

出國報告（出國類別：國際會議）

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之「移轉訂價與稅基侵蝕及利潤移轉(BEPS)講師之培訓」研討會報告

服務機關： 財政部賦稅署  
姓名職稱： 黃勝輝 稽查  
派赴國家： 馬來西亞  
出國期間： 108 年 11 月 17 日至 23 日  
報告日期： 109 年 2 月 21 日

## 摘 要

本次會議係由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 Organisation for Economic Co-operation and Development,下稱 OECD)聯合舉辦，旨在培養與會者有關 BEPS 及移轉訂價之技能，聚焦於 BEPS 及移轉訂價的報告技巧與技術層面議題，並介紹 BEPS 行動計劃 8 到 10 修訂後之移轉訂價準則。在此會議活動中，與會者共同討論各國所面臨的問題，以確保在 BEPS 的規範下，為該國經濟活動及價值創造帶來更大的稅基。

本次會議除移轉訂價專業知識之分享外，尚包括簡報技巧及案例研究等技能研討，期許與會者能強化對移轉訂價的了解，並增強其日後有關移轉訂價授課及簡報之能力，進而能訓練國內稅務人員。這是一個非常實用的議題，探討如何將移轉訂價準則應用於相關案例，並介紹當今稅務行政面臨之問題及可運用之科技工具，呈現方式包含移轉訂價專業知識研討、案例研究及實際案例解說。

# 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	
一、常規交易原則.....	4
二、精確描述各項交易.....	10
三、移轉訂價方法.....	12
四、可比較分析.....	21
五、功能分析.....	24
六、簡報技巧.....	27
肆、心得與建議.....	30

## 壹、會議目的

OECD 係由全球 36 個市場經濟國家所組成之國際經濟組織，總部設於法國巴黎，其成立宗旨乃制訂促進會員國之經濟繁榮並維護各國間經濟平等之相關政策，並期許能對世界經濟發展作出貢獻。

OECD 每年均舉辦包含稅務等經濟議題之國際研討會，並邀請世界各國之專家學者及與會人員共同參與並相互交流，透過專業知識及各國實務經驗分享，以協助各國經濟發展，並讓相關政策制訂能充分反映各國現況而與時俱進。

本次有關「移轉訂價與稅基侵蝕及利潤移轉(BEPS)講師之培訓」主題之研討會主要目的如下：

- 一、培養與會者處理該國有關 BEPS 及移轉訂價相關議題之能力。
- 二、協助參與者強化對移轉訂價的了解，同時精進其在該知識領域的授課及簡報能力。
- 三、介紹當今稅務行政所面臨的問題及可運用之科技工具。

## 貳、與會人員及研討會經過

本研討會於 108 年 11 月 18 日至 11 月 22 日於馬來西亞舉行，主要討論議題包含如下：

- 一、常規交易原則。
- 二、精確描述各項交易。
- 三、移轉訂價方法。
- 四、可比較分析。
- 五、功能分析。
- 六、簡報技巧。

本次與會人員包括印尼 (Indonesia) 1 名、馬來西亞(Malaysia)4 名、中國大陸 2 名、泰國(Thailand)2 名、模里西斯(Mauritius)1 名、馬拉威(Malawi)1 名、摩洛哥(Morocco)1 名、馬爾地夫(Maldives)2 名、斯里蘭卡(Sri Lanka)1 名及我國 1 名，共計 10 個國家、16 位代表與會。

本次研討會共有 4 位專家擔任講座，包括英國籍 Mr. Anthony Clark 【兼任研討會主持人(Event Leader)】、英國籍 Mr. Bob Beatti、肯亞籍 Ms. Emily Muyaa 及西班牙籍 Mr. Adrian Lizaldre Hermosa。研討會主要由該 4 位專家就其負責內容進行簡報及案例分析，再由各與會人員上台分享該國移轉訂價實施現況，並由講座予以分析講評，最後開放與會人員綜合性提問。與會人員除透過專家簡報以提升移轉訂價之專業知識外，尚透過各國與會人員之實務分享，了解各國移轉訂價之現況及所面臨之課題；此外，透過與會人員之相互討論，亦促進各國稅務等相關知識相互交流，並增進各國之情誼。

# 叁、研討會內容

## 一、常規交易原則

透過關係企業之交易流程、關係企業之定義及相關釋例來說明移轉訂價之觀念，並介紹OECD常規交易原則之相關規範。

### (一)何謂移轉訂價

移轉訂價係企業透過價格制定，將其資產、服務或無形資產等移轉給關係企業，全球貿易約有 60%至 70%係來自於跨國企業(Multinational Groups of Enterprises, MNEs)，跨境交易的發生乃基於全球化及經濟規模考量，而 OECD 認為，關係企業之移轉訂價結果須與其創造的價值一致(BEPS 8-10)。

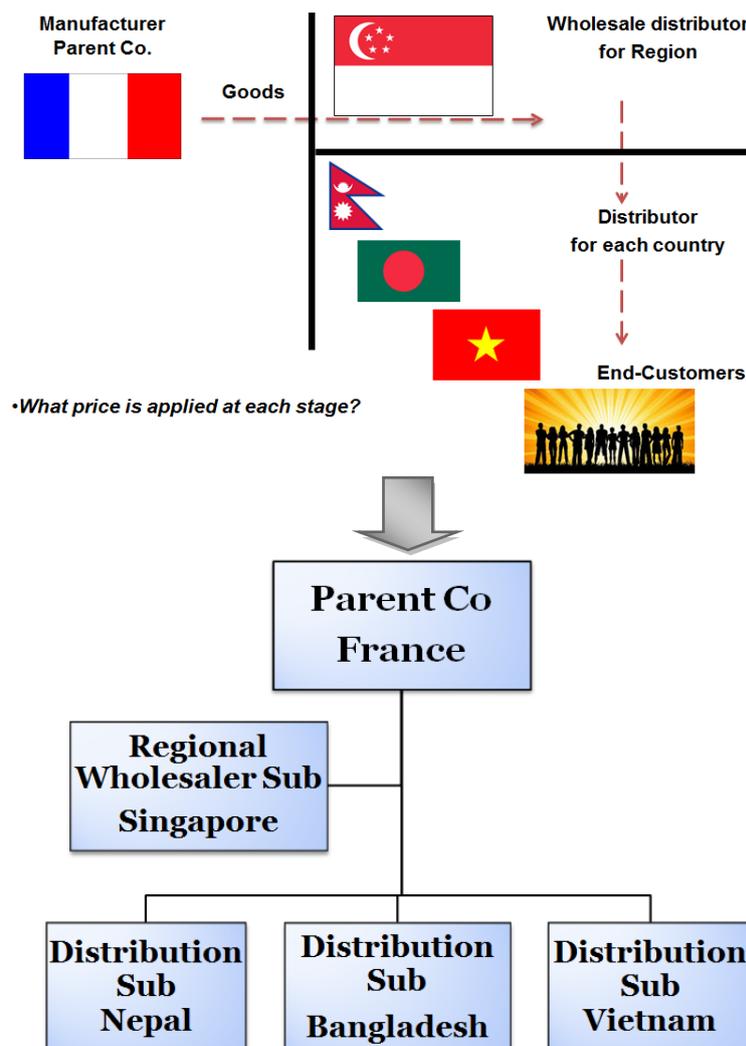


圖 1:關係企業交易示意圖

## (二)常規交易原則(The arm's length principle，下稱 ALP)

關係企業間之交易應符合常規交易原則，即相關之移轉訂價應符合下列幾點基本原則：

- 1、應將各關係企業視為一獨立經濟個體，非僅為該企業集團的分支機構。
- 2、關係企業及非關係企業應享有相同待遇。
- 3、以交易為基礎並符合開放市場及經濟實質。
- 4、排除稅務扭曲並鼓勵國際貿易及投資。
- 5、依據 OECD 稅約範本(Model Tax Convention)第 9 章第 1 段(Article 9、Paragraph1)定義:當關係企業間的商業條件或財務關係與獨立企業間不同時，該等條件所產生的利潤應包含於該關係企業，並予以相應課稅。

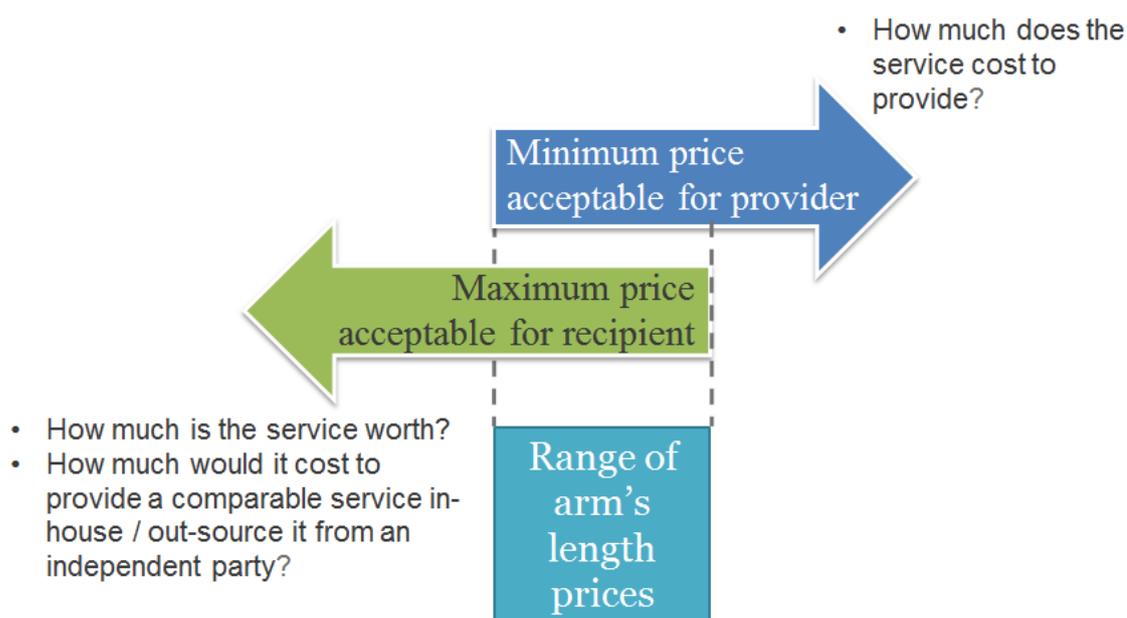


圖 2:常規交易示意圖

## (三)關係企業定義

依據 OECD 稅約範本第 9 章定義，關係企業係指直接或間接參與企業管理、控制及資本，其參與程度並無最低門檻限制，包含企業相同人員同時參與不同企業之管理、控制或其資本，其涵蓋範圍廣泛，而各國之國內法可能

依據移轉訂價準則另外規範關係企業，例如持股 50%以上、相同管理階層或擁有相同之主要客戶或供應商。

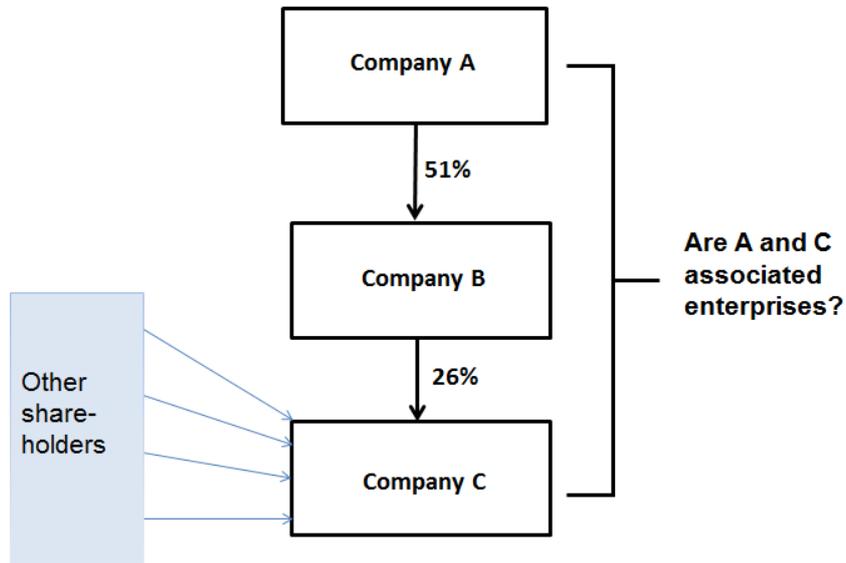


圖 3-1:關係企業示意圖(一)

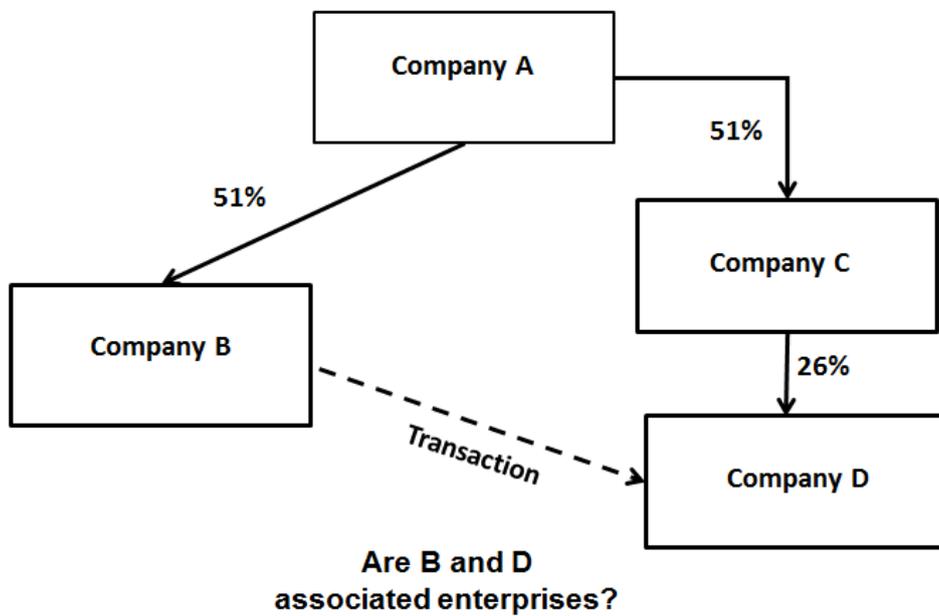


圖 3-2:關係企業示意圖(二)

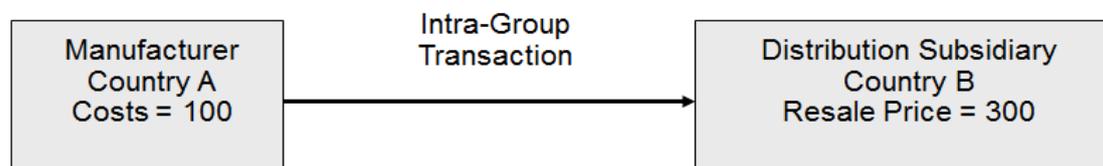
(四)OECD 制定之移轉訂價指導原則(OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, TPG)

OECD 針對相關常規交易原則訂定指導原則並制定專章，賦予移轉訂價一致性定義，以提供全球各國可共同遵循之移轉訂價方法及準則。有關 OECD 所制定之訂移轉訂價各章節分述如下：

- 1、第 1 章:常規交易原則(Guidance for applying the ALP)
- 2、第 2 章:移轉訂價方法(Transfer Pricing Methods)
- 3、第 3 章:可比較分析(Comparability Analysis)
- 4、第 4 章:避免及解決移轉訂價爭議之處理方法【例如相互協議(MAP)、單邊預先訂價協議(APAs)等方法】
- 5、第 5 章:文據(Documentation)
- 6、第 6 章:無形資產(Intangibles)
- 7、第 7 章:集團內部服務(Intra-Group Services)
- 8、第 8 章:成本貢獻協議(Cost Contribution Arrangements)
- 9、第 9 章:企業重整(Business Restructurings)

(五)移轉訂價釋例

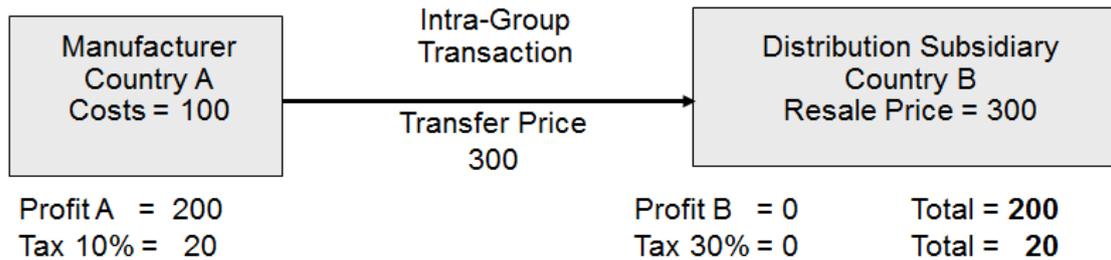
以下圖 4-1 為例，A 國製造商將製造成本為 100 之製成品銷售予 B 國子公司，B 國子公司轉售價格為 300，當 A 國製造商銷售給 B 國子公司之價格訂為 150 時，A 國製造商獲利為 50，B 國子公司獲利則為 150；當價格訂為 200，A 國製造商獲利為 100，B 國子公司獲利為 100，以此類推。



<u>Group Profit</u>	<u>Transfer Price</u>	<u>Profit A</u>	<u>Gross Profit B</u>
200	150?	50	150
200	200?	100	100
200	250?	150	50
200	300?	200	0
200	350?	250	-50

圖 4-1:關係企業交易資訊

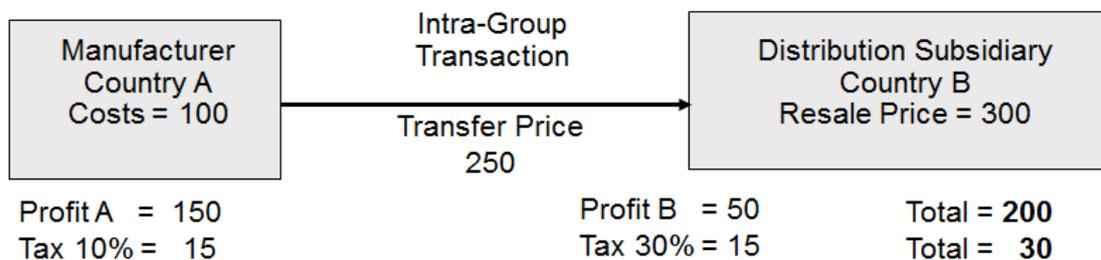
如下圖 4-2 所示，當 A 國稅率為 10%、B 國稅率為 30%，該受控交易商品之轉售價格仍為 300，因 A 國之稅率較低，該集團為降低集團整體稅負，將 A 國製造商銷售給 B 國子公司之商品價格訂為 300，將集團利潤全數留在 A 國製造商。此時，A 國製造商之獲利為 200、B 國子公司之獲利為 0，A 國製造商之稅負為 20、B 國子公司之稅負為 0，集團總稅負為 20。



Position as filed by taxpayer

圖 4-2:關係企業交易之利潤分配(一)

如下圖 4-3 所示，當 A 國製造商銷售給 B 國子公司之價格被 B 國稽徵機關調降為 250 並經該集團同意，故 A 國製造商銷售給 B 國子公司之實際轉售價格亦配合調降為 250，此時 A 國製造商之獲利減為 150，B 國子公司獲利則增為 50。A 國製造商稅負降為 15，B 國子公司稅負增為 15，集團總稅負從 20 提高為 30。



Country B audits and an adjustment of 50 is agreed

圖 4-3:關係企業交易之利潤分配(二)

如下圖 4-4 所示，當 B 國子公司之進貨價格從 300 被當地稽徵機關調降為 250 時但未經該集團同意，A 國製造商銷售給 B 國子公司之實際價格仍為 300，A 國製造商之稅負仍為 20，惟 B 國子公司之稅負增為 15，集團總稅負由原本的 20 增為 35，其中集團利潤 50 被重複課徵 5 之稅收。

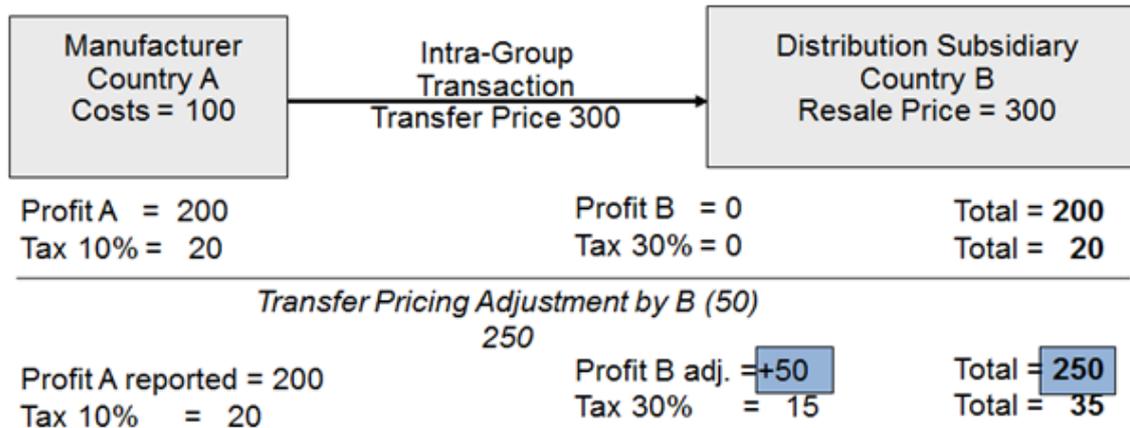


圖 4-4:關係企業交易之雙重課稅

如下圖 4-5 所示，為消除雙重課稅，若 B 國子公司之進貨價格從 300 被當地稽徵機關調降為 250 時，A 國稽徵機關願意配合將 A 國製造商之銷售價格同步調降為 250，此時 A 國製造商之稅負從原本的 20 降為 15，B 國子公司之稅負仍為 15，集團總稅負由原本之 35 降為 30，消除原先被重複課稅之情形。

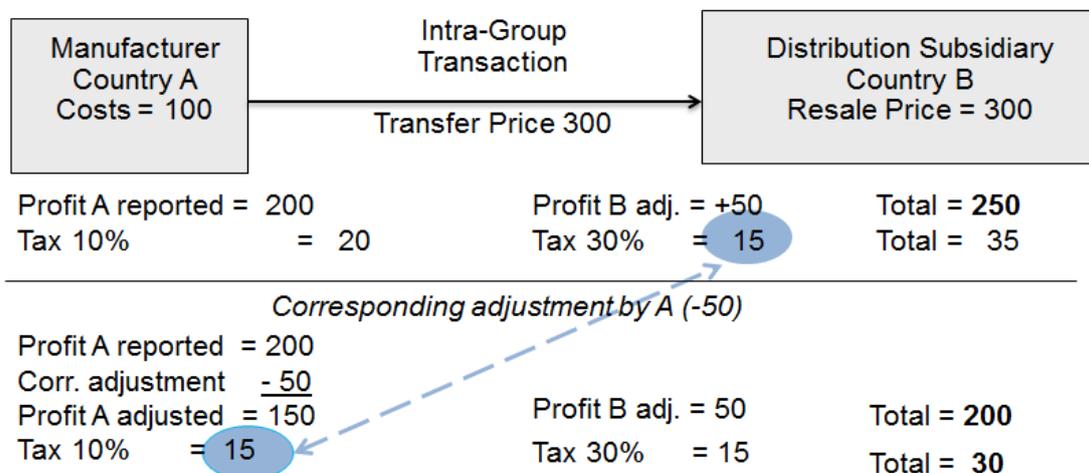


圖 4-5:消除雙重課稅

## 二、精確描述各項交易

描述各項交易前，應先了解交易之商業及財務關係性、有關該交易之產業相關訊息、關係企業成員及其關係性、集團策略、各項受控交易情況及內外部資訊等，分述如下：

### (一)辨別經濟關係特性

#### 1、合約

交易可能載明於簽訂之合約或其他文件，合約通常反映關係企業之交易目的，而已簽訂之合約應該是移轉訂價分析之起點，惟不一定會反映交易之全部訊息，分析時仍需參照關係企業之實質行為，當合約與關係企業實質行為不一致時，應以交易之實質為優先考量。

#### 2、功能分析

辨別每一個關係企業在交易之經濟重大性，例如從事之活動與承擔之責任、使用或貢獻之資產(包含任何無形資產)及風險承擔等，且必須予以質化分析，而非單單僅為量化分析。

#### 3、資產

包含有形資產、無形資產及財務性資產，需考量重大性、市場價值、經濟價值、資產年齡、所在位置、所有權及所貢獻的價值。

#### 4、風險

指商業目的之不確定性，包含潛在的可能性及大小，關係企業所承擔之風險應與期望報酬呈正相關，合約可能約定誰承擔風險，但不應為了集團移轉訂價目的而約定誰應承擔風險，必須確認合約與經濟實質或交易是否相符。

### (二)其他經濟關係特性

#### 1、財產/服務特性

有形之交易產品應考量其設計、特性、品質、可靠度及品牌名稱等；服務之提供則應考量其特性、程度、需求及專業性等；無形資產之提供或使用則應考量其銷售、專利權(包含排他性及其年限)、保護之難易度

及其期望效益等。

## 2、經濟情況

包含地理位置、貿易程度、市場大小、景氣循環、競爭力、政府管制、交易之替代商品及市場供需情形等。

## 3、企業策略

企業策略(例如市場滲透策略)可能與可比較性相關，故應考量企業行為是否與企業策略一致、企業策略之實行期間、企業策略之掌控情形、企業策略之可行性及協助企業策略之相關文件。

### (三)未辨認之交易

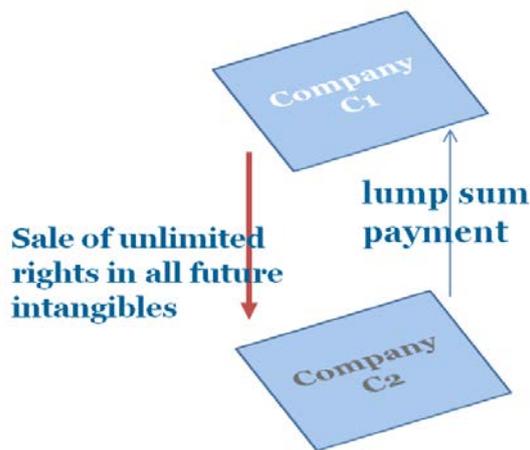
未辨認之交易可能因原正確劃分的交易被忽略或被其他交易所取代，應從交易整體性去觀察，以判斷該交易的安排在商業上合理的可比較情況下，是否與非關係企業有所不同。原正確劃分的交易未被辨認可能係因交易價格無法確認，或原正確劃分的交易被忽略或被其他交易所取代，而未辨認之交易可藉由 MNEs 整體稅基是否下降來觀察。



圖 5-1: 未辨認之交易釋例(一)

說明:

S1 公司擁有高風險性資產，因高風險特性致市場上沒有保險公司願意對該資產承保，故該資產係由關係企業 S2 公司對該資產提供保險，並由 S1 公司每年支付資產價值的 80% 作為保險費用，該支付價格可能因無活絡市場價格而導致該關係企業之受控交易無法被正確辨認。



說明:

C1 公司負責研發無形資產，該集團以 C1 公司所研發之無形資產製造生產商品。C1 公司同意授權未來 20 年所研發之無形資產予關係企業 C2 公司無限制使用並生產相關商品，C2 公司則支付一總額費用給 C1 公司，此受控交易移轉價格可能因無法正確衡量致該受控交易無法予以正確辨認。

圖 5-2: 未辨認之交易釋例(二)

#### (四)參考資料

有關本章節 OECD 移轉訂價指導原則之參考資訊如下:

- 1、辨別商業或財務關係(Identifying the commercial or financial relations):  
TPG par 1.33
- 2、契約安排(Contractual Arrangements): TPG par 1.42 – 1.50、TPG par 1.33
- 3、功能分析(Functional analysis): TPG par 1.51 – 1.106  
風險分析(Risk analysis): TPG par 1.51 – 1.106
- 4、經濟情況(Economic Circumstances): TPG par 1.110 – 1.113
- 5、企業策略(Business strategies): TPG par 1.114 – 1.118
- 6、精確描述交易(Recognition of the Accurately Delineated Transaction):  
TPG par 1.119 – 1.131

### 三、移轉訂價方法

移轉訂價方法主要區分為傳統移轉訂價法及交易利潤法 2 大類別，茲分述如下:

#### ◆ 傳統移轉訂價法

- 可比較未受控價格法(Comparable Uncontrolled Price method, CUP)

- 成本加價法(Cost-plus method, CPLM)
- 再售價格法(Resale price method, RPM)

◆ 交易利潤法

- 交易淨利潤法(Transactional Net Margin Method, TNMM)
- 利潤分割法(Profit Split method, PS)

有關上開移轉訂價方法之擇定，應接受控交易之特性，擇定最適移轉訂價方法。有關最適移轉訂價方法之擇定，OECD 建議應考量下列各因素：

- ◆ 透過功能性分析，判定交易特性
- ◆ 各方法之相對優缺點
- ◆ 合理可靠資訊之可得性
- ◆ 未受控交易之可比較性

有關上開各移轉訂價方法，分述如下：

**(一)可比較未受控價格法(Comparable Uncontrolled Price method, CUP)**

1、說明

可比較未受控價格法係以獨立非關係企業於可比較情況下，從事商品移轉或使用、服務提供或資金使用之可比較未受控交易價格，為受控交易之常規交易價格，其特性如下：

- (1) 其為 OECD 所訂定移轉訂價指導原則之移轉訂價方法中，最直接且信賴度最高的方法(OECD TP Guidelines, para. 2.14)，該方法可被廣泛地適用於終端商品、原物料商品、農產品、化學產品及金融商品等，故為最優先考量之移轉訂價方法。
- (2) 聚焦於受控交易之商品本身。
- (3) 於可比較情況下，直接與可比較未受控交易價格進行比較。
- (4) 因商品或服務的市場不同(例如地理性差異)、階段性市場不同(例如零售或批發)而有所差異，使得可比較資料較不易取得。
- (5) 若無法尋求 100%精確的可比較對象，可考慮進行差異性調整，以提高可比較資料之可靠度。

## 2、可比較資料

可比較未受控價格法所選取之可比較資料包含內部可比較資料及外部可比較資料，其適用上各有所不同，茲分述如下：

### (1) 內部可比較資料：

當相同商品同時銷售給關係企業及非關係企業時，此時可將銷售給非關係企業之價格作為內部可比較資料。

### (2) 外部可比較資料：

當關係企業將商品銷售給關係企業，若能同時找到非關係企業亦銷售相同商品時，此時可將該非關係企業銷售相同商品之價格作為外部可比較資料。

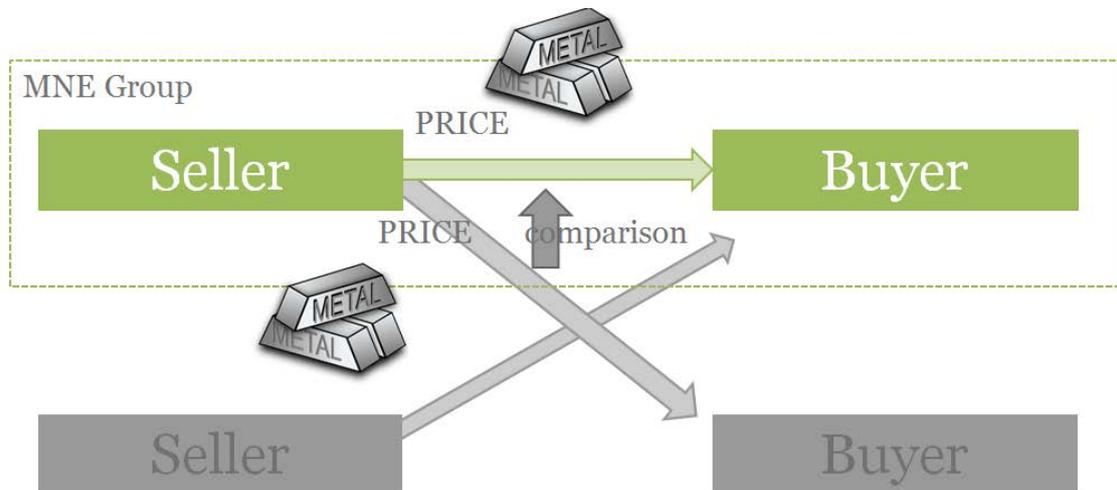


圖 6-1:內部可比較未受控價格示意圖

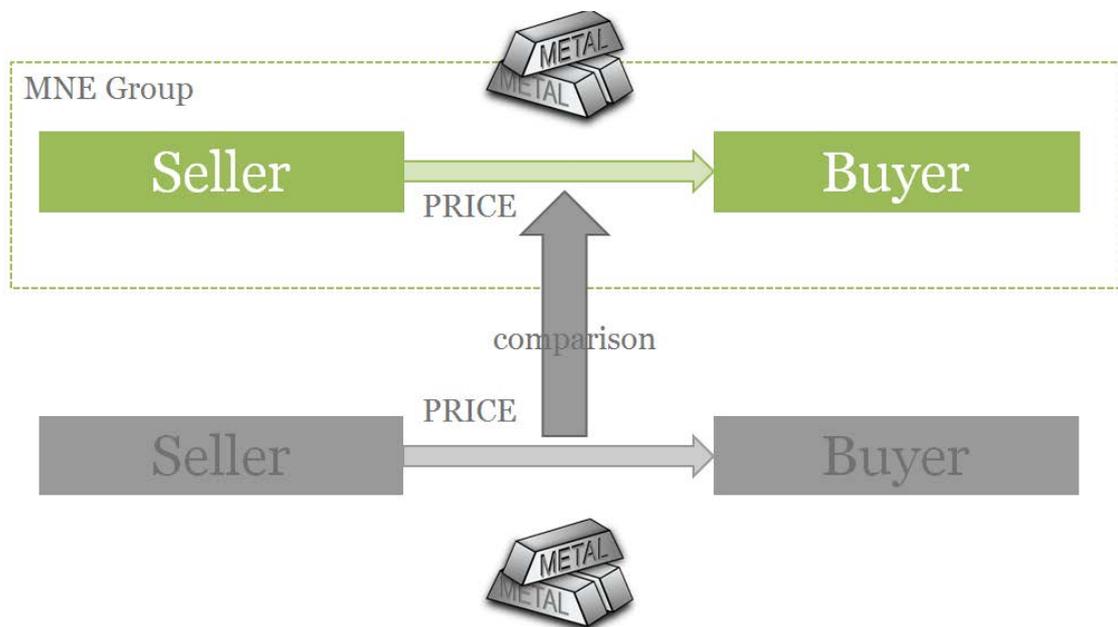


圖 6-2:外部可比較未受控價格示意圖

### 3、優缺點

#### (1) 優點:

可比較未受控價格法乃移轉訂價指導原則之移轉訂價方法中，最直接且信賴度最高之方法。

#### (2) 缺點:

a.產品可比較性之要求程度較高。

b.實務上，尋得相似或其差異不影響可比較價格之未受控交易困難度較高。

### (二)成本加價法(Cost-plus method, CPLM)

#### 1、說明

成本加價法著眼於銷售商品之毛利，適用於製造業(特別是半成品)、研發費用及服務之提供。其常規交易價格計算如下:

常規交易價格 = 自未受控交易人購進之成本或自行製造之成本 + (自未

受控交易人購進之成本或自行製造之成本 × 可比較未受控交易成本加價率)

成本加價率 = 毛利 / 成本

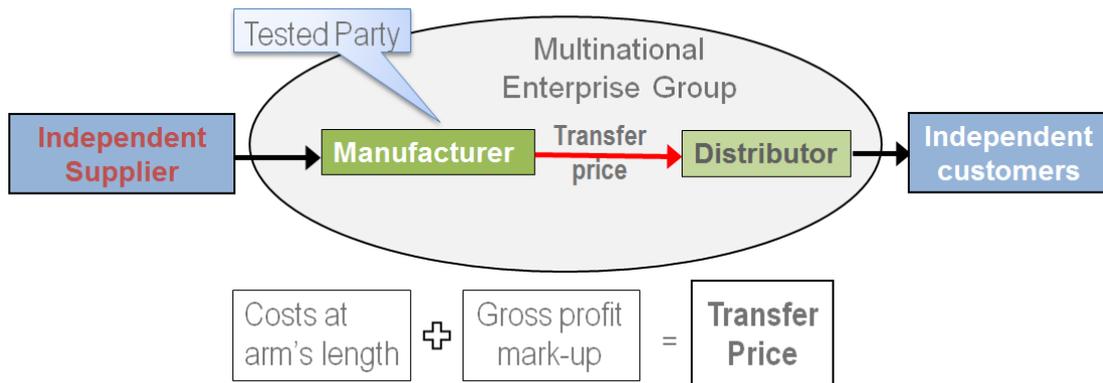


圖 7-1:成本加價法示意圖

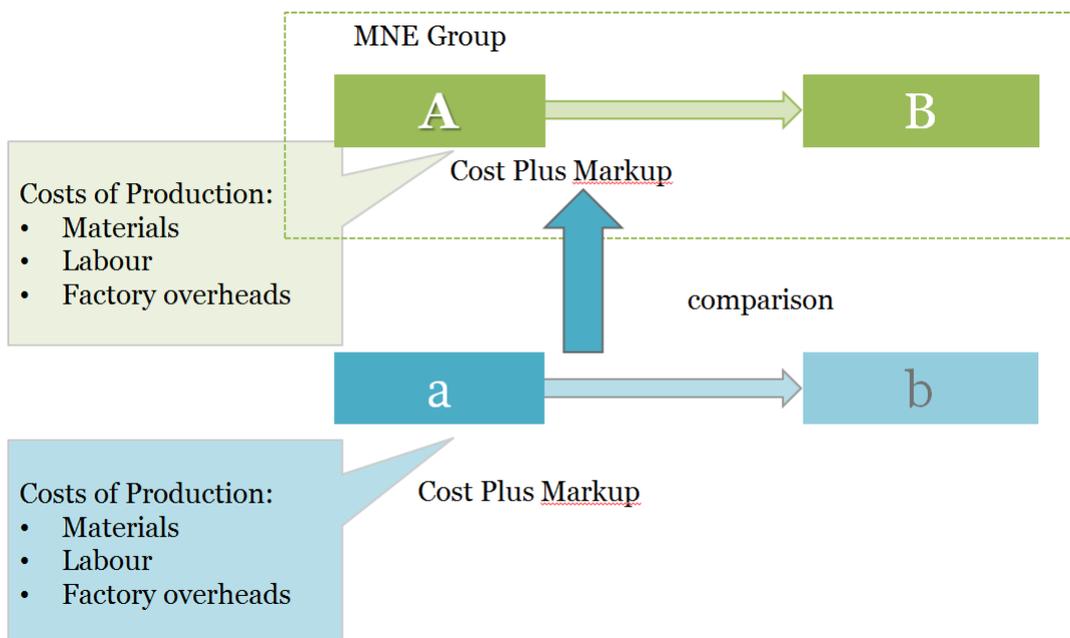


圖 7-2:成本加價法可比較資料示意圖

## 2、優缺點

### (1) 優點:

- a.相較於產品之銷售價格，產品差異性對產品之毛利率(成本加價率)影響較低，故此方法較不受產品差異之影響。
- b.相較於可比較未受控價格法(CUP)，此方法對於產品之可比性要求程度較低。
- c.因著眼於交易參與人執行之功能，故相較於可比較未受控價格法，此方法所需進行之差異性調整亦較低。

### (2) 缺點:

- a.實務上，正確之成本數字較難界定。
- b.成本並非全然是決定產品毛利的主因。
- c.成本與市價之關係性有時難以辨別。
- d.對會計政策一致性之要求較高。

## (三)再售價格法(Resale Price method, RPM)

### 1、說明

再售價格法著眼於銷售商品之毛利，其常規交易價格計算如下:

常規交易價格 = 再銷售予非關係人之價格 - (再銷售予非關係人之毛利率 × 再銷售予非關係人之價格)

再銷售毛利率 = (銷售價格 - 購進成本) / 銷售價格

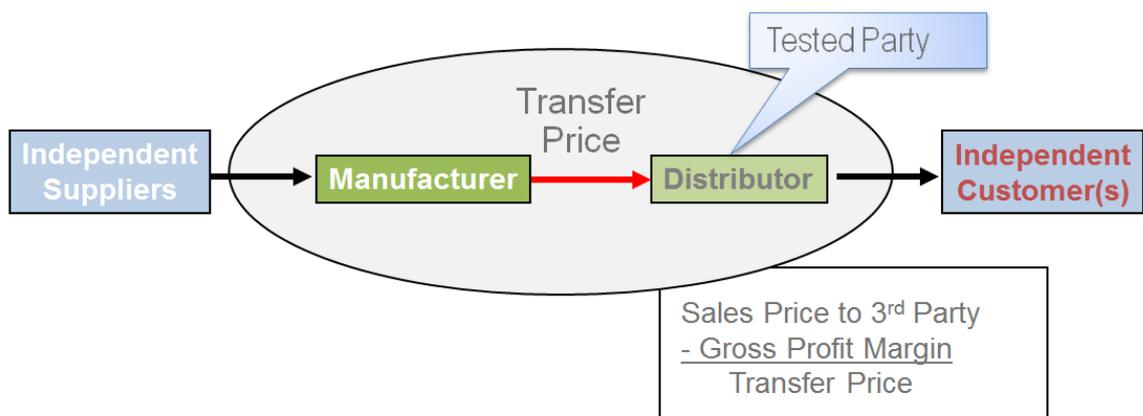


圖 8-1:再售價格法示意圖

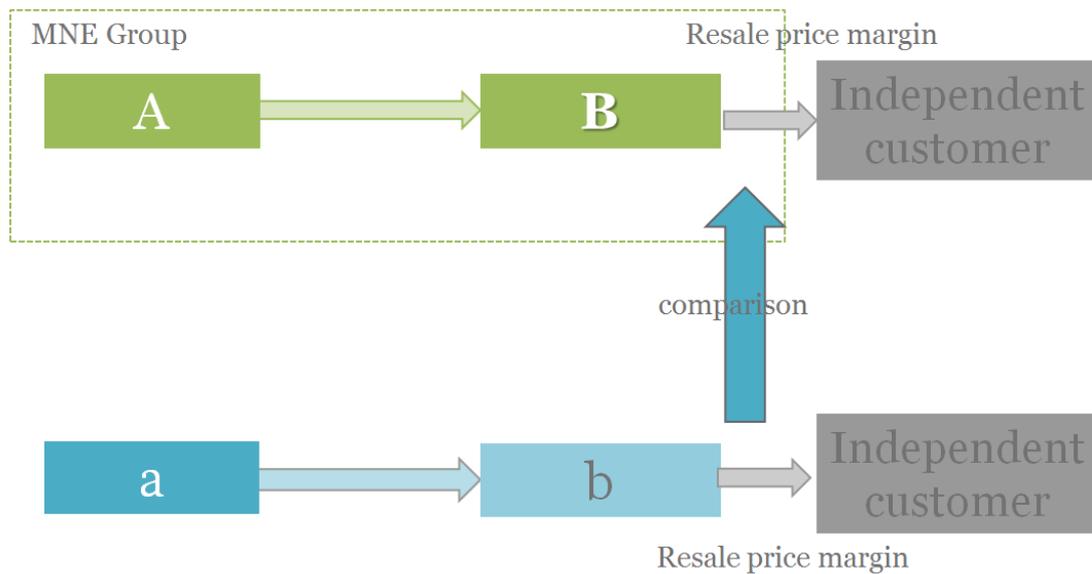


圖 8-2:再售價格法可比較資料示意圖

## 2、優缺點

### (1) 優點

- a.相較於產品之銷售價格，產品差異性對產品之毛利率(成本加價率)影響較低，故此方法較不受產品差異之影響。
- b.相較於可比較未受控價格法(CUP)，此方法對於產品之可比性要求程度較低。

### (2) 缺點

- a.毛利率可能因管理效率而不同，而非完全來自於商品價格。
- b.對會計政策一致性之要求較高。
- c.當商品再銷售前經進一步加工或再銷售商對商品之無形資產價值(如商標)具實質貢獻，此時較難採用再售價格法。

#### (四)交易淨利潤法(Transaction net margin method, TNMM)

##### 1、說明

交易淨利潤法係以納稅義務人易於了解且相對正確之基準來測試受控交易之淨利潤，例如銷售額、銷售成本、資產、貝里比率(Berry ratio, gross profit/operating expenses)或其他利潤指標(例如員工人數、時間、樓地板面積等)，選擇正確之利潤指標對於交易淨利潤法至為重要，相關利潤指標分述如下：

- (1) 營業淨利率或銷售報酬(return on sales, ROS)，即營業淨利/銷售額，適合用於經銷商或以銷售為主、人員功能重於資產功能的廠商。
- (2) 成本加價率或成本報酬率，即淨利潤/營業成本，適用於提供服務或製造業之受控交易。
- (3) 資產報酬率，即淨利潤/營業資產，適用於資產密集之製造業或資本密集之金融業。
- (4) 貝里比率，即銷貨毛利/營業費用，適用於部分仲介活動，例如低風險經銷服務或採購服務，交易功能之價值與營業費用成比例關係，較不受產品價值所影響，惟對於費用之歸類較為敏感，可能因此而降低此方法之可信賴度。
- (5) 其他利潤指標，例如銷售據點之樓地板面積、運送貨品之重量、員工人數、時間及距離等，必須視個案情形來採用。

##### 2、優缺點

###### (1) 優點

- a. 相較於產品之銷售價格，受控交易之差異性對淨利潤指標之影響較低，故此方法較不受交易差異之影響。
- b. 利潤指標對受控交易與非受控交易某些功能差異容忍度較高。

###### (2) 缺點

- a. 淨利潤指標可能受到對價格影響較不顯著之因素影響，進而使常規交易淨利潤指標的決定產生困難。
- b. 納稅義務人可能缺乏足夠可比較未受控交易淨利潤指標資訊。

## (五)利潤分割法(Transaction Profit Split method)

### 1、說明

當 MNEs 有下列情形時，利潤分割法為最適常規交易之評測方法:

- (1) 每一受控交易方均作出獨特且有價值之貢獻。
- (2) 集團高度整合。
- (3) 每一交易方均分攤重要經濟風險。

另利潤分割法採取下列兩步驟評估受控交易:

- (1) 貢獻度分析:先計算受控交易之相關整體利潤，並決定各交易方之利潤分割比率。
- (2) 剩餘利潤分析:計算出受控交易之相關整體利潤後，再依據各交易方之例行性功能計算出例行性利潤，並得出剩餘利潤(整體利潤-例行性利潤)，並依據各交易方之貢獻度分派剩餘利潤。

### 2、優缺點

#### (1) 優點

- a.當受控交易方均作出獨特且有價值之貢獻，且雙方高度整合而無法適用上開單邊測量方法時，利潤分割法可提供解決方法。
- b.對於特殊或單一情形提供較為彈性的解決方法。
- c.所有交易方均直接被加以評估。
- d.對第 3 方資料之依賴程度較低。

#### (2) 缺點

- a.各交易方之利潤與成本較難衡量。
- b.需合理分割受控交易相關之利潤及成本。
- c.相對要求關係企業之相關細節資訊，包含外國關係企業。
- d.有時判斷上較為主觀。

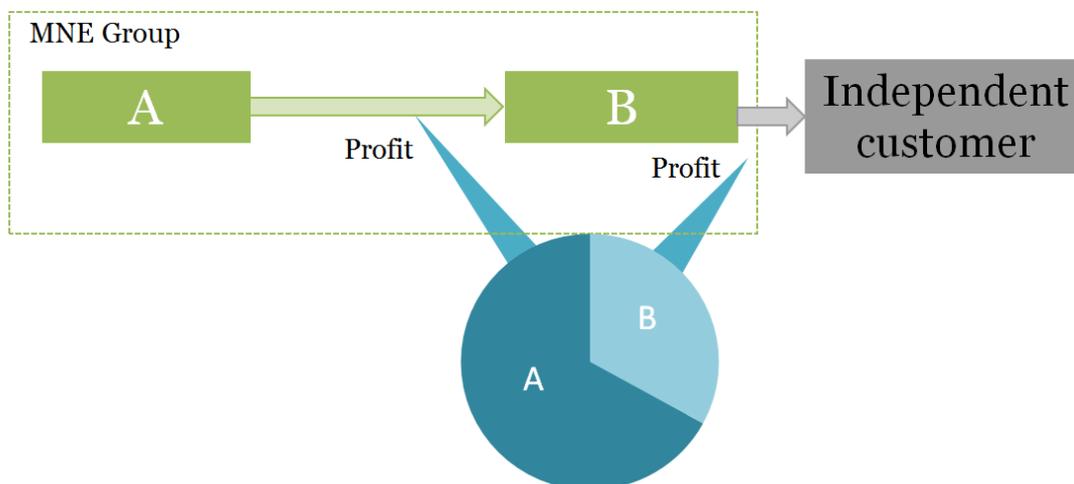


圖 9:利潤分割法示意圖

#### 四、可比較分析

可比較性乃移轉訂價的中心，指在移轉訂價方法中，受控交易與可比較資料已無可實質影響被檢測利潤率之差異因素，或其差異可經合理調整，但並非指兩者完全無差異。

##### (一) 可比較因素

可比較因素係決定移轉訂價可比較資料及差異調整之重要考量，影響可比較因素之要點說明如下：

##### 1、經濟因素

包含合約之交易條件、交易參與人之主要功能、交易商品或服務之主要特性、市場經濟現況及企業策略等，乃可比較因素之主要考量，各經濟因素是否影響受控交易及影響之程度為何，均應以個案實際情形加以考量。

##### 2、其他應考量因素

包含集團綜效、區位成本節省(location savings)、其他當地市場因素及勞動力等，若對交易產生重大影響，應作為選取可比較資料之考量或

進行差異調整。

### 3、其他可能因素

影響受控交易可能存在其他不確定因素，包含非經常性損失、受控交易年度政策因素、國際沖銷(International set-offs)及客戶評價(Custom valuations)等，若對交易產生重大影響，亦應一併考量。

## (二)可比較分析步驟

進行可比較分析時，應先決定比較年度，廣泛分析納稅義務人情況，並透過功能分析以精確描述受控交易，功能分析之重要性如下：

- 1、決定受測個體
- 2、決定最適移轉訂價方法
- 3、決定利潤指標
- 4、協助辨別重要之可比較因素

功能分析後，應檢視已存在之內部可比較資料，若無適當之內部可比較資料，則進一步考量外部可比較資料，並考量其可得且可信賴之資訊，以選擇最適移轉訂價方法及相關利潤指標，並辨別潛在可比較資料，決定是否應進行差異調整，並決定常規交易報酬。

## (三)可比較資料來源

### 1、來源

- (1) 內部可比較資料:較容易尋求、較多可得資訊及信賴度較高
- (2) 外部可比較資料:來自於商業資料庫
- (3) 可比較分析應重質而非重量
- (4) 可信賴之內部可比較資料應優於外部可比較資料

### 2、商業庫資料

商業庫資料乃移轉訂價分析最常使用之可比較資料來源，且可依市場及目的性加以選擇資料，但由於非專為移轉訂價目的所量身訂價之資料庫，故選取之資料需再加工處理後才能使用。

### 3、該區域可比較資料缺乏

- (1) 應優先考量是否有該區域之可比較資料?若沒有，缺乏該區域之可比

較資料是否重大?影響為何?

(2) 該市場所使用之資料為何?於甚麼狀況下使用?

(3) 其他區域之可比較資料不應自動排除，應檢測所有經濟相關特性，了解最相關因素為何，所執行功能之可比較性或者資產之可比較性有時比地理性差異更重要。

#### 4、營業損失之可比較資料

(1) 以利潤率指標檢測時，營業損失之可比較資料不應被系統性排除，應考量該可比較資料是否具可比較性。

(2) 獨立企業不會繼續從事營業虧損之商業活動，除非預期未來可獲利，故當關係企業持續損失數年，應了解該企業是否有提供不合常規之服務給其他關係企業。

#### 5、篩選步驟

篩選可比較資料時，應考量其商業活動以決定行業代碼(SIC code)、交易參與人所處地理區域、營收金額或其他與金額數量相關指標及可比較公司之企業獨立性等以進行定量篩選，完成前項定量篩選後，必要時得加入人工定性篩選，減少可比較資料之差異性。

#### 6、缺乏可比較資料

(1) 缺乏可比較資料不代表該受控交易非常規交易

(2) 了解缺乏可比較資料之原因:

a.是否因受控交易之獨特性?若每一受控交易方都做出獨特且有價值之貢獻，且集團高度整合並相互分攤風險，此時應考慮利潤分割法。

b.是否因該產業高度垂直整合或市場較小?

(3) 選擇正確之移轉訂價方法比選擇完美之可比較資料更重要

### (四)差異調整

#### 1、應注意事項

(1) 影響價格、利潤之實質差異為何?該差異是否可調整?

(2) 差異之調整是否信賴可靠?

(3) 差異調整後是否可增加可比較資料之可靠度?

## 2、營運資金調整

淨營運資金=應收帳款+存貨-應付帳款，為使用可比較資料最常見差異調整，其嘗試調整企業之財務成本及所持有淨營運資金之機會成本，持有較多之營運資金者，應獲得較多利潤。

## 3、會計差異調整

(1) 存貨沖銷、折舊及攤提方法之時間性差異調整

(2) 收入或費用之永久性差異調整

(3) 分類差異調整

## 4、實質差異調整

使用可比較未受控價格法(CUP)時，應考量產業實質特性以進行實質異調整，例如產品等級及品質等。

## 5、付款或其他合約差異調整

應考量產業實質特性，針對付款條件或其他合約差異(運送條件: FOB vs CIF)進行調整。

## 6、地理差異調整

應先考量地理差異對價格或利潤之實質影響，受控交易商品或服務屬全球市場或區域市場商品?該地理區域可否用其他區域取代?

# 五、功能分析

## (一)風險

### 1、何謂風險?

對企業營運可能產生的不確定性影響。

### 2、風險與報酬

如下圖所示，風險與預期報酬應呈現正相關，即承擔高風險者應相對獲得較高報酬。



圖 10:風險與報酬關係

### 3、風險的重要性

包含風險之潛在影響、發生之可能性及風險之大小。

#### (二)精確描述受控交易

精確描述受控交易首重風險分析，即完整分析各交易風險乃精確描述受控交易之核心，OECD 認為風險應落於受控交易中實際具風險控制能力及風險承擔財務能力之一方，並獲得對等之報酬；倘雙方均有控制風險及承受風險之財務能力，則風險應配置於最具控制能力之一方並給予對等之報酬，另一方則考量其控制活動之重要性予以適當補償；若找不到任一方具備有上述 2 種能力，則稅務機關應重新評估該交易之商業合理性；若該交易無法反映實際發生的經濟事實，該交易應被忽略或做重新定義或調整。



圖 11:風險控制分析

### (三)移轉訂價風險分析架構

#### 1、辨別風險

包含市場風險、營運風險、財務風險及交易風險等

#### 2、檢視合約

(1) 合約通常決定誰承擔經濟風險

(2) 須同步檢視實際交易行為，即實際交易行為是否遵照合約進行，及交易方如何處理並控制風險，另財務能力亦須一併同步檢視。

#### 3、功能分析

(1) 風險如何管理、控制及減輕?

(2) 擁有財務能力之一方是否承擔風險?

(3) 誰承擔上行或下行之風險實現後果?

#### 4、受控交易是否遵循合約

(1) 遵循合約=>依實際交易行為進行測試

(2) 未遵循合約=>是否具控制及財務能力?

a.具控制及財務能力=>制定受控交易價格

b.不具控制及財務能力=>配置風險予控制及財務能力之一方=>制定受控交易價格

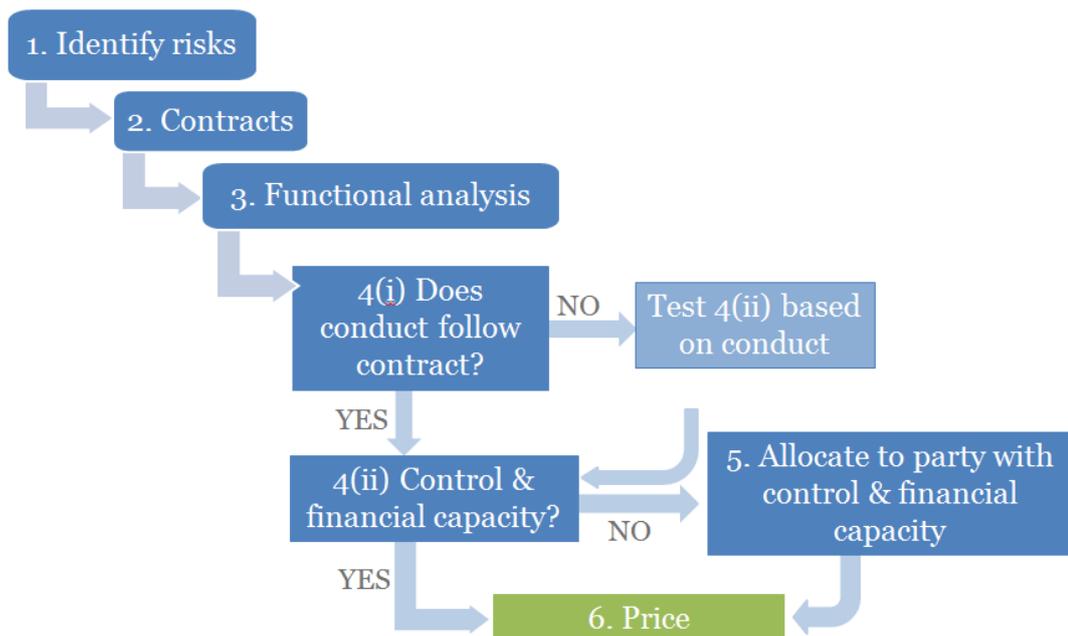


圖 12:移轉訂價風險分析架構

## 六、簡報技巧

本次研討會 OECD 除提供各國參與者移轉訂價之基本觀念及相關準則外，更透過簡報技巧研討來增進參與者授課之相關能力，期勉參與者能進而訓練國內稅務人員移轉訂價之正確知識，故簡報技巧亦為本次研討會主題之一。

曾擔任總統演講人之知名作家詹姆斯·赫姆斯(James Humes)曾說:「溝通的藝術是領導者的語言(The art of communication is the language of leadership)」，即溝通能力乃成為領導者的基本條件之一，說明了溝通技巧的重要性。溝通的傳達方式包含了文字的閱讀與聲音的聆聽，幾項注意事項分述如下:

### (一)肢體語言

#### 1、站姿

站立於講台時，身體應保持挺直而不僵硬，同時肩膀需放鬆，頭部亦應維持直立而不歪斜，下巴微微抬高而顯得有自信，身體重量須保持均勻而不搖晃。

#### 2、善用舞台空間

簡報時，身體應平順且自然地移動，有時可順勢往前以吸引觀眾注意，當簡報即將結束或告一段落時，身體應配合往後移動。

#### 3、手勢

可於適當時機運用手勢作為強調，惟手勢應平順而不誇大。

#### 4、表情

簡報時，表情應友善且偶而微笑，可於事前多加練習。

#### 5、眼神接觸

注視觀眾的頻率應多於投影片，且應注視觀眾眼睛而非額頭或其他地方，同時藉此尋求與觀眾互動的機會。

#### 6、聲音

包含發音、頻率、語調、聲量及頓挫等都需注意，知名英國演員拉

爾夫·理查森爵士(Ralph Richardson)曾說:「演講中,最珍貴的東西是停頓(The most precious things in speech are the pauses.)」。

## 7、穿著

視簡報場合搭配穿著,有疑義時則可選擇正式服裝,並請盡量避免會造成觀眾分心的配件。

### (二)視覺輔助工具

適當使用視覺輔助工具如投影片、海報等可以協助導引演講者之演說,並協助幫助傳達演說訊息,更可以幫助觀眾了解並記得該演說。使用視覺輔助工具時,應注意切勿站立於該工具前而擋住視線,且勿對著投影片或以唸稿的方式進行演說。

### (三)練習

正式演說前請務必練習。可以親朋好友作為練習對象,並錄音或錄影,且記錄演說所花費之時間等以尋求改進,透過不斷反覆練習會讓演說趨於完善(Practice makes Perfect!)。另外應事先或提早到演說現場確認場地大小、設備(如麥克風等)是否能順利使用,並備好相關道具(如白板、紙本講義等)。

### (四)克服舞台恐懼

美國好萊塢知名喜劇演員、劇作家、電視與電影製片人傑瑞·賽恩菲爾德(Jerry Seinfeld)曾說:「根據研究,人們最害怕的事情中,第一是公開演講,第二才是死亡。」充分說明了一般人對於舞台的恐懼。降低舞台恐懼最好的方法即為充分練習,另外可以透過與觀眾互動來消除緊張。

### (五)避免事項

OECD 建議簡報應避免事項如下:

- 1、對著投影片唸稿
- 2、手插在口袋
- 3、擁抱觀眾
- 4、因害怕或緊張而注視地板
- 5、告訴觀眾自己會緊張或不擅於演說
- 6、使用過於複雜的語言

- 7、來回踱步
- 8、簡報過程身體均緊貼著講台

#### (六)成功的簡報訓練應注意事項

- 1、開場白:簡報一開始自我介紹部分，應讓聽眾熟悉講師，可透過各種方式增加講師的吸引力，以提高聽眾的興趣，並盡量獲取觀眾目光，講笑話或許是不錯的方法之一，但要注意笑話的尺度。
- 2、中場休息:若簡報時間較長，可配合簡報內容提供聽眾中場休息時間。中場休息是格外重要的，因為聽眾需要休息以繼續聆聽講演，而講師亦需要休息以繼續講演。
- 3、干擾:有時演講現場會出現干擾事件，演講者必須對干擾做出反應，並持續處理直至干擾結束再繼續演說。
- 4、Q&A:簡報過程中應允許聽眾可隨時發問，聽眾問題應清楚而且對簡報主題有所助益，並謝絕其他無關簡報內容之發問。
- 5、簡報製作:每分鐘的講演時間大約準備 1~2 張簡報(投影片)，每張簡報應呈現有限度的文字，並避免念稿的方式，投影片盡量使用深色文字與淡色背景。
- 6、結尾:簡報結尾是整場演說中，聽眾注意力最集中的時候，應針對簡報主題做出有效的結尾，即再次重複所要傳達的訊息。

## 肆、心得與建議

### 一、心得

#### (一)強化移轉訂價之基本觀念

本次研討會對於移轉訂價之基本觀念、關係企業之定義、受控交易之描述、風險與功能之分析、移轉訂價方法及可比較分析等均提供了詳細的解說，講座透過深入淺出的方式，並輔以案例研究，讓本次參與研討會之各國代表對於移轉訂價相關知識有更深入完整的了解，相信對於各國日後在移轉訂價觀念的推廣及相關法規之制定，能提供具體且實質性的助益。

#### (二)著重專業知識之傳達技巧

本次研討會除移轉訂價基本觀念及常規交易準則相關知識之講授外，有關該等議題之講師培訓議題，亦為本次會議重點之一。本次研討會邀請專業講座講授簡報或演說技巧，並結合上開移轉訂價之各項相關議題，實際說明進行移轉訂價簡報時之技巧及相關注意事項，並邀請各國代表逐一上台簡報其移轉訂價之現況，以期許各國代表除本身對移轉訂價專業知識之理解外，未來對於各國國內之相關知識能有效且正確地傳達。

#### (三)各國交流

本次 16 位與會人員包括印尼、馬來西亞、中國大陸、泰國、模里西斯、馬拉威、摩洛哥、馬爾地夫、斯里蘭卡及我國等 10 個國家，如上所述，透過各與會代表對於該國移轉訂價現況之簡報及研討會上相互討論，可瞭解其他國家對於移轉訂價現今實施情形及所遭遇的課題，以提供我國參考；另會議區域以外各國之互動，亦有助於國際間之交流。

### 二、建議

#### (一)持續追蹤移轉訂價之國際現況及最新發展

本次研討會主要係介紹 BEPS 修訂後之移轉訂價準則，包含探討「確保移轉訂價結果與價值創造一致」等多項移轉訂價議題，顯示國際移轉訂價準則係與時俱進而不斷修訂的，故建議未來我國仍須透過研討會或其他方式持續追蹤移轉訂價之國際現況及最新發展，以符世界潮流。

## (二)積極參與相關國際租稅會議，增進國際稅務交流

本次研討會共 16 位與會人員係分別來自 10 個不同國家，各國代表於研討會上介紹各自國家移轉訂價等之現況實務，另透過研討過程上之發問或主講人提問，及研討會外之互動，均有助於了解各國目前實施移轉訂價之現況，故參與本次研討會，除可透過主講人之報告強化移轉訂價之專業知識外，更可透過各國相互交流了解其移轉訂價之實務。建議日後若有相關國際租稅會議，我國仍能積極參與，以增進國際稅務交流，並有助於我國日後相關稅務之推動。