度高，涉及層面廣，甚至須對整個集團進行查核才能瞭解交易全貌。爰建議在人力許可情形下，設立移轉訂價專責查核部門，以培育移轉訂價查核人才。

(三) 持續派員參與國際訓練，有助同仁瞭解國際租稅趨勢，擴展國際視野，並提升同仁參與國際事務之交流能力。