

出國報告(出國類別：國際研討會)

馬來西亞內地稅務局與經濟合作暨發展組織聯合舉辦「處理移轉訂價可比較資料取得困難之工具包(著重於礦業訂價)」研討會報告

服務機關：財政部賦稅署

姓名職稱：專員 鄒侃玆、稽查 黃啟倫

派赴國家：馬來西亞

出國期間：107年9月23日至29日

報告日期：107年12月3日

摘 要

馬來西亞內地稅務局(Inland Revenue Board of Malaysia)與經濟合作暨發展組織(The Organization for Economic Co-operation and Development, 下稱 OECD)於今(2018)年 9 月 24 日至 28 日共同舉辦「處理移轉訂價可比較資料取得困難之工具包(著重於礦業訂價)」研討會，邀請 OECD 移轉訂價專家 Ms. Melinda Brown 及世界銀行代表 Ms. Arcotia Hatsidimitris 擔任議題討論主持人，討論議題包括「移轉訂價基本原則(包括基本概念、受控交易功能風險分析、常規交易方法、可比性分析)」、「無法取得適宜可比較資料之解決方式」、「採礦業營運概況簡介」及「採礦業案例研析」，各國與會人員就各前述議題相互交換意見，並就移轉訂價案件查核實務進行經驗分享。

目 錄	
壹、前言及目的	1
貳、議程及與會代表	2
參、討論議題	3
一、前言(OECD 全球租稅計畫 THE OECD’ S GLOBAL RELATIONS PROGRAMME ON TAXATION).....	3
二、移轉訂價基本原則.....	4
三、無法取得適宜可比較資料之解決方式.....	18
四、採礦業營運概況簡介.....	21
五、採礦業案例討論.....	27
肆、心得與建議	35

壹、前言及目的

OECD 是由全球 35 個會員國組成之國際組織，總部設於巴黎。其宗旨為幫助各會員國實現持續性經濟成長和就業，同時保持金融穩定。為達到上述目的，OECD 每年舉辦數十場研討會，邀集世界各個國家派員相互分享專業知識以達到促進世界經濟發展的最終目標。

我國向來重視國際租稅發展趨勢，歷年來選擇適合議題派員參與研討會，期透過與世界各國稅務代表及 OECD 稅務專家們交換實務意見與心得，俾使我國租稅制度更加完善，共同為改善各國租稅環境而努力。

本次援往例派員參加由馬來西亞內地稅務局與 OECD 共同舉辦之「處理移轉訂價可比較資料取得困難之工具包(著重於礦業訂價)」研討會，會議除針對前開主題提出解決可比較資料取得困難之可行方式，並透過採礦業案例研討過程，由各國與會人員分享移轉訂價案件查核經驗。

貳、議程及與會代表

本研討會由馬來西亞內地稅務局與 OECD 共同舉辦，研討會期間為今(2018)年 9 月 24 日至 28 日，主要討論議題包括：

- 一、前言。
- 二、移轉訂價基本原則(包括基本概念、受控交易功能風險分析、常規交易方法、可比性分析)。
- 三、無法取得適宜可比較資料之解決方式。
- 四、採礦業營運概況簡介。
- 五、採礦業案例討論。

本次會議邀請任職國際組織之租稅專家共同與會討論，包括 OECD 移轉訂價專家 Ms. Melinda Brown 及 世界銀行代表 Ms. Arcotia Hatsidimitris，加上來自 14 個亞洲及非洲國家或地區之與會代表共計 26 位。

叁、討論議題

一、前言(OECD 全球租稅計畫 THE OECD' S GLOBAL RELATIONS PROGRAMME ON TAXATION)

經濟合作暨發展組織(OECD)架構分為 3 大部門,1.理事會(Council):OECD 最高決策機構,從事監督與策略擬定。2.秘書處(Secretariat):從事分析與建議工作。3.專業委員會(Committee):各種不同專業之委員會,在各自權限範圍內,針對實質經濟與社會問題進行討論與研究,其中財政委員會負責國際租稅業務。

全球租稅計畫(GRP)由日本、澳洲、義大利、南韓、荷蘭及土耳其等 6 個國家出資設立,由澳洲、奧地利、比利時等 20 餘國專家組成,主要係提供了一個平台,讓 OECD 和各國稅務機構官方就國際租稅相關議題【如:移轉訂價、租稅協定及稅基侵蝕與利潤移轉(BEPS)】作意見交流。

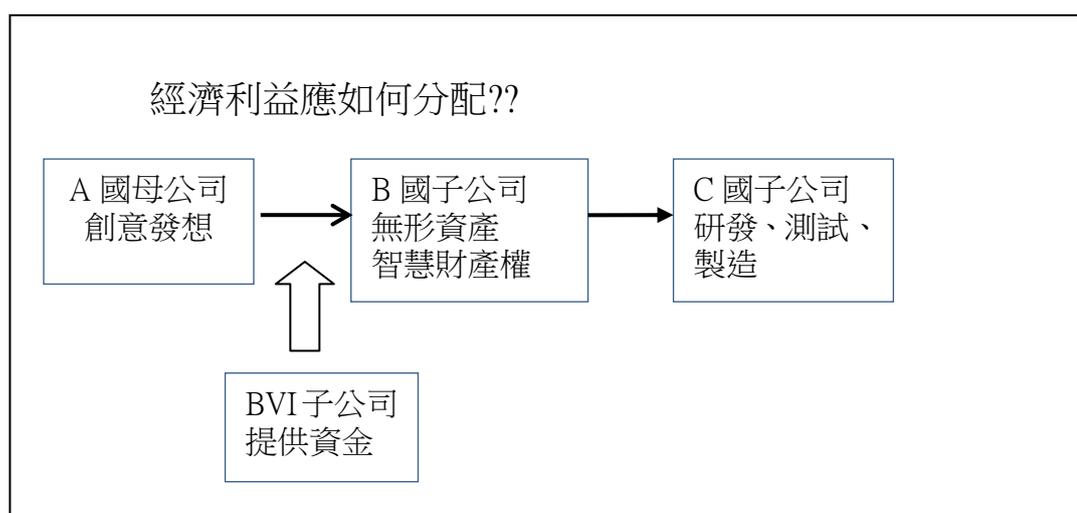
全球租稅計畫針對各種國際租稅議題,每年舉辦約 60 場研討活動,來自全球 100 多個國家約 2,000 名稅務人員,分享各自經驗,並在國際租稅議題及實務作法上尋求共識,並研擬常見問題之處理準則。自 1992 年以來,約有 40,000 名稅務官員參加該計劃。其中許多活動係與其他國際稅務組織合作提供,如:亞洲稅務行政及研究組織(Study Group on Asian Tax Administration and Research, 簡稱 SGATAR)等。而本次由馬來西亞內地稅務局與 OECD 聯合舉辦「處理移轉訂價可比較資料取得困難之工具包(著重於礦業訂價)」研討會,亦是本(2018)年度全球租稅計畫研討活動之一,期望透過各國實務經驗分享及分組案例討論,增進各國租稅人員交流。

二、移轉訂價基本原則

(一)移轉訂價之定義

移轉訂價(transfer pricing)概念源於經濟上關係企業交易對商品與服務之價格制定，而依營利事業所得稅不合常規移轉訂價查核準則(下稱 TP 查核準則)第 4 條第 1 項第 10 款規定，係指營利事業與關係人間從事受控交易所訂定之價格或利潤。其核心概念係關係企業間利用不合常規之交易安排，進行利潤配置，以達到降低租稅義務之目的。

在經濟全球化浪潮下，跨國集團企業交易已占國際貿易總額 60%至 70%左右，而隨著資訊科技發展，移轉訂價型態亦有不同，跨國企業之利潤於何處被創造及各個經濟個體執行何種經濟活動，在界定上將會面臨許多爭議。



(二)常規交易原則 (Arm's Length Principle)

常規交易原則係將關係企業視為分別獨立之個體，以個別交易為基礎分析，盡可能貼近開放市場及經濟實質情況，排除租稅扭曲及促進國際貿易投資措施之影響，希望達成關係企業與獨立企業之交易負擔相同稅負。

(三)關係企業之定義

OECD 稅約範本第 9 條對關係企業之定義為「一方締約國之企業直接或間接參與他方締約國企業之管理、控制或資本」或「相同之人直接或間接參與一方締約國之企業及他方締約國企業之管理、控制或資本」。各國對於前揭關係企業之定義仍受到 OECD 移轉訂價準則之限制，一般來說可分為股權控制法(持股比例通常大於 50%)及實質控制法(即兩家企業的董事相同或企業僅有單一客戶或供應商)。

(四)移轉訂價及利潤移轉釋例

1.某跨國企業於 A 國設立製造商子公司，於 B 國設立配銷商子公司，假設製造商銷貨予配銷商之集團內交易條件如下：製造商成本 100 元，配銷商銷售予非關係客戶價格 300 元。如製造商銷售予配銷商價格為 150 元，製造商利潤為 50 元，配銷商利潤為 150 元，而集團整體利潤為 200 元；又如製造商銷售予配銷商價格為 350 元，製造商利潤為 250 元，配銷商利潤為-50 元，而集團整體利潤亦為 200 元。如圖 1 所示，在集團整體利潤不變之情形下，集團內交易應如何訂價？

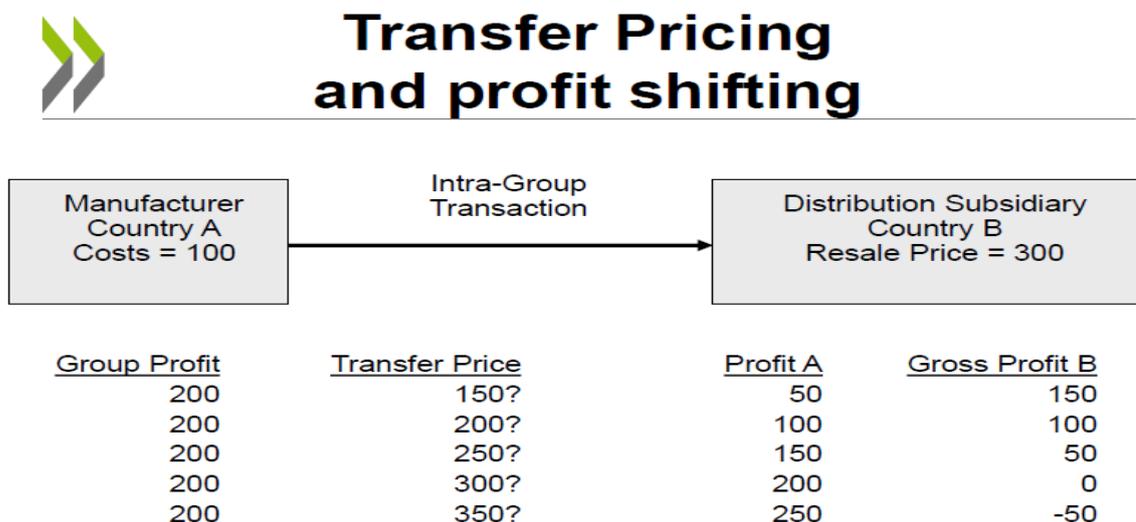


圖 1.交易資訊

2.如 A 國稅率為 10%，B 國稅率為 30%之情形下，跨國企業為減輕租稅負擔，集團內交易之訂價便會傾向將利潤保留於稅負較低之國家。如圖 2 所示，A 國製造商銷售予 B 國配銷商之價格訂為 300 元，則 A 國製造商利潤為 200 元，稅負 20 元(即 $200 \times 10\%$)，B 國配銷商利潤為 0 元，稅負為 0 元。

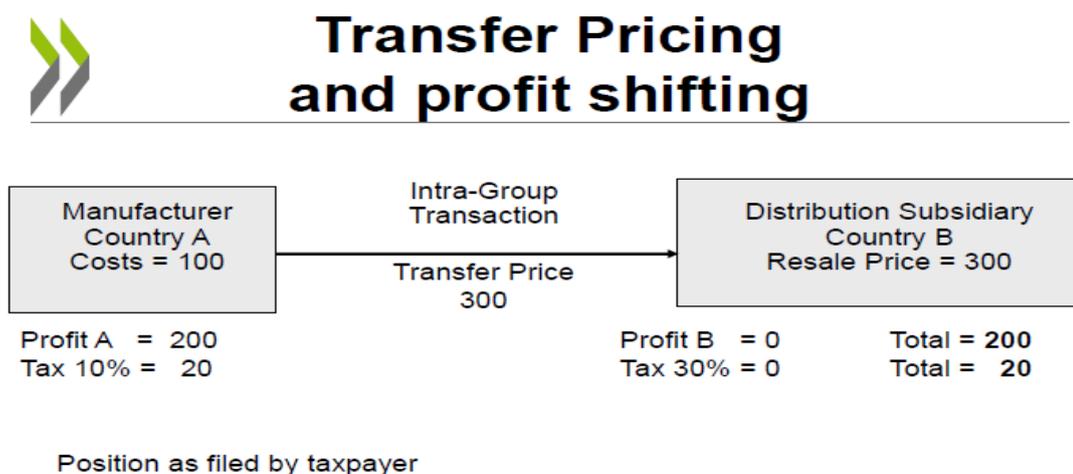
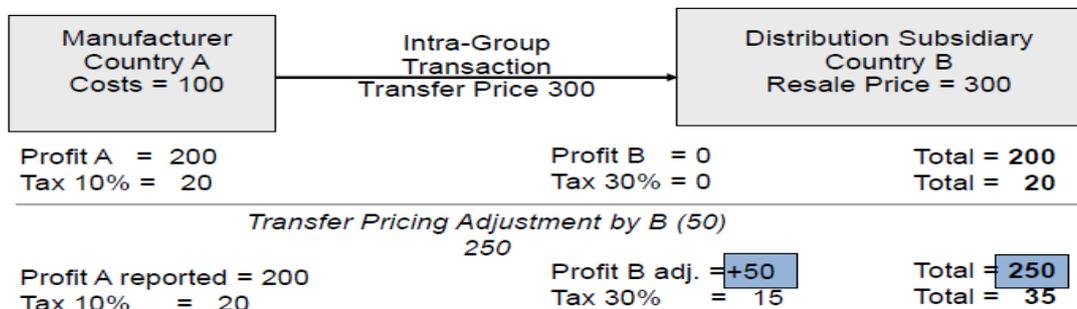


圖 2.利潤分配

3.B 國稅務機關審視前揭集團內受控交易後，認定 B 國配銷商之銷貨成本過高，致保留利潤偏低，應作移轉訂價調整。如圖 3 所示，B 國稅務機關認定 B 國配銷商之合理銷貨成本係 250 元，則 B 國配銷商利潤為 50 元(即 $300 \text{ 元} - 250 \text{ 元}$)，稅負為 15 元(即 $50 \text{ 元} \times 30\%$)。然 B 國之調整使集團整體稅基由 200 元增為 250 元，增加之 50 元即為雙重課稅部分。

Transfer Pricing Adjustment and Economic Double Taxation



Profit doubly taxed = 50

圖 3.B 國移轉訂價調整

4.為消除前揭雙重課稅之情形，A 國稅捐機關亦須配合前揭 B 國稅捐機關所作之移轉訂價調整，將 A 國製造商之銷貨收入由原本 300 元調減為 250 元，利潤由原本 200 元調減為 150 元(即 250 元-100 元)，A 國稅負由原本 20 元調減為 15 元(即 150 元×10%)。綜上，集團整體稅基便會回到 200 元，如圖 4 所示。

Elimination of Double Taxation by Corresponding Adjustment

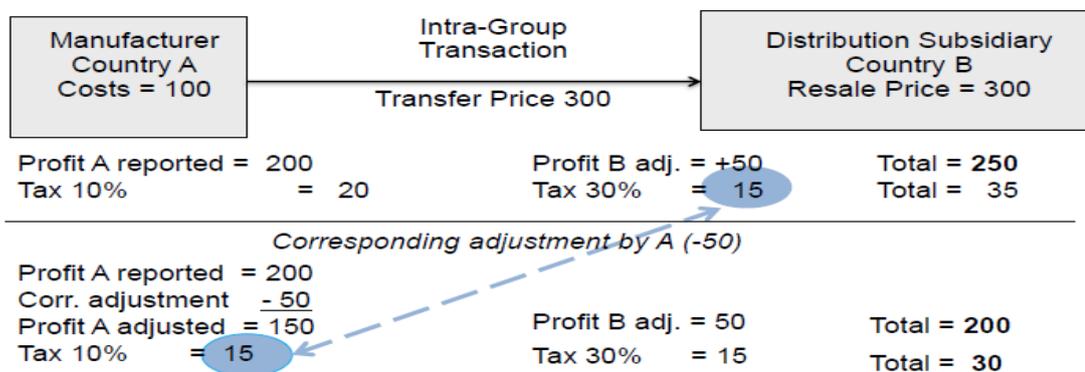


圖 4.消除雙重課稅

(五)精確地描述交易內容

運用常規交易原則之重點在於分析「關係企業間在商業及財務上之關係為何，前揭關係又是如何影響利潤之分配」，為定義關係企業間之商業及財務關係，首先應從瞭解該產業之概況開始，進而到整個跨國企業集團如何運作及集團成員間交易內容，最後再分析各該交易在經濟上相對應之特性。

所謂經濟上相對應之特性即為常規交易原則中用以衡量可比較性之因素，如：契約條件、功能、資產、風險、提供收益之財產(服務)之特性、各個個體之經濟情形及所在市場、商業經營策略。

1.契約條件

契約可反映交易個體之經濟決策，以書面方式記載，得做為交易個體執行功能之具體參考資料，係分析交易之第一步。

2.功能分析

功能分析為移轉訂價分析之基礎，係辨認出各交易個體在經濟上主要執行（或未執行）之功能、經濟上貢獻顯著收益之資產（含無形資產）及隱含風險，性質上屬定性分析（qualitative）。

3.風險分析

風險伴隨著商業活動而生，移轉訂價分析架構裡，高風險伴隨著高預期利潤。分析交易中存在之風險須參酌功能及資產分析，風險分析架構如圖 5 所示，以下就風險分析架構簡要說明如下：

Risk analysis framework for TP

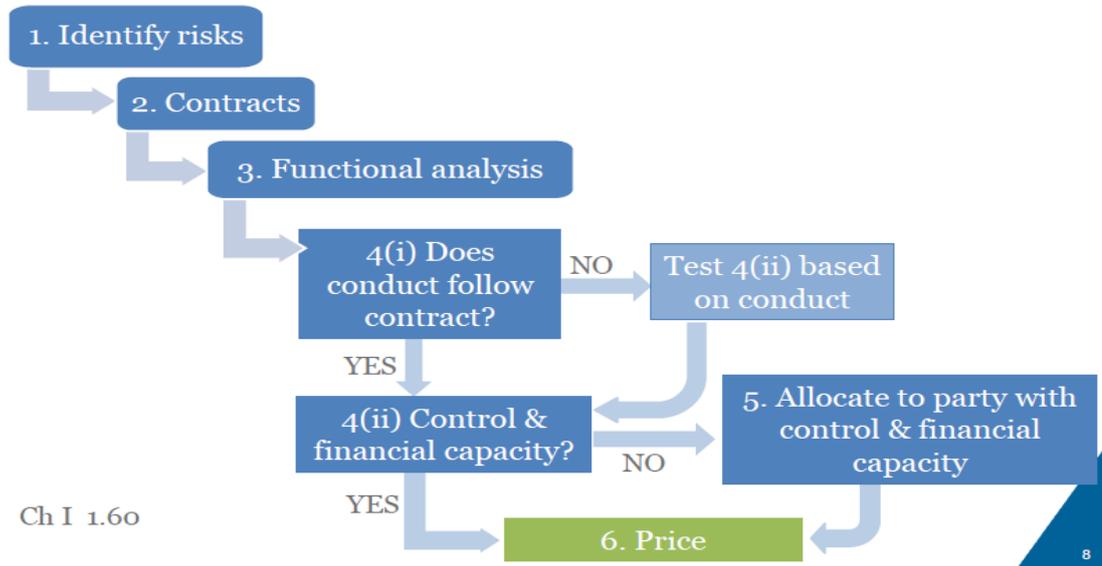


圖 5.風險分析架構圖

(1)步驟一 辨別經濟上重要風險

篩選出交易中之重要風險，而該項風險又是如何影響交易之訂價，並確認可比較對象是否也面臨相同程度之風險，分析風險在交易中之重要性釋例如下表：

【例】某天然氣配銷商銷售對象為家戶	
經濟特性分析	分析結論
產品無差異性	對利潤影響有限
完全競爭市場	
市場規模可預測	
交易參與人係價格接受者	
風險分析	分析結論
取得營運資金的信用條件	信用條件對利潤影響重大

(2)步驟二 契約內容

契約內容呈現獲取潛在利益及承擔潛在風險之結果，然而稅務機關大多在經濟決策多年後始進行調查，雖然此時風險結果已知，但契約內容仍是稅務機關進行移轉訂價分析之重要證據。

(3)步驟三 功能分析

本步驟係分析關係企業交易之相關功能風險，說明關係企業間如何承擔及管理具有經濟重要性之特定風險，尤其是企業執行風險控制及風險減輕行為，而受到風險結果之有利或不利影響，以及具備承擔風險之財務能力。

(4)步驟四 經濟行為與契約內容是否相符

本步驟針對前述風險承擔及風險管理資訊進行分析，確認契約內容規範之風險承擔情形與交易雙方之實際經濟行為是否一致，此步驟包含兩部分，(i)分析關係企業是否遵循契約條款；(ii)基於(i)分析結果，確認風險承擔方在受控交易中是否對風險實施控制，並擁有承擔風險之財務能力。

(5)步驟五 風險配置

根據步驟四(ii)分析，如果步驟一至步驟四(i)認定承擔風險之關係企業沒有對風險實施控制或不具備承擔風險財務能力，則該風險應被分配予實際對風險實施控制且具備承擔風險財務能力之企業。如果存在多家關係企業並對風險實施控制又具備承擔風險之財務能力，則該風險應被分配予對風險實施最多控制之關係企業或關係企業集團。對風險實施控制之其他關係企業也應根據所實施之控制行為重要性給予合理補償。

(6)步驟六 基於風險配置結果制定交易價格

企業應就實施風險控制功能獲得合理補償，承擔風險又實施減輕風險措施之納稅義務人，應當比僅承擔風險或僅實施減輕風險措施之納稅義務人獲得更高之補償。

(六)移轉訂價方法

1.分析移轉訂價案件之方法可分為(一)傳統移轉訂價方法—可比較未受控價格法、成本加價法及再售價格法；(二)交易利潤法—交易淨利潤法及利潤分割法。分別就前揭 5 個常用之移轉訂價方法說明如下：

(1)可比較未受控價格法(Comparable Uncontrolled Price Method，CUP 法)

本法係適用於有形資產、服務及資金之交易類型，在 OECD 移轉訂價指南建議本法應為常規交易方法中最直接且最可靠之方法，惟使用本法著重交易商品必須相同，找尋可比較對象之難度也相對較高，且選取可比較對象後，尚須針對可比較性不足之部分作適當之差異調整。因此，常用於分析內部可比較交易(即同一產品銷售予關係企業及獨立企業)及外部可比較交易(即獨立企業銷售同樣產品與另一獨立企業及關係企業)。本法較適用於大宗物資、農業或化工原物料、金融產品等業別。

(2)成本加價法(Cost Plus Method)

本法係以自非關係人購進之成本或自行製造之成本，加計依可比較未受控交易成本加價率計算之毛利，為受控交易之常規交易價格，因此受測個體為製造階段企業，交易示意圖如圖 6 所示。本法相較於 CUP 法較著重受測個體執行功能及會計一致性，對產品可比較性要求較低，惟實務上很難決定適當成本基礎，且發生的費用不一

定影響價格及利潤水準。

常規交易價格 = 自未受控交易參與人購進之成本或自行製造之成本 ×
(1 + 可比較未受控交易成本加價率)

成本加價率 = 毛利 ÷ 購進之成本或自行製造之成本

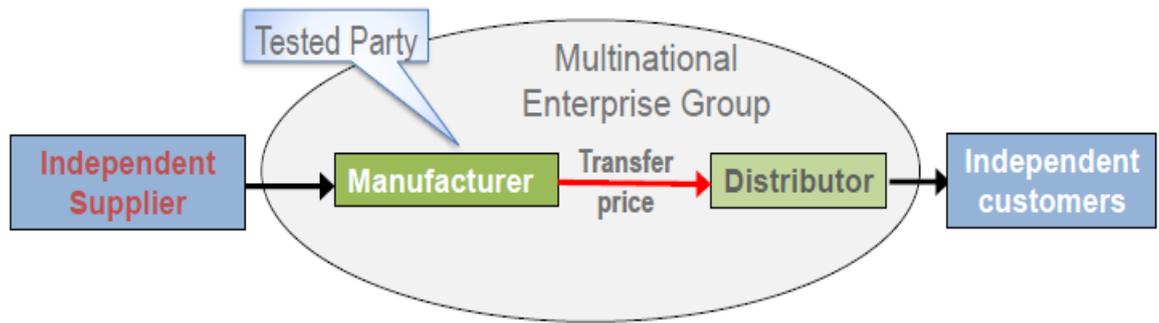


圖 6.成本加價法交易示意圖

(3)再售價格法(Resale Price Method)

本法係按營利事業再銷售予非關係人之價格，減除依可比較未受控交易毛利率計算之毛利，為受控交易之常規交易價格。因此，受測個體為配銷階段企業，交易示意圖如圖 7 所示。本法相較於 CUP 法較著重受測個體執行功能及會計一致性，對產品可比較性要求較低。

常規交易價格 = 再銷售予非關係人之價格 × (1 - 可比較未受控毛利率)

毛利率 = 毛利 ÷ 銷貨淨額

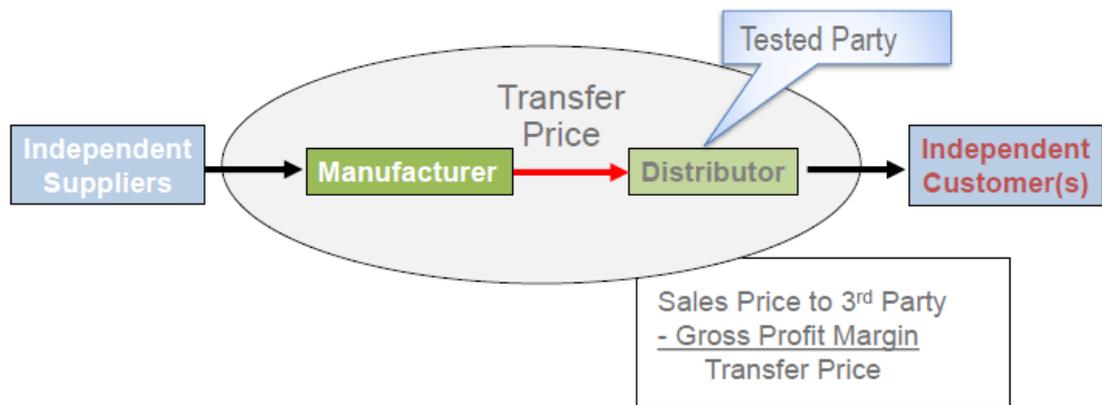


圖 7.再售價格法交易示意圖

(4)交易淨利潤法(Transactional Net Margin Method，簡稱 TNMM 法)

本法係以可比較未受控交易利潤率為基礎，此處之利潤係指淨利潤【即毛利－營業費用(不含利息及稅捐)】，再依受控交易性質選取適合之利潤率指標，利潤率指標之計算式及適用態樣詳如下表：

利潤率指標	計算式	適用態樣
營業淨利率【Operating margin or return on sales (ROS)】	營業淨利潤/銷貨收入	配銷商
營業成本淨利率(Full cost mark-up or return on full costs)	營業淨利潤/營業成本	製造商
資產報酬率【Return on Assets (ROA)】	營業淨利潤/營業資產	資產為基礎之活動
貝里比率(Berry ratios)	毛利/營業費用	仲介商(營業額很大而銷售貨物之成本占總成本費用比例很大之企業)

(5)利潤分割法(Profit split method)

本法適用於每個交易個體都有獨特及具價值之貢獻，並都有承擔經濟風險，且商業活動高度整合。以合併營業利潤為基礎，先按各交易個體執行之功能分配例行性利潤，而剩餘利潤再依無形資產之貢獻分配剩餘利潤。

2.至於應如何選取最適合之方法來分析移轉訂價案件，可透過以下幾個面向綜合考量：

- 透過功能分析受控交易性質
- 考量每種方法之優點和缺點
- 考量可靠交易資訊之可得性
- 考量受控交易與未受控交易之可比性（包括差異調整之可靠性）

另外，OECD 對於如何選取最適移轉訂價分析方法之建議詳如下表：

若 CUP 法比其他方法更可靠，則應優先適用。		
若 CUP 法不適用，則以下列原則判斷：		
當交易其中一方執行主要功能	—>單邊測試方法(one-side approach)	
	—>受測個體=執行主要功能之一方(銷售方或購買方)	
受測個體=銷售方(例如契約製造商或服務提供者)	—>成本加價法	若兩種方法都相當可靠，使用較直接之方法(成本加價法或再售價格法)
	—>以成本為基礎之可比較利潤法	
	—>以資產為基礎之可比較利潤法	
受測個體=購買方(例如行銷商或配銷商)	—>再售價格法	
	—>以銷貨為基礎之可比較利潤法	
當受控交易參與方都具有獨特且有價值的貢獻或是交易具高度整合者	—>雙邊測試法	
	—>利潤分割	

(七)可比較性分析

1.就納稅義務人情況廣泛分析

首重於正確地描述交易內容，再依次選取最適合個案經濟情形之移轉訂價方法、受測個體、定義可比較對象之篩選條件、選取利潤率指標(若選取以利潤為基礎之方法)、定義應納入考量的可比較因素。

2.精確描述交易內容

主要係辨別哪些是交易中之重要經濟特性，例如以功能分析來說，哪些是對營收(或利潤)貢獻度高之主要經濟活動，由哪些交易個體負責執行(即執行功能強弱程度)，該經濟活動有無使用資產，由哪些交易個體所有或使用。而以風險分析來說，先參酌交易契約內容，釐清哪些交易個體承擔風險、哪些交易個體執行經濟決策、哪些交易個體具備風險控制能力及哪些交易個體擁有承擔風險之財務能力。

3.選取最適移轉訂價分析方法

選取最適移轉訂價分析方法前，應先依前一步驟，精確描述交易內容，進而設定可比較對象之篩選條件，評估可比較對象之資料可信度與可得性。也許在選取某一移轉訂價分析方法時，才發現可比較對象之資料可信度或可得性不足，此時應重複檢視交易內容，確認有無其他可適用之移轉訂價分析方法，以提升可比較對象之資料可信度或可得性。移轉訂價分析並不存在唯一解答方式，而係依不同交易態樣儘可能選擇妥適之分析方法，兼顧可比較對象之資料可信度及可得性進行分析。

4.選取受測個體(若選取 TNMM 法)

受測個體應參酌受控交易之功能風險分析，通常是選取複雜度較低之交易個體，且須確認受測個體資料可信度及可得性。

5. 選取可比較對象

可比較對象資料來源分為內部可比較對象及外部可比較對象，內部可比較對象部分(如果可取得的話)，一般認為可信度較高，且可請受查公司提供相關資料參考，以提升可信度，而外部可比較對象通常來自商業資料庫，但必須注意的是，不是每個資料庫都是為處理移轉訂價案件之目的建置，因此財務資料可能存在偏誤，至於應選擇何種可比較對象，仍應透過可比較性分析再做決定。

另外，若分析礦產品或大宗物資，交易市場牌價亦是具參考性之資料，不過，尚須考量牌價、用途等會影響可比較性之因素，做適當差異調整。

6. 相同地區之可比較對象不可得

一般來說，相同地區之可比較對象可比性較高，但並不代表須排除不同地區的可比較對象，須視地區別究竟是否會導致重大經濟性影響。

7. 虧損之可比較對象

一般來說，獨立企業除非未來有可預期之合理利潤，否則不太可能忍受持續性之虧損，如果關係企業中存在有持續性虧損之個體，應注意該個體是否在商業關係中提供某種服務(或執行特定功能)，其中或許存在潛在利潤。即使受測個體有盈餘，並不代表篩選出虧損之可比較對象應排除在外，須視受測個體與可比較對象之可比性而定。

8. 使用商業資料庫之典型篩選過程

篩選可比較對象時，應注意行業代號、地區別、營業活動關鍵字、營收規模、資訊可得性、獨立性、會計項目可得性、營運活絡度及其他提升可比性之篩選條件。

9.其他潛在之可比較資料來源

其他潛在之可比較資料來源，例如；海關資料(須注意海關評價方式不同)、納稅申報資料或其他市場上經濟活動使用之參考資料。

10.其他注意事項

(1)在不同之地理區域或行業代號中，或許可找到功能可比性較高之可比較對象。不完美之可比較對象相較於錯誤之分析方法對測試結果之影響較小。

(2)缺少可比較對象未必代表受控交易不符合常規，其可能原因如下：

- ①獨立經濟個體在可比較之經濟情況下所做的經濟決策相關資料不可得；
- ②須確認受控交易之情況是否與獨立經濟個體具可比較性；
- ③是否因為各交易個體存在獨特貢獻或交易高度整合(亦可思考有無利潤分割法之適用)；
- ④是否受測個體處於垂直整合之產業或小型市場；
- ⑤潛在可比較對象資料之可得性有限。

11.可比較性之調整

在測試過程中，為提升可比較對象之可比較性，在確知有某些物理性差異會影響價格(或利潤)之情形下，應評估有無對可比較對象作適當調整之必要。

三、無法取得適宜可比較資料之解決方式

(一)大宗物資交易

大宗物資(Commodities)交易存在非關係人報價資料可作為找尋常規交易價格參考，在此情況下，可比較未受控價格法係較為合適之分析方法，且應考量交易內容及經濟情況差異，進行合理調整。

(二)避風港法則及其他規則之運用

避風港法則係為特定交易類型指定移轉訂價方法及結果，其優點係降低徵納雙方依從成本及行政成本，提高移轉訂價案件之確定性，而缺點在於可能偏離常規交易價格，導致「雙重課稅」及「雙重不課稅」。

設定避風港比率旨在確保與常規交易結果一致，納稅申報資料不能直接用作可比較對象，因為它無法向納稅人揭露，應以彙總且匿名之資訊建立避風港比率。

設定避風港法則可能需要透過制定法令規定，定義何種交易得適用避風港法則，定義何種移轉訂價方法得適用，定義納稅義務人決定常規交易價格之程序(例如：須準備之文件資料及可比較資料來源)。

(三)利潤分割法

受控交易各參與人所從事之活動如因「高度整合致無法單獨衡量其交易結果」或「各參與人對受控交易有獨特且有價值之貢獻」，或許可嘗試有無利潤分割法之適用。當可取得信賴度高之可比較對象時，利潤分割法並非適宜之分析方法，但並不代表只要無法取得可比較對象，就要選用利潤分割法，仍須就利潤分割法之適用態樣進行檢視。

利潤分割法之分析方式分為貢獻分析(contribution analysis)及剩餘利潤分

析(residual analysis)，詳述如下。

- 1.貢獻分析：先計算相關利潤，再設定合適之利潤分配因子。
- 2.剩餘利潤分析：先計算關係企業之合併淨利潤，再利用其他方法計算每個公司之每個例行職能分配基本收益，進而根據貢獻分析劃分剩餘利潤。

(四)財務評價方法

當無法取得合適之可比較對象時，財務評價數據或許可以做為常規交易價格之參考。惟必須注意幾個重點：

- 確保使用之假設適用於定義常規交易價格。
- 考慮交易雙方之經濟情形。
- 通常基於開發無形資源之未來現金流量估計值及使用壽命。
- 需要信息可信度(例如：財務預測、增長率、折扣率、資產使用年限)。

(五)預先訂價協議

預先定價協議(Advance Pricing Arrangement，下稱 APA)係納稅義務人與一個或多個國家稅務機關間之協議，通常適用於未來3年至5年，APA不會確定交易價格，而是確定移轉訂價分析方法和分析要素，為保護納稅義務人權益及稅務行政效益，關鍵假設係在沒有重大變化之情況下，協議始具有約束力，若違反關鍵假設，則重新談判(包括前幾年申報情形之回顧)，倘若無重大變化，亦可續訂協議。

APA得適用之態樣如下：

- 1.因移轉訂價分析方法或可比較對象之適用限制，導致分析結果衍生可靠性和準確性問題。

2.特別複雜之交易。

3.可將 APA 協議方案或蒐集之資訊應用於未來年度或同一行業中其他納稅義務人之移轉訂價分析。

綜上，APA 於交易高度複雜之情況下非常有用，有助於建立徵納雙方合作關係，幫助稅務機關瞭解產業因素之知識和實務，長期來說，應可減少審計成本、相互協議程序(MAP)或訴訟所需之資源，惟協商過程及成效尚需要公權力配合。

四、採礦業營運概況簡介

(一) 採礦業跨國企業及全球化

採礦業之生產設備必定是礦產資源所在地，而隨著國際經濟越來越融合，跨境交易障礙降低，現行商業模式係將跨國企業業務分割(如：管理部門、財務部門、生產部門、營銷物流部門及採購部門等)，分散在各個國家。

因各國稅率及租稅優惠不一致，跨國企業可能透過降低關係企業間交易礦產物料之價格，及提高關係企業間無形資產及服務之報酬，進行利潤轉移，因此礦產生產國承受稅基侵蝕之壓力相當大，更希望保護其稅基，惟其稅務機關可能因產業知識和稅務行政能力不足，而面臨以下困難：

- 1.申報納稅及資訊交換等相關法律規定未臻完備。
- 2.稅務機關因資訊不對稱，導致難以尋得合適之可比較對象，建構常規交易。
- 3.交易安排之複雜性、稅基保護法規、稅務機關有限之人力、可用資源與稽徵效率。

(二) 採礦業之一般組織架構

某跨國採礦企業集團於礦產生產國設立一家公司（下稱 OPCO），再與外國關係企業（下稱 HOLDCO）簽訂生產協議，由 OPCO 執行採礦業務。OPCO 不一定是資產(採礦權)所有者，如果 OPCO 非資產(採礦權)所有者，OPCO 基本上應為服務公司，負責管理使用 HOLDCO 資產，而 HOLDCO 聘請員工在 OPCO 工作，產出之礦產品再銷往其他境外關係企業，而生產過程中由另一家外國關係企業（下稱 FINCO）執行資

金調度功能，向 OPCO 或 HOLDCO 提供貸款。

(三) 採礦業之財務融資及稅基侵蝕

該產業傳統之融資來源係向外部籌資，包括外部貸款、發行債券、募集資本（股權）或政府參與，另一部分由內部籌資，包括公司以前年度保留盈餘和其他項目之現金流。跨國礦業集團常見之財務操作包括：

- 關係企業貸款之重大利率加價（相對於外部貸款而言）。
- 嵌入融資成分之礦產資產購買（例如機器售後租回）。
- 債務資助之礦山採購。
- 使用混合金融工具。
- 安排取決於礦產國稅收制度之特點。
- 使用營運資金產生利息費用。

資金借貸融資是大型礦業投資之一部分，然而合理與過度間之界限在哪裡？跨國集團因應各國稅率差異進行稅務規劃，一般作法係關係企業間由低稅率國企業借款予高稅率國企業，或由高稅率國企業尋找外部借款。預估該產業有 20% 利潤透過資金借貸方式進行利潤移轉，導致高稅率國之稅基侵蝕。採礦業各階段面臨之財務需求分述如下表：

產業循環階段	財務需求
探勘期	• 探勘公司通常無法從外部借款（無收入）
	• 探勘公司通常採股權融資
	• 向礦產國政府支付預付款

建造維護期	• 勘探公司可能將其利益出售給他人（全部或部分）
	• 可利用礦產進行融資協商
	• 沉重的融資需求
	• 與外部資金來源或資本市場之主要互動
	• 礦產國政府可能會尋求股權
採礦營運期	• 銷售礦產品帶來現金流
	• 生產稅和特許權使用費
	• 各交易個體間之現金調度
	• 資本支出下降，重點在維護及投入
	• 償還債務和分配利潤予投資者
	• 出售礦產資產或變更所有權
	• 通常需要關閉礦山之財務規定
	• 支出下降，重點在維護
	• 礦產擴張，需要額外投資
	• 貿易融資可以確保銷售
關閉恢復期	• 礦產開採停止，收入停止
	• 資產銷售或重新部署到其他投資計畫
	• 需花錢恢復礦場
	• 通常會再次無法從外部借款

(四)石油和天然氣業及煤礦產業之行業概況

採礦業之特性因礦產品不同，其生產方式、市場機制或財務運作亦有所不同，以石油和天然氣業來說，該產業之整體收入相當可觀，其經

濟個體可分為國營石油公司和非國營石油公司，市場上由大型跨國企業主導，其餘小規模企業於性質上更接近服務提供商。因此，無法在整個實體基礎上找到可比較對象，通常就個別交易分析找尋可比較對象。該產業多為垂直整合，石油公司會涉及供應鏈各方面業務，且與服務提供商合作，以下就該產業供應鏈各階段業務及分析移轉訂價實務面分述之：

1.上游業務

主要包括探勘和生產，探勘係由資產所有者與外部油田服務公司合作，相關工作還有地理環境評估、鑽井和開採等，鑽探機具由油田服務公司按日收費(例如：10 萬美元)，且因油價波動之特性，大型石油公司多在鑽探前，即評估市場價格和成本之動向，爰於預期石油價格在一年內上漲時，常會見到鑽探業務增加。

2.中游業務

主要包括運輸和倉儲，因天然氣工廠通常位於油田附近，爰通常透過建立管路運輸。另外，當預期利潤未能達到財務上可行之標準時，企業會將油田堵塞和留下邊際石油，在市場價格回升後，才提取剩餘石油，此稱為「邊際油田開發」。

3.下游業務

主要係提煉原油業務，因訂價模型係依產品之公告價格估算，爰於煉油廠維護成本很高之考量下，石油公司通常會與煉油廠簽訂契約提煉原油，確保以最有效且最便宜之方式進行精煉。價格由市場機制決定，煉油廠生產產品包括基礎油（Base oil）和石腦油(naphtha)，可作為塑料製造商使用之石化原料。

4.行銷和貿易業務

石油公司以賣家角色進入市場後，進而要決定是否以自己的品牌銷售。石化市場訂價係以全球交易所之報價(MOPS)為準，交易透明且公開，對關係企業之銷售亦以市場價格計價，但因不同產地之石化產品仍存在品質差異，尚須按品質差異及運輸成本作調整，而石化業者亦可用長期供貨契約或遠期訂價契約管理前述價格波動風險。

5.產業貢獻利潤之要素

本產業係特許產業，開採許可、權利和相關法令規定受政府管制，承擔經濟和政治上之風險，又因產業特性受市場價格波動影響甚鉅，多會進行長期契約或套利避險等操作。對於此類大宗商品交易者而言，所有交易個體都有關係，按每筆交易之成本計價，利潤配置則依買賣雙方議價能力而定，可以考慮有無利潤分割法之適用。

6.移轉訂價之關鍵議題

- (1)誰在創造價值。
- (2)交易基礎分析，很少使用交易個體測試。
- (3)可比較未受控價格法(CUP 法)，以商品牌價作參考，視需要依品質差異及運輸成本作適宜調整，尚須注意是否可尋得合適之參考價格？報價期間為何？（平均值或單個日期）。
- (4)利潤分割法(用於整合性採礦業務)。
- (5)資金調度上要素(外匯管理、信用評級、運輸設備租賃事宜)。
- (6)無形資產(如：礦產特許權使用費)，以發展 (Development)、價值提升 (Enhancement)、維護 (Maintenance)、保護 (Protection) 及開

發利用（Exploitation）概念分析。

(7)補充說明

採礦業之營運模式及處理移轉訂價案件可能遭遇到的困難，與其他大宗商品產業較為類似。大宗商品市場是購買、銷售和交易原始或初級產品之實體或虛擬市場，目前全球約有 50 個主要商品市場，促成大約 100 種初級商品之投資貿易。大宗商品分為兩類：硬商品和軟商品。硬商品通常是必須開採或提取之自然資源（如黃金、橡膠和石油），而軟商品是農產品或畜產品（如玉米，小麥，咖啡，糖，大豆和豬肉）。

(五)綜上所述，查核採礦業與查核其他產業之移轉訂價案件皆係相當具有挑戰性之工作，須瞭解產業經濟背景，建立一個系統化流程，分析該產業利潤所在之關鍵交易，且瞭解潛在之稅基侵蝕風險，並透過前述多方面檢驗，進行移轉訂價分析。而產業知識會伴隨著案件查核經驗逐年增加，稅務機關與跨國企業間之資訊不對稱應會逐漸降低，稅務機關應能夠更合宜且有效地使用可比性數據。

五、採礦業案例討論

(一)案例一

1.稅務機關蒐集之資訊

A 公司於 A 國註冊成立，負責採礦、製程及運輸等所有步驟，已經投入生產 6 年。A 國稅務機關分析 A 公司之申報資料和過去 5 年度財務報表時，發現 A 公司利潤隨著全球煤炭價格變動(當價格高時，A 公司利潤顯著提升)，而 A 公司利潤似乎在短期內與全球煤炭價格無關。A 公司於低稅率國成立子公司--B 公司。新聞報導描述 A 公司與客戶於 A 國會面並參觀 A 公司礦區。

2.合約內容資訊

A 公司及 B 公司簽訂契約，B 公司每年購進 A 公司全數煤炭產出，而 A 公司須保證煤炭供貨品質。A 公司之額外煤炭產能（如：擴建，收購或新開發的業務）均不在現有協議範圍內。

B 公司每個月初購買 A 公司所有可得之煤炭，依煤炭等級之現行交易價格計算煤炭每噸金額，再根據某些運輸成本或延期付款利息進行調整。在煤炭銷售給客戶之前，B 公司每個月都會獲得所有 A 公司生產煤炭之所有權。B 公司負責與客戶聯繫，並確保及時交貨給客戶，A 公司將向 B 公司提供資訊及協助 B 公司之營銷工作。A 公司和 B 公司在某種程度上共同承擔了市場風險、庫存風險和金融風險。A 公司被分配承擔風險為基礎設施和營運風險。這些風險中都被認為具有經濟意義。綜上，B 公司被視為煤炭營銷商，A 公司被視為煤炭生產商。

3.交易個體之經濟行為

A 公司和 B 公司之高級職員負責有關 A 國礦場之收購和開發之

原始投資決策，並與政府機構進行談判，以獲得開採煤炭許可證。B 公司在 A 國港口已取得 A 公司煤炭存貨之所有權，向 A 公司支付常規價格，並根據運輸成本進行調整，無論 B 公司是否有煤炭之現成買家。B 公司安排運輸、交易煤炭與煤炭金融產品，並混合來自不同供應商之煤炭，以符合客戶需求。B 公司另負責處理來自其他礦山煤炭銷售，為確保對主要客戶供貨穩定。B 公司之利潤基礎在於煤合供應方和需求方、即運輸物流之效率及可靠供貨商之聲譽（透過其在煤炭混合方面之專業知識）。

B 公司支付 A 公司貨款方式：及時付款、在尚未轉售煤炭之長期付款條款上支付常規利息，或者向客戶提供煤炭信貸。B 公司全權負責評估（潛在）客戶之信譽。

由於 A 公司在動力煤行業之專業知識和經驗，A 公司直接參與煤炭生產過程，客戶通常希望與 A 公司直接聯繫。為此，A 公司每年至少邀請 B 公司和客戶到 A 國，審查和討論當前和預期未來煤炭生產之技術規格，以及未來預期客戶之需求。B 公司員工還包括動力煤行業之專家，他們能夠評估持續和預期之市場趨勢、客戶需求和全球供應條件。

4.功能、資產及風險分析

功能：
(1)A 公司執行生產製造功能(負責採煤過程中所有步驟)。
(2)B 公司執行行銷及存貨管理功能(負責開發客戶、維護市場、制定市場戰略決策，客戶契約協商、管理庫存)。
(3)B 公司執行運輸功能(負責從 A 公司礦山至港口運輸)及執行部分生產製造功能(依客戶需求調配煤炭比例)。
資產：
(1)A 公司擁有採煤過程所需之所有設備。
(2)B 公司擁有每個月初從 A 公司購買之煤炭庫存，然後向客戶銷售。

(3)B 公司與船舶公司就煤炭船運簽訂長期契約。長期契約和客戶關係可構成營銷無形資產，但這些契約沒有規定供應煤炭之固定價格，而係根據市場價格定期重新定價。鑑於煤炭按等級劃分之商品化以及全球動力煤之市場性質，這些無形資產之價值可能低於其他行業。B 公司合法擁有其中一些無形資產，並為其開發、強化、維護、保護和利用（DEMPE）有重大貢獻。
風險：
市場風險(A 公司及 B 公司共同承擔)
(1)由於其他替代能源（如天然氣或可再生能源），銷售額下降。
(2)開發國際客戶需求。
基礎設施/營運風險(A 公司承擔)；庫存風險(B 公司承擔)
(1)交付產品之延誤或錯誤。
(2)與生產有關之額外費用。
(3)取消訂貨或供需失衡導致額外庫存（由於其可燃性，不易儲存）。
財務風險(A 公司及 B 公司共同承擔)
(1)價格波動。
交易風險(A 公司及 B 公司共同承擔)
(1)匯率風險。
(2)第三方客戶之信用風險。

5. 選擇和應用最適移轉訂價方法

(1)方案一

因煤炭有市場交易價格可供參考，因此可優先選擇以可比較未受控價格法測試，市場交易價格再根據運輸成本或延期付款利息等差異因素進行調整。

(2)方案二

受測個體擇定 A 公司(煤炭生產商)，因 A 公司負責採礦、製程及運輸等所有產製步驟，因此可選擇以可比較利潤法測試，依 A 公司執行之功能風險篩選可比較資料。

(二)案例二

1.稅務機關蒐集之資訊

A 公司於 A 國註冊成立，負責從提取到清洗、脫水、乾燥至運輸給客戶之所有步驟，已投入生產 6 年。A 國稅務機關分析 A 公司過去 5 年申報資料發現，A 公司通常保留微薄利潤或小額損失，A 公司於低稅率國設有子公司--B 公司。依 A 國新聞報導所述 A 公司客戶與 A 公司於 A 國會面，包括訪問 A 公司礦區之照片。

2.合約內容資訊

B 公司從 A 公司購買煤炭，並在貨物準備裝運後獲得合法所有權。B 公司立即將煤炭直接出售給第三方客戶，安排煤炭直接從 A 國運往客戶，B 公司毋須實際交付貨物。

A 公司和 B 公司間之契約規定 B 公司負責行銷煤炭。B 公司在契約上有義務收購 100%A 公司生產符合市場標準之煤炭。依移轉訂價報告表示，B 公司已被分配承擔與煤炭銷售相關之市場風險、庫存風險、金融風險和交易風險，而 A 公司已被分配承擔其他基礎設施和營運風險。

契約規定 B 公司從 A 公司獲得服務費(7%銷售佣金)。根據財務報表，B 公司獲利能力強且工資成本非常低。根據 B 公司與 A 公司向稅務人員提供之客戶契約和銷售發票，納稅義務人將 B 公司描述為向第三方出售煤炭之企業家。為驗證此說法，稅務人員欲約訪 A 公司主管。

3.交易個體之經濟行為

由於 A 公司在動力煤行業之專業知識和經驗，以及他們直接參與煤炭生產過程，A 公司簽約協助 B 公司尋找客戶。A 公司每年至少一

次邀請客戶至 A 國討論當前和預期未來煤炭生產之技術規格及預期客戶需求。這些討論是與 A 公司人員進行的。

A 公司還代表 B 公司與客戶就買賣條件進行談判。A 公司與 B 公司之員工間沒有太多聯繫。有時 B 公司就客戶國家之市場情況向 A 公司提供諮詢，並代表 A 公司與客戶會面。B 公司為其行銷活動支付 A 公司服務費（以成本加上 8% 之加價計算）。

根據 A 公司與 B 公司間之承購協議，B 公司實際上確實已購買 A 公司之所有可用煤炭庫存。在大多數情況下，B 公司購買煤炭並立即將其出售給第三方客戶。最終購買契約始終在第三方客戶和 B 公司之間。

4.功能、資產及風險分析

功能：
(1)A 公司執行生產製造功能(負責採煤過程中所有步驟)及行銷與存貨管理功能(負責開發客戶、維護市場、制定市場戰略決策、客戶契約協商及管理庫存)。
(2)B 公司執行部分行銷功能(負責準備市場報告、為 A 公司安排客戶會議及其他管理服務。因此，B 公司之活動被視為例行性且易於轉移的。
資產：
(1)A 公司擁有採煤過程所需之所有設備。
(2)B 公司只擁有煤炭庫存。B 公司承租辦公室空間。
(3)長期契約和客戶關係構成無形資產。但這些契約未規定供應煤炭之固定價格（定價根據現行市場價格定期重新談判）。鑑於按等級劃分之煤炭商品化，以及全球動力煤之市場性質，這些無形資產之價值可能低於其他行業。B 公司法律上擁有這些無形資產，但 A 公司在開發、強化、維護、保護和利用（DEMPE）有重大貢獻。
風險：
市場風險(A 公司承擔較多，B 公司承擔較少)
(1)由於其他替代能源（如天然氣或可再生能源），銷售額下降。

(2)開發國際客戶需求。
基礎設施/營運風險(A 公司承擔)；庫存風險(A 公司承擔較多，B 公司承擔較少)
(1)交付產品之延誤或錯誤。
(2)與生產有關之額外費用。
(3)取消訂貨或供需失衡導致額外庫存（由於其可燃性，不易儲存）。
財務風險(A 公司及 B 公司共同承擔)
(1)價格波動。
交易風險(A 公司及 B 公司共同承擔)
(1)匯率風險。
(2)第三方客戶之信用風險。

5. 選擇和應用最適移轉訂價方法

雖然移轉訂價報告載明，B 公司被分配承擔市場風險、庫存風險、金融風險和交易風險，惟依交易實質內容而論，B 公司僅執行部分行銷功能，向 A 公司收取銷售佣金，除可選擇以可比較未受控價格法測試外，因 B 公司執行功能較為單純，似可考量有無可比較利潤法之適用。

(三)案例三

1.案例背景

XYZ 是一家跨國集團公司(下稱該集團)，為大型工程提供專業諮詢、設計和管理服務。該集團之最終母公司和總部位於 F 國。

2012 年，該集團致力於為 M 國煉油廠提供全方位之工程服務。該煉油廠由 MNO 公司(一家位於 M 國經營之石油公司)設立。2012 年，該集團於 M 國設立一家本地子公司 XYZ (M)，其業務係於煉油廠建廠期間從事監督與管理並向 MNO 公司提供工程服務。預計該項目將持續 4 年，並於 2016 年完成。

2.稅務機關蒐集之資訊

XYZ (M) 直接與 MNO 公司聯繫，根據 2012 年簽署之契約提供前述服務，服務費直接支付予 XYZ (M)。XYZ (M) 於 M 國大約有 15 名員工，位於工程現場附近之辦公室。為完成該項目，XYZ (M) 請位於 S 國之一家姊妹公司 XYZ (S) 提供一些技術專家、工程師和管理人員。這些人員之費用由 XYZ (S) 於他們的工資加上 40% 的加價。

於契約期間，XYZ (M) 之收入係向 MNO 公司收取費用，其成本係當地成本及 XYZ (S) 提供專業人員之費用。在工程過程中發生延宕，因此，與 MNO 公司之契約於 2014 年重新談判，XYZ (M) 財務報表顯示 2012 至 2016 年度均有重大損失。

3.合約內容資訊

M 國稅務機關查核 XYZ (M) 稅務申報資料，包括 XYZ (S) 提供人員費用之移轉訂價。分析結論認為，推動 MNO 公司契約成功或

失敗之關鍵因素是：1.與 MNO 簽訂之原始契約和修訂後契約條款和訂價；2.透過專業人員之參與以及管理工程計畫來控制集團成本。

4.交易個體之經濟行為

XYZ (M) 與 MNO 公司之契約係於 2012 年由 F 國總部人員進行談判，但契約卻係由 XYZ (M) 總經理簽署。2014 年契約重新談判時，係由 F 國總部人員主導，但 XYZ (M) 員工亦參與談判。XYZ (S) 聘請之專案經理負責管理前述之專家人員（工程師，顧問等）。綜上，XYZ (M) 員工沒有管理專案之權限；XYZ (M) 之主要功能係為工程人員提供辦公室、資訊服務以及公用設施的提供；XYZ (S) 有足夠財務能力承擔與專案相關之風險。

5.依風險分析選擇和應用最適移轉訂價方法

(1)以法律形式而論，契約係由 XYZ (M) 與 MNO 公司簽署，惟依交易實質內容而論，契約談判由 F 國總部人員主導，XYZ (M) 員工沒有管理專案之權限，其主要功能係為工程人員提供辦公室、資訊服務以及公用設施。綜上，工程服務之利潤應由承擔風險較多之 XYZ (S) 分配較多利潤。

(2)應可選取 XYZ (S) 為受測個體，並分別將技術人員及一般管理人員提供之工程服務，以可比較利潤法測試 XYZ (S) 承擔較多風險是否保有常規利潤。

肆、心得與建議

一、心得

隨著全球化程度日益加深，跨國企業可能透過利潤移轉，降低集團整體稅負，進而造成各國稅基侵蝕。因此，移轉訂價除係跨國企業進行全球化佈局所應注意之重要課題外，對各國稅務機關而言，遏止企業藉由不合常規之安排以規避稅負，降低納稅義務人之依從成本，亦是辦理移轉訂價業務之首要工作。本次會議研討議題係「處理移轉訂價可比較資料取得困難之工具包(著重於礦業訂價)」，雖然我國礦業發展並不興盛，但由不同產業切入移轉訂價之架構分析，亦可提供日後分析其他產業移轉訂價案件新的思維。會議研討過程中，各國與會代表就尋找可比較資料經驗分享及案例討論，提出意見交流，深感移轉訂價相關議題需與各國攜手合作，始能共同維護租稅公平。

二、建議

(一)積極參與國際租稅相關會議，瞭解各國稅務發展趨勢

藉由參與本次研討會掌握新知，與各國稅務專業官員交流實務經驗，促進國際交流並建立相關人脈，有利往後蒐集他國法規及實務作法，以作為未來修法參考，俾健全我國移轉訂價查核制度，增加我國之國際能見度，提升我國稅務官員專業職能。

(二)提升查審效率及降低稅務機關與跨國企業間之資訊不對稱

移轉訂價案件之首要工作係功能風險分析，奠基於查審人員對產業知識之瞭解程度，建議藉由企業參訪、落實經驗傳承及選派人員參與國內外教育訓練，有效提升查審人員之素質及經驗累積，稅務機關與跨國企業間之資訊不對稱問題應會逐漸降低。

五、附件-會議相關資料