

出國報告（出國類別：其他）

參加經濟合作暨發展組織(OECD)  
移轉訂價進階研討會  
視訊會議報告

服務機關：財政部賦稅署、財政部臺北國稅局

姓名職稱：詹專員濰庭、林審核員雅慧、林科員建宏、鄧科員詠襄、許稅  
務員韶芳

出國期間：111年3月7日至9日

報告日期：111年5月18日

## 摘要

經濟合作暨發展組織(下稱 OECD)於 111 年 3 月 7 日至 9 日舉辦「移轉訂價進階研討會」，由 OECD 移轉訂價專家 Mr. Tomas Balco 擔任主持人，Mr. Camille Tirand 擔任主講人。邀請英國稅務及海關總署(United Kingdom's Her Majesty's Revenue and Customs)移轉訂價專家 Mr. Ahmed Dar(下稱英國講師)及美國國稅局(United States' Internal Revenue Service)移轉訂價專家 Ms. Monalissa Cairncross(下稱美國講師)和 Mr. Marcelo Macedo(下稱美國 Macedo 講師)共同研討，研討議題包括風險控制架構及案例研討、無形資產相關交易、移轉訂價程序簡化及租稅確定性提升，並由美國講師及美國 Macedo 講師分享雙邊預先訂價協議相關實務經驗。

參與本次會議，有助於瞭解其他國家實務經驗及國際間移轉訂價最新發展趨勢，提升我國對國際租稅議題之參與度，實為難能可貴之經驗。

## 目 次

壹、緣起及目的 .....	4
貳、研討會內容 .....	5
一、 風險控制架構及案例研討 .....	5
二、 移轉訂價指導原則：無形資產相關交易 .....	16
三、 無形資產預先訂價協議案例分享 .....	22
四、 移轉訂價案件程序簡化及租稅確定性提升 .....	28
五、 美國經驗分享 – 標準化基準及相關工具之運用經驗 .....	32
參、心得及建議 .....	41
一、 心得 .....	41
二、 建議 .....	41

## 壹、緣起及目的

為與國際租稅發展趨勢接軌，我國持續關注全球租稅發展及相關議題，並透過參與國際研討會與各國稅務官員及 OECD 專家交換實務意見與心得，俾使我國租稅制度與時俱進日趨完善。近年受 COVID-19 疫情影響，國際研討會多未能實體舉辦，改採視訊會議方式進行，OECD 等國際組織之移轉訂價相關國際研討會或訓練課程亦多循此方式辦理。參與該等視訊研討會，得以透過 OECD 及其他國家移轉訂價專家之分享，知悉移轉訂價最新發展趨勢並參與相關案例討論，進一步瞭解國際最新趨勢或規定，將相關概念運用於實務案件查核。

本次援例派員參加 OECD 舉辦之移轉訂價進階研討會視訊會議，期透過本次會議瞭解移轉訂價之風險控制架構、無形資產相關交易案件處理、程序簡化及租稅確定性提升，並學習其他國家實務處理經驗，作為我國持續檢討精進移轉訂價相關法規及案件查核之參考。

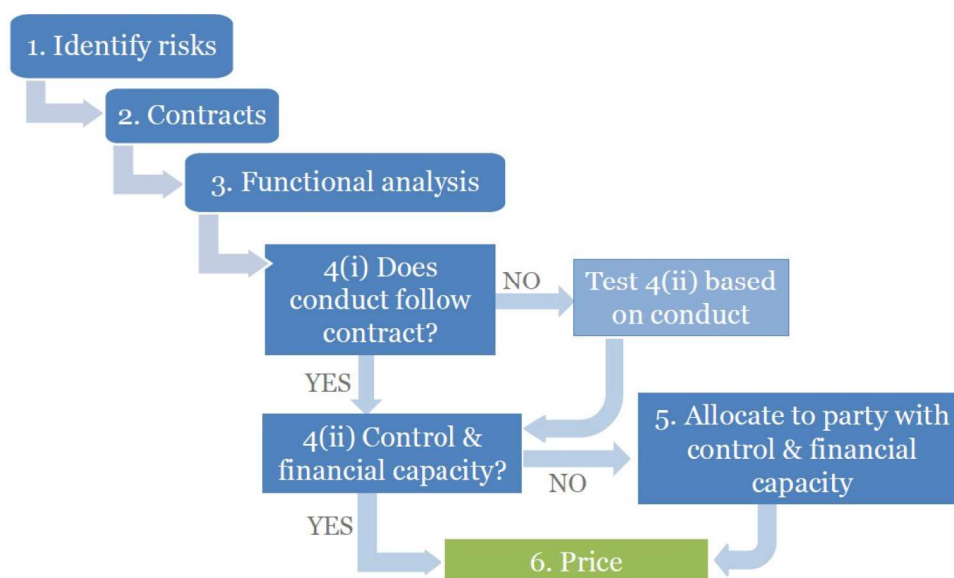
## 貳、研討會內容

### 一、風險控制架構及案例研討

#### (一) 風險控制架構(Risk Control Framework)

風險是商業活動中固有之一環，企業從事商業行為係為找尋獲利機會，且將面臨追求機會所需資源超乎預期或報酬不如預期等風險。一般而言，在市場上承擔越高風險者，其預期報酬補償也隨之增加，然而實際報酬增加與否，係視風險實際發生程度，因此企業風險等級及風險承擔程度為經濟上可比較特徵之一，且重大影響移轉訂價分析結果。

在開放市場中，與商業機會相連的風險承擔影響其獲利潛力，企業間風險配置則影響受控交易利潤分配。在移轉訂價分析中，必須分析受控交易參與方承擔何種風險，以及執行何種與影響風險承擔相關之功能，以下將透過風險控制架構六步驟(見下圖)，說明移轉訂價之分析架構。



步驟 1：以獨特性辨別交易之經濟上顯著風險

基於移轉訂價分析目的，風險係指影響商業目標的不確定性，亦即不確定因素會導致風險發生。為協助釋明關係企業間商業及財務方面所涉之不確定性因素，OECD 移轉訂價指導準則(OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations，下稱 OECD TPG)舉例說明企業承擔之風險包括策略風險及市場風險、基礎設施風險及營運風險、財務風險、交易風險、災害風險。在釐清交易之經濟上顯著風險及風險如何影響關係企業受控交易之訂價後，應進一

步確認潛在可比較對象是否也有相同風險。

#### 步驟 2：確認關係企業於契約約定經濟上顯著風險之配置

關係企業可能藉由契約配置交易風險，而典型之契約會刻意設計由特定企業承擔特定風險。然而，關係企業間之風險承擔程度，對於判斷該交易是否符合常規交易原則有重大影響力，故不能僅依契約載明而決定關係企業間之風險配置。

#### 步驟 3：功能分析

透過功能分析，釐清各關係企業如何承擔及管理經濟上顯著之特定風險、何者關係企業執行控制風險及減輕風險之功能、何者關係企業承受風險造成之有利及不利結果，以及何者關係企業具有財務能力承擔風險。

#### 步驟 4：分析交易參與人經濟行為與契約是否一致

本步驟係透過步驟 1 至 3 所取得之資訊，判斷契約約定事項與受控交易各參與人之經濟行為是否一致。首先分析各交易參與人是否遵循所簽訂之契約內容，其次分析主張承擔風險之交易參與人是否實際控制風險以及具備承擔風險的財務能力。

#### 步驟 5：重新配置風險

如根據步驟 1 至 4 發現，主張承擔風險之交易參與人並未實際控制風險，或無足夠之財務能力承擔風險，則風險應重新分配予實際執行風險控制且有足夠財務能力承擔風險之交易參與人。若有多個交易參與人皆有上述能力，則應分配予執行風險控制最核心者。

#### 步驟 6：評價受控交易

依前述步驟準確描述受控交易後，依財務及其他風險配置結果重新評價受控交易，對於風險承擔者應予以適當補償，減輕風險者亦應給予合理報酬。

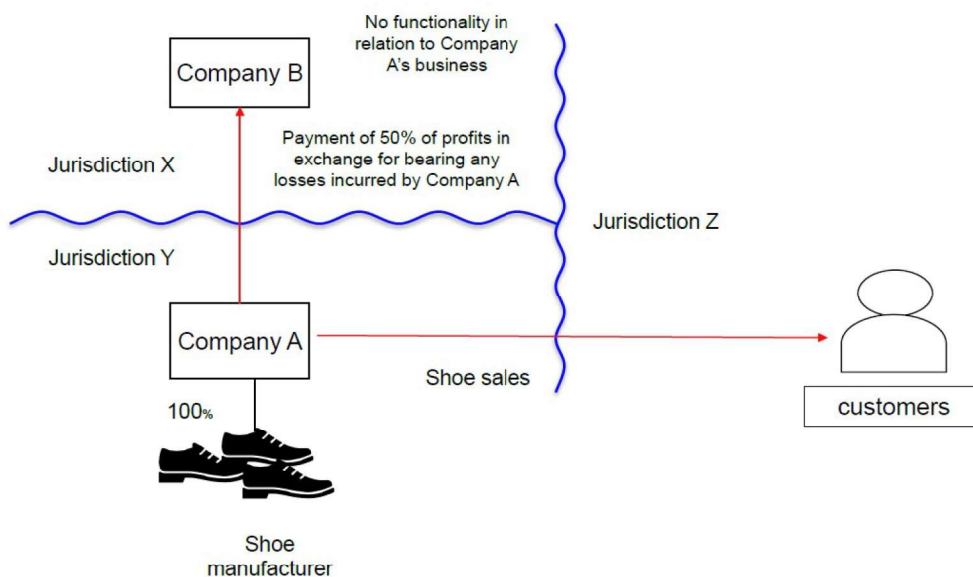
在前述風險控制架構中，交易參與人是否具備管理風險能力、承擔風險之財務能力及控制風險能力，應依下列方式判斷：

- 1、管理風險：具備決定承擔、解除、拒絕具風險機會之決策能力；具備決定是否及如何回應機會所伴隨之風險之決策能力；具備減輕風險之能力(採取減輕風險結果之措施)，以及執行上述決策之能力。
- 2、財務能力：具備籌資以承擔或解除風險、支付減輕風險及承受風險發生結果之財務能力；具備籌資以決策是否或如何回應機會所伴隨之風險之能力；具備財務能力以減輕風險(採取減輕風險發生結果之措施)。

3、控制風險：執行管理風險功能及具足夠財務能力者始有控制風險之能力，其應能掌握特定潛在風險及該特定風險所造成之結果。本項核心功能不可透過外包執行，僅減輕風險得以外包執行，但控制風險者仍須得以掌控風險。

以下透過情境說明風險控制架構之操作，情境 1 事實架構較為單純，情境 2 事實架構較為複雜。

### 【情境 1】策略性決策決定與營運決策決定一單純情境



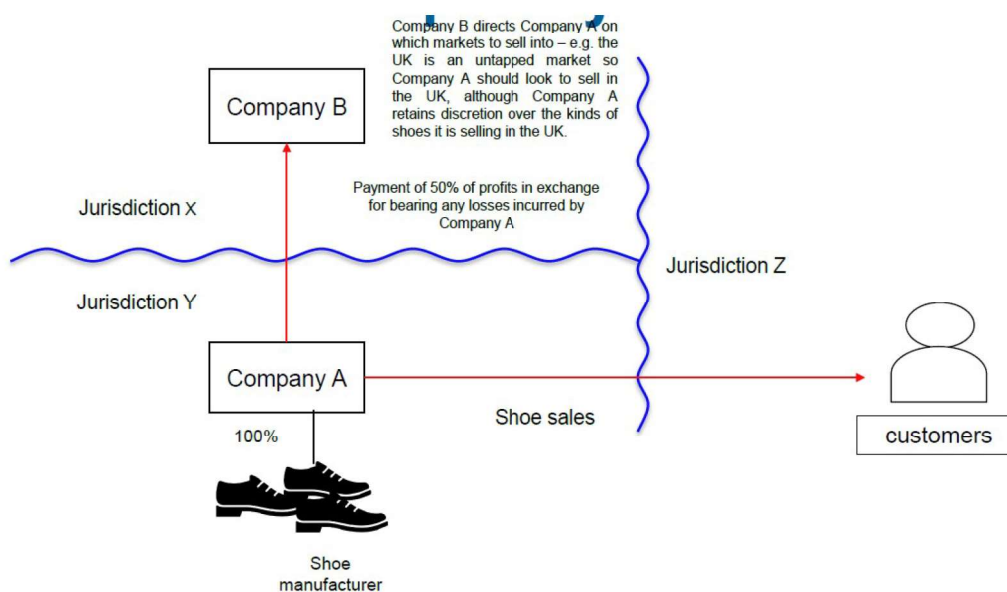
- 1、背景：A 公司為鞋製造商，與 B 公司合約約定由 B 公司承擔 A 公司所產生之所有損失，並以 A 公司 50%利潤作為報酬，且任何與鞋業市場有關之商業行為，或與客戶商譽有關之商業行為，決策失敗部分皆由 B 公司承擔(或至少部分由 B 公司承擔)。然而，B 公司並未投入任何與 A 公司生產活動有關之資源。
- 2、經濟上顯著風險：B 公司完全未投入任何與 A 公司生產活動有關之資源，惟依雙方合約約定承擔 A 公司經濟活動中所有損失。A 公司經濟上顯著風險為與市場交易相關之風險，例如潛在市場風險、消費者信用風險及存貨風險等。然 B 公司對於 A 公司之經濟活動所產生之經濟上顯著風險無任何控制能力，故其雖依約承擔 A 公司之所有風險，仍無法將其所承擔之風險視為具顯著重要性。
- 3、契約約定風險承擔：(依風險控制架構步驟檢視)

B 公司雖概括承受 A 公司因經濟活動所產生之所有風險，然 B 公司缺乏決定承擔、解除、拒絕具風險機會之決策能力、決定是否及如何回應機會所伴隨之風險之決策能力及執行上開決策之能力。依風險管理架構步驟 3 分析，B 公司未參與 A 公司生產製程，A 公司擁有廠房且負責所有銷售。A 公司控制所有

與生產製程及銷售相關經濟活動之經濟上顯著風險。次依步驟 4 檢視合約，B 公司確實依合約約定承擔 A 公司產生之所有損失，與合約所載相符，惟 A 公司與 B 公司所承擔之風險及所補償之報酬顯不相襯，故應予重新訂價該受控交易，並重新分配 A 公司及 B 公司之風險及報酬。

另依風險控制架構步驟 5，承擔風險之交易參與人並未實際控制風險，或無足夠之財務能力承擔風險，則風險應重新分配予實際執行風險控制且有足夠財務能力承擔風險之交易參與人，在此交易下，即為 A 公司。A 公司幾乎承擔所有風險，卻僅獲得 50% 之利潤，顯不合理。故在準確分析受控交易後，應依步驟 6，依財務及其他風險配置結果重新評價受控交易，對於風險承擔者應予以適當補償，減輕風險者亦應給予合理報酬。

### 【情境 2】策略性決策決定與營運決策決定—複雜情境



本情境中，A 公司為鞋製造商，與 B 公司合約約定由 B 公司承擔 A 公司所產生之所有損失，並以 A 公司 50% 利潤作為報酬，且任何與鞋業市場有關之商業行為，或與客戶商譽有關之商業行為，決策失敗部分皆由 B 公司承擔(或至少部分由 B 公司承擔)。與情境 1 不同，B 公司負責指定 A 公司之銷售市場，例如 A 公司應於 B 公司指定之未開發市場(如英國)進行銷售活動，但 A 公司對於該市場銷售的鞋款仍具有決定權，並決定如何籌資以供營運等。在本情境中，B 公司確實負責部分銷售決策，控制部分經濟上顯著風險。是以，在進行風險控制架構步驟 5，重新分配承擔之風險及應予補償之相對報酬中，B 公司所獲得之報酬有相應之提升，並視 B 公司所控制及所作決策占整個交易的重要性而定。另應注意，對於負責作



成決策之認定，應視該交易參與人對風險是否有實際執行控制相關決策及作為，依據 OECD TPG 第 1.66 節末段，單純以決策作成相關會議紀錄等形式的文件不足以代表執行決策功能，進而證明控制風險。

## (二) 案例研討—準確描述交易

### 1、第 1 部分—資料蒐集

#### 【背景資料】

#### (1) 產業資訊

A. 燃煤(Thermal coal)是一種大宗商品，主要作為發電能源，燃煤等級依其能含量(energy content)及雜質含量而異。來自不同礦源的煤炭可混合，以達特定的能含量。煤炭產品係直接出售給最終使用者(如電力供應商及水泥生產商)或經由貿易商出售。

B. 燃煤市場價格原則上可透過普氏能源資訊(Platts)等專業管道獲得。一般而言，燃煤或燃料煤(steaming coal)市場價格，通常為(i)主要煤炭產區，如婆羅州(Kalimantan)、理查茲灣(Richards Bay)或紐卡斯爾(Newcastle)之出口離岸價格(FOB)，或(ii)主要海運煤炭進口地區，如中國華南地區或印度西部之到岸價格(CIF)。

#### (2) 稅務審查

A 公司於 A 國註冊設立，負責開採煤炭、提煉、清潔、脫水、乾燥等所有出貨前之工作，並已從事前開工作 6 年。A 國稅務機關刻對 A 公司進行稅務審查，經分析 A 公司過去 5 年之所得稅申報書及年報，審查人員發現，A 公司營運情形原則上小幅獲利，但有時呈現小幅虧損，且 A 公司於低稅負地區有一家子公司 B 公司。依審查人員蒐集之資料，A 國某財經報紙近期曾報導 A 公司客戶親蒞 A 國參訪 A 公司之重要行程，並刊登客戶參觀 A 公司礦場照片。

#### (3) 當事人間之合約內容

A. B 公司從 A 公司購買煤炭，在煤炭準備裝運時，B 公司取得煤炭法律上所有權，旋即出售煤炭予第三方客戶。煤炭直接從 A 國運送給客戶，B 公司從未參與煤炭之實體運送。

B. A 公司和 B 公司以合約約定，由 B 公司負責煤炭的市場行銷；A 公司所生產符合銷售標準之煤炭，B 公司有義務全數購買。依納稅義務人 A 公司之移轉

訂價文件，B 公司於煤炭交易中承擔策略/市場風險、存貨風險、財務風險及交易風險，每一項風險都被認為具有重大經濟意義，A 公司則承擔基礎設施和作業風險。

- C. 依合約約定，B 公司自 A 公司收取已實現銷售額 7%的佣金作為服務費。自 B 公司財務報表可見，B 公司獲利極高但員工薪資支出極低。
- D. 依據 A 公司所提示 B 公司與客戶間之銷售合約及發票，B 公司為銷售煤炭予第三方之銷售者。為驗證該等事宜，A 國審查人員希望與 A 公司地區主管進行訪談。

### 【問題及討論】

問題：作為 A 國稅務機關審查人員，基於移轉訂價目的準確描述案關受控交易，您會對 A 公司主管及其他職員提出何種問題。

提示：基於案關產業背景及特性，找出與此受控交易相關之經濟上顯著之功能、資產及風險。

討論：

美國講師說明，本案例為美國內部訓練教材，爰分享其內部訓練討論情形及相關評論。有關 A 國稅務機關審查人員應對 A 公司進行之提問，依據 OECD TPG 第 1.36 節所提及之 5 項可比較因素(comparability factors)<sup>1</sup>，稅務機關應探究 A 公司及 B 公司實際行為與兩者合約約定是否一致。依據 A 公司及 B 公司合約，B 公司負責銷售煤炭，有義務購買 A 公司生產之全數煤炭，並獲得銷售額 7%的銷售佣金。倘將 A 公司及 B 公司間合約內容與移轉訂價分析比較時可發現，A 公司獲利情形呈現小幅獲利或小幅虧損，B 公司則維持穩定高獲利情形。依兩者合約，B 公司負責行銷功能，卻有 1 篇重要客戶參觀 A 公司在 A 國礦場的報導，A 國稅務機關因此產生 B 公司究係屬全功能企業，或僅為服務提供者之疑義。

為瞭解 A 公司與 B 公司就銷售及行銷功能之責任範圍，A 國稅務機關宜請 A 公司說明：

---

<sup>1</sup>依 OECD TPG 第 1.36 節，為準確描述受控交易，應辨識交易所涉可比較因素如下：

- (1)交易合約條款內容。
- (2)交易參與方執行之功能、使用之資產及承擔之風險。
- (3)交易所移轉資產或提供服務之特徵。
- (4)經濟環境。
- (5)企業策略。

(1)A 公司及 B 公司行銷團隊所執行活動為何。請納稅義務人說明產品的整個銷售循環(Sale cycle)過程，藉此瞭解有關尋找客戶、訂定行銷策略、訂價、客戶溝通、與客戶簽訂合約及最終執行合約過程中，A 公司、B 公司與客戶間及其彼此間之關係。

(2)A 公司及 B 公司在維持現有客戶策略及兩家公司各自扮演角色為何。

(3)釐清合約本質之相關內容，例如合約當事人為何、由何人與最終客戶簽訂合約、執行合約之人為何、合約價格為何、合約價格如何反應煤炭價格波動等。

有關資產部分，A 國稅務機關宜請 A 公司說明該公司與 B 公司個別所使用資產，包含實體資產及專門知識(Know-how)，例如煤礦開採相關技術與知識、行銷技巧、顧客名單等。

有關風險部分，則需仰賴風險控制架構進行分析，A 國稅務機關應聚焦於辨認顯著風險，確認由何者承擔顯著風險，及是否具備承擔風險之相應財務能力。依據雙方合約，B 公司有義務購買 A 公司生產之全數煤炭，但卻從未負責實體貨物之交付，宜請 A 公司說明有關存貨及運送相關事宜，例如與最終客戶之運送條款為何、最終負責人為何、B 公司是否負責保險事宜，以確認 B 公司是否確實承擔存貨風險。

有關移轉訂價文件部分，A 國稅務機關宜請 A 公司說明與經濟上顯著風險決策相關問題，例如現有礦場之投資決策者為何、探勘及取得新礦場之決策者為何、煤炭價格波動管理及減輕相關風險之決策者為何。

## 2、第 2 部分—分析資料

### 【背景資料】

A 國稅務機關與公司主管訪談後，獲得以下資訊：

(1)當事人行為：

A.因 A 公司員工擁有燃料煤產業之專業知識和經驗，且直接參與煤炭生產過程，B 公司委託 A 公司協助 B 公司尋找客戶。

B.A 公司每年至少 1 次邀請客戶至 A 國檢視及討論當前和預期的煤炭生產技術規格，以及客戶未來需求。前開討論均由 A 公司員工與客戶進行。

C.在客戶參訪期間，A 公司代表 B 公司與客戶就最終購買條款進行協商。

D.A 公司與 B 公司員工並無太多聯繫。B 公司偶爾會針對客戶所在地國之市場情況向 A 公司提供建議，及代表 A 公司安排與客戶進行會談。

E.B 公司就 A 公司所提供之行銷支援活動支付服務費(依成本加價 8%)。

F.依據 A 公司和 B 公司間之合約，B 公司確實購買 A 公司生產之所有可供銷售煤炭，且絕大多數情形，B 公司購買後旋即將煤炭出售予第三方客戶。

G.最終煤炭買賣合約皆由第三方客戶與 B 公司簽訂。

(2)功能：

A. A 公司是負責煤炭開採過程中所有步驟的礦業公司，此外，A 公司尚執行客戶開發、維護市場、作成進入哪些市場及如何進入之策略、協商所有客戶合約、管理持續性合約及有效管理庫存、交貨短缺與過剩。

B. B 公司執行部分銷售及行銷功能，包含準備市場報告、為 A 公司安排會議、參加客戶會議提供翻譯、語言服務，及其他行政工作或協調活動，例如交貨時程安排及相關文書處理。基於前開原因，B 公司從事之活動被認定屬例行性且易於移轉。

(3)資產：

A. A 公司擁有開採煤礦過程所需的所有設備。B 公司除煤炭存貨外沒有其他任何資產，煤炭存貨原則上也立即出售客戶，且其租用辦公空間。

B. 長期合約及顧客關係雖可構成行銷無形資產，然而，這些合約並未明確約定煤炭供應的固定價格，而是根據市場價格定期地協商訂價。考量煤炭係按等級商品化及全球燃煤市場特質，前開無形資產之價值可能較其在其他產業為低。B 公司雖擁有前開無形資產法律上所有權，但 A 公司在開發、提升、維護、保護、利用 (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation，下稱 DEMPE)上有顯著貢獻。

**【問題及討論】**

問題：

(1)辨認集團內部交易之經濟上顯著風險，應如何進行分析？

提示：使用風險分析架構，確認各經濟上顯著風險由何方承擔。

(2)如何準確描述案關交易及選擇最適常規交易方法？

提示：i.如何描述交易雙方特性。

- ii.交易本質為何。
- iii.在選擇最適常規交易方法時應考量因素為何。
- iv.可比較對象條件為何。

(3)在何種情況下，移轉訂價分析結果將有利於 B 公司，使其分配更多利潤？

提示：i. B 公司應具備哪些功能、資產及風險。

ii.需要何種專業知識而使 B 公司執行功能具合理性。

iii.採用何種方法決定案關交易訂價，使 B 公司就其貢獻獲取對價，同時確保 A 公司獲得產品內在固有價值之相關利潤。

討論：

(1)美國講師說明：

移轉訂價案件審查應遵循風險控制架構分析，首先確定各方所面臨之經濟上顯著風險，釐清風險管理、控制風險及減輕風險如何運作，分析何者具有承擔風險的財務能力、何者承受風險所帶來有利或不利結果，再與兩者合約約定進行比較，合約雖約定由特定一方承擔特定風險，但不表示其依據移轉訂價目的亦承擔該風險。A 國稅務機關必須根據 A 公司及 B 公司實際經濟行為驗證兩者合約約定之風險分攤方式、兩家公司是否實際管理及控制相關風險、B 公司是否確實具有承擔風險的財務能力，以確認 B 公司是否如合約所言承擔市場風險、存貨風險、財務風險及交易風險，A 公司承擔基礎設施及作業風險。

依照案例說明所述，A 公司對於進入哪些市場及如何提供服務、協商所有客戶合約、執行既有合約及有效管理庫存、裝運、缺貨及資產等，具有是否回應、如何因應及減輕相關風險之決策能力及實際執行能力，A 公司確實控制相關風險，與兩公司透過合約配置之風險未盡符合，A 公司實際執行前揭功能並承擔多數風險，卻僅承受不利結果；B 公司最終未承擔多數風險，執行功能偏向例行性，反可享受高且穩定利潤分配之有利結果。經分析，本案例實際經濟行為之功能分析與當事人合約約定風險承擔情形不一致，分配予 B 公司之部分利潤應歸屬於 A 公司。

(2)英國講師補充說明：

有關常規交易方法之擇定，根據以往經驗，類似本案例之案情，經蒐集更多事證進行分析後，結論可能會有很大不同。例如 A 公司為產品製造者，B 公司為 A 公司提供行銷服務，B 公司藉此獲得成本加成報酬，爭議點在於銷售合

約皆由 B 公司簽訂，B 公司是否即為該產品之主要行銷者。經稅務機關進一步調查實情後發現，B 公司做成每一項決策前均須向 A 公司確認；銷售產品時，B 公司基本上係按 A 公司預先設定之計算方式進行銷售。因此，稅務機關認為 B 公司實際上係提供例行性服務，爰採用成本加價法為常規交易方法，依提供類似服務之可比較對象，決定 B 公司之報酬。

另一方面，也有一些案例，因 B 公司進行較具實質性之活動，且就風險而言，A 公司係受託生產滿足客戶所需數量之產品，而由 B 公司承擔產量不足之風險且須負責向第三方購足短缺數量，於此種情形，稅務機關認為 B 公司非僅執行例行性功能，而屬功能風險具一定複雜程度之貿易商，A 公司則為製造商角色，爰採用利潤分割法為常規交易方法。因類似案例之實際情形多變，若無更多詳細事證，將不會排除適用任一種常規交易方法之可能性。

### (3)主持人補充說明：

首先就商品及行業特性而言，燃煤是大宗物資，業者通常需要取得許可證才能開採煤礦，燃煤有一定特性、品質高低等級之分，通常是散裝出售但也有標準化商品，可透過商品交易所交易。因此，可利用相關市場參考價格為燃煤訂價，並視情況調整價格，以合理分配 B 公司執行功能所應獲得報酬，及應保留予 A 公司之利潤，而後者應視礦床之價值而定。假設 A 公司擁有具高價值之開採煤礦許可證，且持有許可證者通常被視為煤礦之所有權人，則多數利潤應保留予擁有礦權之公司，即 A 公司。

接下來，則討論貿易商(即 B 公司)的功能為何，在銷售燃煤過程中是否對於價值之增加有所貢獻。因此，須瞭解燃煤產品係如何銷售，是標準化燃煤透過商品交易所出售，或是將特別性質燃煤直接銷售予特定客戶。尤其針對問題(3)，使 B 公司獲配較高利潤之方法可能為，貿易商能夠掌握不同客戶鍋爐所需燃煤之特定規格，因應其具體需求供貨，此時可能獲得市場溢酬(*premium*)，該等極具價值的行銷技巧，於銷售過程中對於價值之增加有所貢獻。此外，貿易商倘執行減少採煤產生之污染物、煤灰再利用等淨煤技術及選煤、洗煤等產品加值功能，亦有助於提升燃煤品質及價格。

### (4)會議參與者提問：

有關本案例常規交易方法，由於市場溢酬不易評估，在發展中國家通常認為成本加價法是較為安全之方法。在本案例中，究應以 A 公司為受測個體，採

用可比較未受控價格法(Comparable Uncontrolled Price Method，下稱 CUP)，使用參考價格(reference price)作為訂價，或以 B 公司為受測個體，採用成本加價法。若使用 CUP，A 公司是否將因不易獲知市場溢酬而面臨收入減少之風險。

(5)主持人回應前開提問：

倘貿易商 B 公司被認為係服務提供者，受控交易中之市場溢酬應分配予 A 公司。如使用 CUP 依參考價格進行調整，A 公司可能因不易獲知其貢獻致應得之溢酬減少，換言之，B 公司可能因此獲取原屬於 A 公司之市場溢酬。然而，市場溢酬資料之取得，有賴於資訊透明程度，除非國內法特別要求，否則在移轉訂價文件上可能無法取得相關資訊。若納稅義務人未揭露貿易商最終銷售予客戶之價格等市場溢酬相關資訊，許多發展中國家通常逕依參考價格訂價，然參考價格未能反映商品真正價值，若僅依參考價格，未考慮產品之獨特性，漠視市場溢酬之存在，將無法正確衡量商品價值及貿易商之合理利潤。為瞭解何種情況下會出現市場溢酬並將其納入考量，可於國內法要求納稅義務人揭露相關資訊，且審查人員應具備相關產業知識。

為評價貿易商之報酬，成本加價法可作為常規交易方法選擇之一，惟如市場溢酬屬於 A 公司，B 公司應調減其原獲配之報酬，在運用成本加價法之情況下，應調減 B 公司之成本加價因子以反映其執行服務功能之報酬。當貿易商執行例行性功能時，應可透過成本加價法取得可靠之常規交易價格。但如英國講師前揭說明，倘貿易商具有獨特之行銷知識或獨特之客戶關係時，其可能獲配市場溢酬。因產生市場溢酬之煤炭係由採礦公司所生產，是以，市場溢酬之分配原則為，在貿易商確實執行額外加值功能時，始依其加值程度分配部分市場溢酬予貿易商，其餘市場溢酬應保留予採礦公司。

(6)英國講師補充說明：

根據過往經驗，經充分瞭解貿易商營運流程，對於實際上沒有對銷售作出任何決策，只是依照製造公司指示作業的案例，以其他公司之成本加價率決定其例行性報酬係較常使用的方法。但正如主持人所述，貿易商若有利用市場、物流等專業上知識來發現套利機會，並賺取超過基本(baseline)報酬的額外利潤，例如從商品充足的國家購買商品出售至商品稀缺的國家，此時，會產生高於基本報酬的利潤。貿易商及行銷公司之合理報酬範圍很廣，端看個案實際情形為何，以決定使用的常規交易方法及利潤分配。

(7)美國講師補充說明：

其自身較少處理大宗商品案件之經驗，分享曾處理類似案例之經驗。在該等案例中，受測公司為例行性服務提供者，採用可比較利潤法(Transactional Net Margin Method，下稱 TNMM)為常規交易方法。因各公司可能基於會計目的，申報損益的方式有所不同，故在可比較利潤法下所面臨挑戰是，選擇成本加成基準時，如何選擇成本涵蓋範圍與受測個體相近的可比較對象。此外，其面臨另一挑戰為，如何確認使用之受測個體成本，足以反映受測個體執行功能。

## 二、移轉訂價指導原則：無形資產相關交易

移轉訂價制度發展以來，無形資產議題快速發展及樣態多元化趨於複雜且衍生諸多爭議，OECD 為建立指導原則並減少國際稅務爭議，於 2010 年版 OECD TPG 導入無形資產概念，並於 2017 年版本訂定完整架構，介紹無形資產之樣態及交易，包含相關案件之補充指引，嗣於 2022 年新修訂版本中收錄 2018 年 6 月發布之「難以評價之無形資產稅務管理指南(Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles)」，使相關指引益加完整健全。

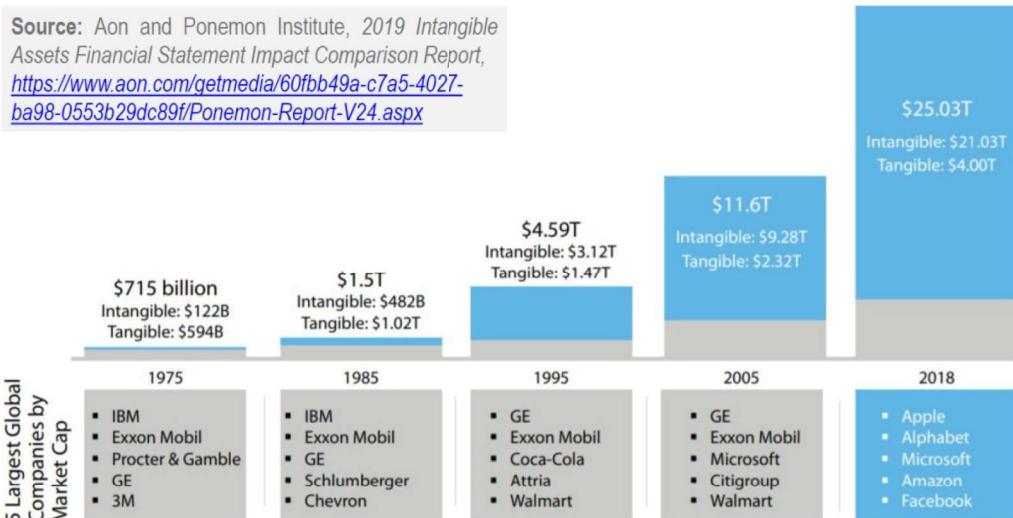
### (一)OECD TPG 第 6 章介紹無形資產概念並提供相關指引：

- 1、第一部分說明無形資產之定義並就其樣態進行分類。
- 2、第二部分說明無形資產之所有權，並介紹涉及無形資產發展、提升、維護、保護、利用(DEMPE)之交易。
- 3、第三部分就「使用」或「轉讓」無形資產之交易提供相關指引。
- 4、第四部分就涉及無形資產案件提供評估常規交易範圍之補充指引，如「無形資產評價方法」、「難以評價之無形資產稅務管理指南」等。

1970 年以來，無形資產逐漸成為商業成功關鍵之一，因全球化、法規鬆綁及數位化得以利用網際網絡和資訊來創造利潤。對跨國企業而言，無形資產已成為重要的價值創造因子，並為跨國集團帶來可觀利潤。自標準普爾 500 指數(S&P500)涵蓋企業觀之，無形資產對於企業價值創造之比重於近年急遽增加，2018 年排名前 5 大之跨國企業，已非如同以往係藉由有形資產創造利潤，而係以無形資產為其利潤來源(見下圖)。惟前開利潤仍須按集團成員執行之 DEMPE 功能逐一分配合理報酬。



## Tangible assets vs. intangible assets for S&P 500 companies



分析涉及無形資產之移轉訂價案件前，需先瞭解無形資產之定義，並建立功能分析基本概念，方能有效就相關交易進行後續分析和檢測。無形資產定義，指非有形或金融之資產，使用於商業活動，可被擁有或控制，且於非關係人間使用或轉讓該項資產將獲得相對應報酬。獨特且有價值之無形資產定義，指該無形資產具有獨特價值，潛在可比交易中使用或可獲取之無形資產無法與之相比，且該項無形資產使用於商業營運中，相較於未使用該項無形資產時，預期能帶來更大的經濟效益。

無形資產之定義不宜太狹隘或太廣泛。定義如太狹隘，易導致該項交易落於無形資產定義之外，並使關係人間使用或轉讓該項資產無法如非關係人間交易，獲得相對應報酬；定義如太廣泛，可能產生非關係人間原即未就是類交易獲得報酬，致使用或轉讓該項資產可能被認為不應獲取相對報酬，徒增徵納雙方行政作業。

有關功能分析部分，應就跨國企業集團於全球業務之無形資產進行分析，並依常規交易原則進行考量。相關分析應考慮：交易所涉之無形資產、交易中價值創造之方法、企業所執行之重要功能及承擔之特定風險與無形資產 DEMPE 間之關聯，以及因與其他無形資產、有形資產及營運活動互動進而創造價值之方法。

有別於 OECD TPG 第 1 章風險控制架構六步驟，第 6 章針對無形資產相關交易另訂定分析步驟，並就相關功能風險分析訂定指引。

瞭解無形資產特質後，就相關交易架構進行審慎分析係為執行後續檢測前之重要關鍵。無形資產相關交易需透過下列六步驟進行分析：

步驟 1：確認受控交易中使用或轉讓之無形資產，以及該無形資產與 DEMPE 相關之特定重大經濟風險。

步驟 2：瞭解完整合約安排，並依據合約載明之權利義務和風險假設等辨認法律所有權人。

步驟 3：透過功能分析確定關係人就無形資產 DEMPE 所執行之功能、使用之資產及承擔之風險，並確認由何人控制外包功能和特定重大經濟風險。

步驟 4：確認合約條款與實際執行內容是否一致，並依照 OECD TPG 第 1.60 節步驟 4(1)判斷承擔重大經濟風險之企業是否對無形資產之 DEMPE 風險進行實際控制並擁有承擔風險之財務能力。

步驟 5：考量風險分析架構下之無形資產法定所有權、相關註冊及合約與其他關聯合約之關係，以及關係企業實際作為(包含功能、資產及風險之貢獻)，據以界定與無形資產 DEMPE 相關之實際受控交易。

步驟 6：在可行的情況下，根據各關係企業所執行之功能、使用之資產和承擔之風險所創造之貢獻決定各受控交易的常規交易價格，但無法辨認功能風險之情形除外。

## (二)無形資產利潤分配原則

跨國企業集團因成員對無形資產 DEMPE 之貢獻而分配予集團成員之利潤，通常於事前決定，惟相關利潤仍需視各集團成員實際承擔之風險而定，致最終實際利潤(或損失)可能與事前預期有所差異。

縱使某項無形資產之法律所有權人可能獲得利用該無形資產而產生之利益，但該跨國集團之其他成員亦可能對該無形資產價值執行相關功能、使用相關資產並承擔特定風險。在此情況下，前開非法律所有權人之集團成員應依常規交易原則就其所執行之功能、使用之資產及承擔之風險獲得相對應報酬。有關無形資產所涉之重要功能、相對應補償、常見交易型態、面對之挑戰、難以衡量價值之無形資產訂價方法，簡述如下：

### 1、重要功能

無形資產取得方式主要分為「自行研發」或「向他人購入」，企業針對無形資產所執行之重要功能如下：設計並控制研究和行銷計畫、訂定創造性活動

的優先順序(包含創新研究過程)並進行相關指導、掌握無形資產發展計畫之策略性決定、管理及控制預算。

此外，對所有無形資產而言(含上開自行研發或購入之無形資產，以及其他類型之無形資產)，企業所執行之重要功能亦可能包含訂定無形資產保護相關之重要決策，及就獨立第三人或關係人對無形資產價值執行可能有重大影響之功能持續進行品管。

上開重要功能通常能對無形資產之價值創造重大貢獻，如法律所有權人將該等功能外包給其他關係企業，則執行該等功能之關係企業應獲取跨國企業集團利用無形資產所取得收益中的合理部分作為補償。

## 2、依常規交易原則進行相對應補償

確定法律所有權人及合約安排雖為交易分析的第一步，惟應與常規交易原則之補償問題分開檢視。從移轉訂價角度來說，無形資產法律所有權本身並不能使法律所有權人必然享有跨國企業集團因利用無形資產而獲得之報酬，即便從法律或合約角度而言，此類報酬最初應歸屬於法律所有權人，依移轉訂價指導原則，跨國企業集團仍應依各成員最終實際執行之功能、使用之資產及承擔之風險進行補償。

## 3、常見交易型態

無形資產認定與分析和兩類交易較為相關，即涉及「轉讓」無形資產或交易無形資產權利，以及涉及「使用」無形資產的商品銷售或服務交易。OECD TPG 第 1 章相關判斷原則可用以界定交易是否涉及無形資產轉讓或使用，第 6 章第 C 段亦列舉數種典型情形，協助辨認特定交易中是否涉及無形資產或無形資產權利。

## 4、面臨之挑戰

運用 OECD TPG 第 1 章至第 3 章內容解決無形資產相關問題可能相當困難，原因列舉如下：

- (1)關係企業間之無形資產交易與獨立企業間之無形資產交易缺乏可比性。
- (2)無形資產之間缺乏可比性。
- (3)跨國企業集團內不同成員擁有或使用不同無形資產。
- (4)難以辨別某特定無形資產對跨國企業集團收入造成之影響。
- (5)跨國企業集團部分成員可能均參與 DEMPE 相關活動，惟其參與方式和整合

程度往往難以出現於獨立企業間。

(6) 跨國企業集團各成員對無形資產價值做出貢獻之年度與回報實現之年度不同。

(7) 納稅義務人可能以獨立企業間不會採行之交易方式，透過關係企業間之合約安排將無形資產相關所有權、風險、出資，與重要功能實際執行、風險控管和投資決策分離，造成稅基侵蝕和利潤移轉之情形。

無形資產自身具有之獨特性可能會增加搜尋可比較對象之難度，且有交易發生時難以訂價之情形。此外，出於完全正當的商業原因，關係企業間因雙方特殊之關係，可能會建立一些獨立企業間不會進行之交易。無形資產的使用和轉讓可能會在交易的可比性、移轉訂價方法的選擇，以及確定交易的常規交易條件等方面帶來挑戰性。

#### 5、難以衡量價值之無形資產訂價方法

難以衡量價值之無形資產(Hard-to-value intangibles, HTVI)係指關係企業間於移轉無形資產或無形資產權利時不存在可靠的可比對象，且交易發生時，利用所轉讓無形資產可獲得之未來現金流量和收入預測，以及無形資產價值評估所依據之假設皆具有高度不確定性，難以在轉讓時點預測該無形資產能否成功開發。

鑑於前開無形資產難以衡量價值之特性，OECD 於 2018 年發布難以評價無形資產之稅務管理指南，並於 2022 年將該指南收錄於 OECD TPG 中，針對交易時點存在不確定性、不確定納稅義務人是否於交易時點充分考量可合理預見之發展或事件，以及難以確認用於確定無形資產或無形資產權利轉讓價格的事先訊息是否可靠等交易情形下，得以「事後證據(Ex post evidence)」提供相關「推定證據(Presumptive evidence)」，俾評估難以訂價無形資產之常規交易價格。

#### (三)無形資產移轉訂價方法之擇定

有關無形資產交易之移轉訂價方法之擇定，因其交易樣態多元，故擇定最適移轉訂價方法時，應特別注意無形資產之性質，並考量搜尋可比較未受控交易和可比較未受控無形資產之困難程度，以及移轉訂價方法應用到涉及無形資產之交易可能產生之挑戰。確切的功能分析不僅有助於辨認價值創造之要素，亦能瞭解跨國企業集團的全球營運流程，並瞭解全球業務架構下之功能、資產和風險與無形資產間之相互作用，有利於移轉訂價方法之篩選。惟擇定最適移轉訂價方法時，應非僅就無形資產及相關常規功能進行分析，亦須考量對價值創造產生重大影響

之所有要件。

實務上，無形資產經常可能與其他無形資產，或隨同產品銷售或服務提供等交易一併轉讓，在此種情況下，為提高分析之可靠性，較可靠之方法係將所有關聯交易合併進行移轉訂價分析。OECD TPG 第 3 章合併交易<sup>2</sup>相關內容，亦可用於分析涉及無形資產或無形資產權利轉讓之相關交易。

OECD TPG 第 2 章所介紹的 5 種 OECD 移轉訂價方法都可能成為涉及一項或多項無形資產交易的最適移轉訂價方法，其中 CUP 及交易利潤分割法 (Transactional Profit Split Method，下稱 TPSM) 於實務上為較常適用之方法。

除上述 CUP 及 TPSM 外，價值評估方法 (Valuation techniques) 亦能運用於無形資產交易，尤其是以收益為基礎，運用無形資產所產生的未來收益或現金流量折現進行評價之方法。納稅義務人及稅務機關可在使用前開 5 種 OECD 移轉訂價方法過程中，搭配運用價值評估方法，亦可單獨運用價值評估方法來確認常規交易價格。在缺乏合適可比較對象情況下，審慎考量價值評估假設條件之有效性，以及其與常規交易原則假設之一致性，該方法將可運用於移轉訂價案件並發揮重要作用。

倘欲使用預期未來現金流量折現值 (Discounted value of projected future cash flows，下稱 DCF) 之相關價值評估方法，最常見方式係透過計算無形資產在預計贖餘使用期限內所產生之未來現金流量的折現值來衡量該無形資產之價值。使用此方法應考量確實可靠之財務預測、成長率、折現率、無形資產使用年限、稅務影響等因素。根據實際情形，在計算 DCF 時，應從交易雙方觀點出發以達常規交易價格，合理價格將落於從轉讓方和受讓方角度計算得出之折現值區間內，惟若上述因素因故受到影響，DCF 評估將產生偏誤。

在評估某項無形資產或無形資產組合之轉讓是否具可比性時，應考慮無形資產相關之風險如下：

1、未來發展風險：

- (1) 無形資產是否與具備商業價值之產品相關聯。
- (2) 無形資產是否可在未來支持具備商業價值之產品。
- (3) 無形資產未來所需的研發和測試預期成本。

---

<sup>2</sup> 參閱 OECD TPG 第 3 章第 3.9 節、第 3.12 節及第 3.37 節。

- (4)無形資產研發和測試成功的可能性。
- (5)轉讓尚未開發完全之無形資產，其後續開發之風險。
- 2、產品淘汰及貶值風險：評估競爭對手未來推出產品或服務，對依賴於無形資產的產品之市場造成重大侵蝕之可能性。
- 3、侵權風險：評估他人可能成功主張某一或數種產品侵犯其所擁有的無形資產權利之可能性，並評估對此主張進行辯護之潛在成本；或評估無形資產所有權人成功阻止他人侵權的可能性、仿冒產品影響相關產品市場的獲利水準之風險、以及向侵權者索討損害賠償之可能性。
- 4、其他風險：未來使用無形資產相關產品之責任風險和其他類似風險。

綜上所述，跨國企業集團成員執行無形資產之 DEMPE 功能給予補償時，應就非法律上所有權人之集團成員，按其相關 DEMPE 執行功能、使用資產、承擔風險之情形給予合理報酬，依其貢獻度分配常規補償，該補償可能占運用無形資產預期收益中之全部或重大部分。

跨國集團成員能否享有或承擔「實際」與「預期」差異所造成之利潤或虧損，係按該成員是否於交易中承擔實際風險而定，同時須考量何等成員實際執行重要功能或控制重大經濟風險。另決定前開常規交易補償時，亦需考慮利潤分配因子。

至於無形資產之法律所有權人得否享有無形資產所創造之全部利潤，應視其實質上是否執行並控制所有關於無形資產 DEMPE 之功能，提供所有無形資產 DEMPE 所需之資產，包含資金，並承擔所有無形資產 DEMPE 相關之風險。如符合上述要件，無形資產法律所有權人即有權獲取跨國企業集團運用無形資產之所有預期收益。

### 三、無形資產預先訂價協議案例分享

美國講師就雙邊預先訂價協議(Advance Pricing Agreement，下稱 APA)實際案例進行分享，概述該案背景，並就納稅義務人提出之請求以及稅務單位查核內容進行解析，最後分享本案查核關鍵及心得。

#### (一) 背景

A 公司及 B 公司依所得稅協定向 A 國和 B 國請求雙邊 APA，涵蓋期間自 2016 年起至 2020 年止，不溯及以往年度。本案交易係 B 公司為在 A 國市場販賣其所生產之優質酒類產品，透過銷售商品予 A 公司，再由其銷售商品予非關係人

客戶之方式打入 A 國市場。納稅義務人雙方認定彼此對該交易皆具有獨特且非例行性之貢獻，爰建議採用「剩餘利潤分割法(Residual Profit Split Method，下稱 RPSM)」就本交易進行分析。

## (二) 納稅義務人雙方提交之證據

### 1、B 公司提交內容

B 公司係生產及銷售酒類產品之歐洲酒商，負責產品全部製程及相關研發，並負責管理及維護所有智慧財產權(其係該集團商標及品牌所有權人)。B 公司承擔產品品質風險，並因銷售予 A 公司之商品全數以美金計價，亦承擔匯兌風險。

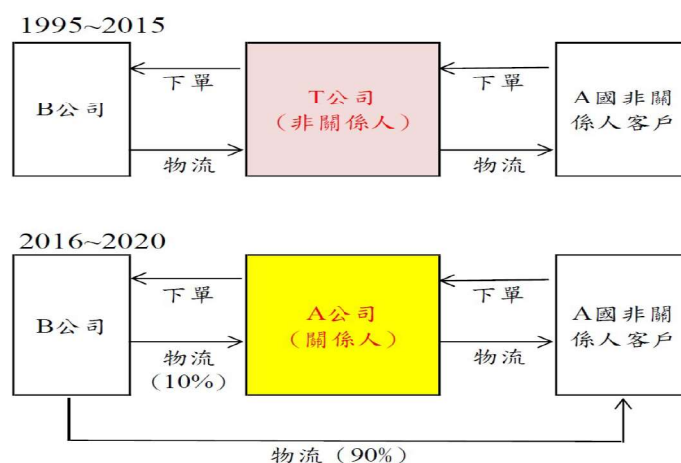
(1)1995 年至 2015 年：B 公司透過非關係人之酒類進口商 T(下稱 T 公司)在 A 國市場行銷及經銷其優質酒類產品。

(2)2007 年至 2015 年：T 公司之交易受到 B 公司與 T 公司間經銷合約條款之控管。

B 公司在 A 國市場主要行銷產品為酒類產品 X 及產品 Z，前開產品歷經 T 公司之強力行銷及廣告，在 A 國市場已具備一定的知名度及市占率。

### 2、A 公司提交內容

為因應 B 公司計畫透過「集團關係人」在 A 國市場銷售酒類產品之策略，該集團於 2012 年在 A 國設立 A 公司，並於設立後由 A 公司提供 B 公司行銷服務。自 2015 年起，A 公司開始在 A 國就該集團次要品牌產品進行採購、銷售及經銷活動<sup>3</sup>。另自 2016 年起，由 A 公司正式經銷代理 B 公司優質酒類產品(產品 X 及產品 Z)，相關交易皆受雙方經銷合約條款所控管。A 公司與 B 公司間多項經銷合約條款與 B 公司和 T 公司間之合約條款相同，根據合約內容，B 公司授權 A 公司於 A 國市場獨家進口、銷售及行銷 X 與 Z 品牌之酒類商品。交易流程如下圖：



<sup>3</sup> 本受控交易主要於 A 國市場行銷 B 公司優質品牌 X、Z 之產品。

3、根據 A、B 公司間簽訂之合約條款，A 公司提供 B 公司之服務項目如下：

- (1)提供每月商品消耗及存貨資訊。
- (2)每年更新產品相關廣告、行銷及促銷內容。
- (3)提供年度預算，包含採購預測及運送時程以協助 B 公司訂定產品生產計畫。
- (4)提供物流及倉儲服務，包含自身及客戶倉庫存貨儲備量之控管，並依預測數量估算產品運送時程及數量。另 A 公司接獲客戶訂單後，得將產品運送至自身倉庫(Standard Delivery)，或將產品直接運送至客戶倉庫(Direct Delivery)。
- (5)負責處理 A 國法規要求之各項手續，但有關產品 X 及產品 Z 之商標維護係由 B 公司執行，A 公司僅提供協助。

### (三) 初步分析 A 公司執行之功能、使用之資產及承擔之風險

依 A 公司說明及其提供之資料，其具備訂定重大決策之權利，並擁有在 A 國市場行銷、訂定商業策略及進行廣告行銷活動之決定權。自 A 公司接手該品牌於 A 國之經銷權後，有別於先前 T 公司僅能持續執行一定之行銷及商業活動，A 公司有權進行更多廣告行銷等活動以提升集團品牌在 A 國市場之知名度，例如：

- 1、租用廣告看板進行宣傳。
- 2、管理 A 公司網站。
- 3、訂製客製化貨車裱貼鍍膜，利用貨車進行流動宣傳。
- 4、出席美食及酒類節慶，並透過電視、廣播、印刷品、社群媒體如臉書及 Instagram 等進行消費性行銷活動。
- 5、聘請外部學者進行市場行銷研究。

A 國市場係高度競爭市場，如 A 公司和 B 公司停止廣告行銷活動，相關產品銷量預計將於第一年衰退 20%，第二年衰減 30%，停止行銷活動後兩年，B 公司產品於 A 國市場可能衰退 50%之銷售量。另 T 公司因先前行銷活動，致 X、Z 產品與 T 公司產生密切連結，A 公司為打破該連結，推出不同行銷活動，如製作酒廠電視節目等活動以重新塑造集團品牌於 A 國市場之形象。A 公司為推廣品牌產品而於 A 國市場所進行之一連串活動，已遠超過一般經銷商所執行之功能及承擔之風險。

A 公司持續進行廣告行銷活動，以維持其優質品牌在 A 國酒類市場之售價及定位，相關策略之一係管理控制客戶端經銷商。以進口商角度，因 A 公司無法直接接觸終端消費者，故與經銷商建立良好關係，為維護價值鏈之重要一環。另一



重大策略係更換先前與進口商 T 公司合作之經銷商，惟因此決策需與新經銷商建立並確定關係，故 A 公司承擔一定程度之風險。此外，A 國市場投入廣告行銷之最初成本由 A 公司全部負擔，換言之，A 公司於 A 國市場執行集團品牌主要之 DEMPE 功能，然 B 公司僅提供執行前開功能所需之部分資金。價格支援方案 (Price support initiatives) 亦為客戶端之重要管理策略，A 公司藉提供經銷商折扣等行銷活動，與經銷商建立良好關係，而得以維持較高之利潤。

根據上述分析，A 公司係執行關鍵行銷功能並維護集團品牌 DEMPE 之進口商，其不僅推動新的行銷方案，廣續維護集團品牌於 A 國市場之優勢地位，著手品牌保護及升級方案，並訂定有關廣告及行銷之經濟投資策略，因此承擔重大風險。OECD TPG 指出：「跨國企業集團成員如執行 DEMPE 功能並承擔相關風險，應依據貢獻度按常規交易原則予以補償」，A 公司於 A 國市場執行之 DEMPE 功能及承擔之風險使其對該集團產品之行銷、採購及銷售產生獨特且具有價值之貢獻。上述資訊顯示，A 公司所承擔之經濟重大風險顯然已超越一般配銷商應承擔之風險，前開風險包含：品牌權益風險 (Brand Equity Risk)、投入廣告行銷之經濟風險、供應鏈風險、存貨風險及契約風險。

#### (四) 納稅義務人建議之移轉訂價方法

觀諸上開簡介及分析，A 公司主張其執行之功能對企業經營極為重要，不僅對品牌權益帶來獨特且有價值之貢獻，並在 A 國市場創造利潤，A 公司應就其創造之價值獲取相對應報酬。依納稅義務人前開主張，A 公司及 B 公司對本交易皆貢獻獨特價值，是以，依據 OECD TPG 主張 RPSM<sup>4</sup>為分析本案之最佳移轉訂價方法，並運用該方法依下列步驟進行分析：

- 1、加總本交易相關之全部利潤。
- 2、分拆 A 公司就其「經銷功能」和 B 公司就其「製造功能」分別所應獲配之例行性利潤 (Routine profit)。
- 3、本交易之全部利潤扣除第 2 點之例行性利潤後，即為本交易之剩餘利潤 (Residual profit)。
- 4、利用關係人雙方非例行性廣告行銷相關支出 (Relative non-routine A&P spending)

---

<sup>4</sup> 如關係人雙方皆有獨特貢獻 (Unique contributions) 且交易間高度整合 (Highly integrated)，因難以使用單邊方法 (One-sided method) 進行移轉訂價分析，爰以雙邊 (Two-sided method) 之剩餘利潤分割法作為移轉訂價方法係為較可靠之分析方法。

<sup>5</sup>作為利潤分割因子(Allocation key)，劃分 A 公司及 B 公司所應獲配之剩餘利潤。

按上述計算步驟及利潤分割因子，計算得出 A、B 公司於 2016 年間應獲配之超額利潤分別占全部超額利潤之 45 %及 55 %(詳下表)。

PREMIUM BRAND PRODUCTS	Taxpayer A		Taxpayer B		System profit
	2015	2016	2015	2016	2016
Gross Sales		\$ 90,000	€ 43,000	\$ 52,000	\$ 142,000
Cogs		\$ 52,000	€ 19,000	\$ 20,000	\$ 72,000
Purchase costs		\$ 50,000		\$ 20,000	\$ 70,000
Freight and Duties		\$ 1,900			\$ 1,900
GM		\$ 38,000	\$ 24,000	\$ 32,000	\$ 70,000
GM%*		42.2%		61.5%	49.3%
Var.Sales Costs (commissions and freight)		\$ 300	€ 500		\$ 300
A&P Supplier contrib. (charge back)			€ 3,500	\$ 4,100	\$ 4,100
CM		\$ 37,700	€ 20,000	\$ 27,900	\$ 65,600
CM% ON SALES		41.9%	46.5%	53.7%	46.2%
Discount / Allowances		\$ 5,000			\$ 5,000
Brand Awar. Exp.		\$ 8,500	€ 1,000	\$ 1,500	\$ 10,000
A&P Supplier contrib.		\$ -6,500			\$ -6,500
Brand Contribution		\$ 30,700	€ 19,000	\$ 26,400	\$ 57,100
Comm.Overheads		\$ 8,500	€ 500	\$ 500	\$ 9,000
General Overheads		\$ 2,500	€ 1,200	\$ 1,500	\$ 4,000
Intercompany Overheads		\$ 150	€ 725	\$ 800	\$ 950
Overheads total amount		\$ 11,150	€ 2,500	\$ 2,800	\$ 13,950
Depreciations		\$ 140	€ 230	\$ 260	\$ 400
EBIT		\$ 19,410	€ 16,270	\$ 23,340	\$ 42,750
Profit Split Taxpayer A / Taxpayer B		45%		55%	

#### (五) APA 盡職審查程序及查核結論

A 國稅務主管機關就 A 公司和 B 公司提交之事實證據進行深入審查，除提列一連串審查疑義外，並訪談 A 公司重要員工，更與納稅義務人進行數場相關會議。經過審慎的交易分析及嚴謹的盡職審查程序，A 國稅務主管機關得出與前述(三)及(四)分析迥異之結論，該機關判斷 RPSM 並非本案最可靠之移轉訂價方法。

A 國稅務主管機關表示納稅義務人使用當期廣告行銷費用作為利潤分割因子並不妥適，因該方法未考量 2016 至 2020 年之利潤有一大部分係源於該品牌過去 30 多年來於 A 國市場累積投入之歷史貢獻。納稅義務人就 DEMPE 功能依 RPSM 提出之計算方式無法反映 B 公司之獨特貢獻，特別是 B 公司之製造 Know-How、營業秘密及製程，以及其所創造之歷史品牌效益(係本案請求期間前即存在之無形資產)。該機關更發現 B 公司擁有之製造相關無形資產與納稅義務人自行篩選之可比較對象(歐洲酒類製造商)所擁有之無形資產並不相同，致納稅義務人提出 RPSM

<sup>5</sup> 本案針對「非例行性廣告行銷相關支出」之定義為：全部行銷支出(Total marketing spend)減除例行性行銷支出(Routine marketing spend)，其中例行性行銷支出涵蓋一般配銷商所執行之基本行銷活動。本案例行性行銷支出 100%歸屬於 A 公司，該支出占 A 公司全部銷售額之 3.8%。

計算式中，例行性利潤計算結果產生偏誤。

A 國稅務主管機關經考察 A 公司實際執行之功能、使用之資產及承擔之風險，並綜整相關審查結果後得出下列結論：

- 1、歷史品牌權益係由 B 公司建立，2016 年以前由 B 公司及 T 公司於 A 國市場執行行銷功能，就該集團之行銷無形資產進行 DEMPE 功能，並就相關行銷決策承擔風險和投入成本費用，故將前開歷史品牌效益所創造之價值分配予 A 公司並不妥適。
- 2、A 公司接手進口商角色後能立即產生獲利，並跳過一般新設公司需投入初始成本費用階段，係與 B 公司過去 30 年於 A 國市場之投資耕耘有密切關聯。
- 3、與 A 國稅務主管機關依據 TNMM 篩選之可比較未受控經銷商相比，A 公司支出之行銷費用並不算特別高，另 B 公司有資助 A 公司部分相關成本，降低 A 公司廣告行銷投資之風險規模。
- 4、A 國稅務主管機關經與 A 公司重要員工面談，發現 A 公司實際上仍遵循 T 公司之廣告行銷策略以維持 X、Z 產品於 A 國市場之有利地位。該機關亦發現 A 公司僅在第三方客戶下單後才向 B 公司下單採購酒類產品，且相關下單有 90% 產品直接運送至客戶倉庫(Direct Delivery)，故 A 公司實際承擔極度有限之存貨風險。
- 5、A 國稅務主管機關更於查核中發現，A 公司僅就一般廣告行銷功能具自主權，關鍵行銷政策及預算皆須經 B 公司評估批核後方得執行，A 公司實際上並未控制所有風險及財務能力，亦即 A 公司於本次協議請求期間，就集團行銷無形資產(Group marketing intangible)僅執行有限 DEMPE 功能並僅負擔部分相關成本。

A 國稅務主管機關之結論與本案初步分析大相逕庭，該機關核認 A 公司本質上僅執行例行性功能，又利用 TNMM 篩選之可比較對象較能被用來辨認納稅義務人 A 應得之利潤基準，故 A 國稅務主管機關認定以 TNMM 搭配差異調整，應為本交易最可靠之移轉訂價方法。

上述差異調整係對行銷功能強度之差異進行調整。本案利用管銷費用對銷售比率(SG&A-to-Sales Ratio)<sup>6</sup>作為差異指標，依據前開計算結果，可比較對象 2012 年至 2016 年平均比率之四分位區間為 5%至 20%(中位數為 13%)，而 A 公司 2016 年相關比率為 25%，2017 年更為 30%，A 公司相關比率高於可比較對象，顯示 A

---

<sup>6</sup> 本案 SG&A-to-Sales Ratio 計算式為管銷費用(Sales, general and administrative, SG&A) / 銷售額(Sales)。

公司與可比較對象間存在功能差異。A 國稅務主管機關進一步檢視 A 公司之管銷費用(SG&A)，發現其組成因子與可比較對象不同，A 公司絕大部分費用與消費性廣告行銷支出有關(如電視、印刷品、社群媒體廣告等)，皆用以獲取品牌關注，該機關遂依據相關發現進行差異調整<sup>7</sup>。

此外，A 國稅務主管機關察覺 A 公司和 B 公司對該集團於 A 國市場行銷無形資產之 DEMPE 貢獻隨時間推演而有所變化，此情形暗示未來年度在考量相關企業之 APA 報酬時，應就各關係人所執行之功能、使用之資產及承擔之風險重新進行通盤考量。講師亦表示上述分析及審查結果僅適用於 2016 至 2018 年度，未來年度之 APA 需經重新檢視。

#### (六) 雙方主管機關協議結果及重點分享

雙方稅務主管機關同意依 A 國主管機關利用 TNMM 搭配差異調整，以營業淨利率為利潤率指標，依常規交易區間上限 9%決定 A 公司利潤。A 國稅務主管機關並非等待他方稅務主管機關交付立場文件(Position Paper)後始作出回應，該機關於案件之初即主動就案件疑義及訪談內容與他方主管機關共同進行商討，並就案件之根本事實、納稅義務人提交之證據、及案件發展進行一連串交流和討論，此為交易事實分析外之重要關鍵，該作法使雙方主管機關得以同步知悉一致性事實及訊息，有助本案以互信基礎進行審查並執行後續協商。

本案納稅義務人提出之雙邊 APA 原係將更多利潤分配予 A 公司，惟經查核後，A 國稅務主管機關發現本案利潤分配與實際執行之功能不一致，A 公司實際承擔之風險並未如其主張般重大，故依雙方稅務主管機關之審查及協議結果，僅分配 9%營業淨利予 A 公司。

美國講師強調，稅務主管機關之角色係確保移轉訂價案件之利潤分配應與關係人實際執行之功能一致，亦強調相同案件如欲考量未來期間之雙邊 APA 報酬，應重新審認相關功能及風險是否維持不變，使執行特定功能風險之關係人能依常規交易原則獲配合理報酬。

#### 四、移轉訂價案件程序簡化及租稅確定性提升

移轉訂價案件案情各不相同，案情複雜程度較低者，得以較簡便方式處理，以降低依從及行政成本；複雜程度較高者，則需要充足資訊及相關專門知識或技術以

---

<sup>7</sup> 本案係實際案例，講師並未就差異調整細節透露進一步數據或作法。

進行分析。為解決及減少移轉訂價爭議，合理降低依從成本及稅務行政成本，OECD TPG 第 4 章提出移轉訂價依從實務(包括查核、舉證責任、處罰)、相互協議程序(Mutual Agreement Procedure，下稱 MAP)、同步稅務調查(simultaneous tax examinations)、避風港規定、APA 等行政措施以適用於移轉訂價案件之處理，同時提高租稅確定性。本節首先簡要介紹同步稅務調查及 APA，其次建議主管機關得視移轉訂價案件風險程度，運用適合之工具以簡化程序並提高租稅確定性。

### (一) 同步稅務調查

同步稅務調查係指 2 個以上之主管機關，依據租稅協定或稅務協助協定，約定各自同時在其所轄領域內，針對具有共同或關聯利益之稅務案件展開調查，並相互交換所取得之資訊。對於案情複雜之移轉訂價案件，同步稅務調查有助於主管機關資訊之取得，並透過討論減少歧見，亦減輕納稅義務人依從成本。主管機關得因此及早發現移轉訂價爭議，就受控交易之移轉訂價獲致共識，進而為相對應調整，可避免逾核課期間，同時消除納稅義務人經濟上之重複課稅。縱使主管機關未能就移轉訂價獲致協議，案關納稅義務人亦得及早提出 MAP 申請，因主管機關已進行同步稅務調查，主管機關可以該等調查結論為基礎展開 MAP，加速程序之進行。

但在同步稅務調查之下，主管機關須待其他主管機關資訊交換，始能取得其他主管機關所轄領域資訊，仍有資訊取得之落差及限制。倘欲及時取得非其所轄領域之資訊，主管機關可進行聯合查核(joint audit)，即由 2 個以上之主管機關共同組成 1 查核小組，該小組可在任一參與之主管機關所轄領域進行調查，相較於同步稅務調查，資訊之取得更為直接且全面。

### (二) APA

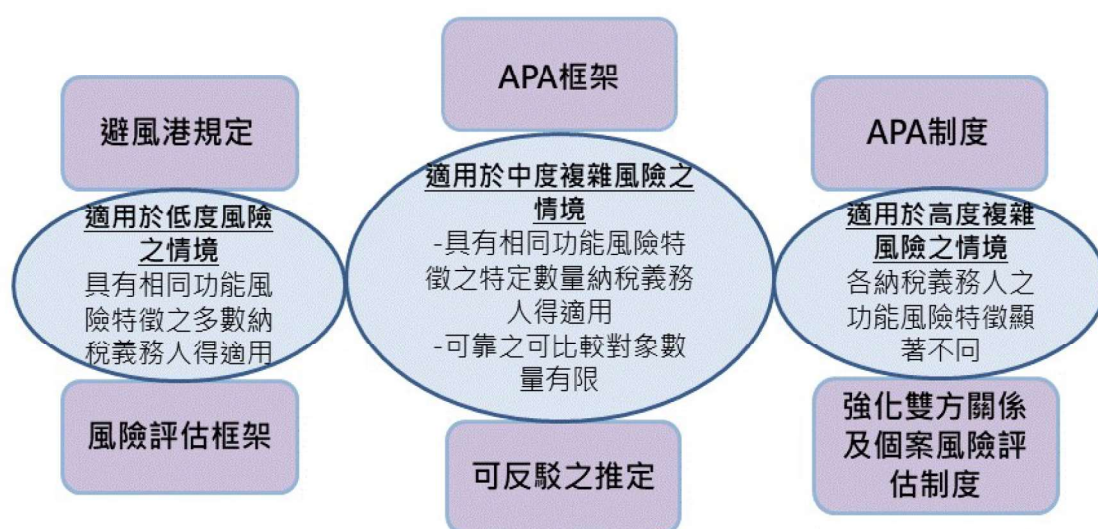
APA 係於受控交易進行前，透過該協議約定受控交易適用之常規交易方法、可比較對象及其差異調整、關鍵假設等事項，決定該受控交易於一固定期間內之移轉訂價。APA 可分為下列 3 類：

- 1、單邊 APA：納稅義務人與稅捐稽徵機關依據國內法規簽訂者。
- 2、雙邊 APA：依據所得稅協定及 OECD TPG 等國際法規範，依納稅義務人請求，由雙方主管機關議定者。
- 3、多邊 APA：由超過 2 個主管機關分別議定多個雙邊 APA 者，例如 2004 年，法國、德國、西班牙及英國 4 國主管機關所議定之 EADS/Airbus 多邊 APA。

對於上述 3 類 APA 於實務中之運用，英國講師表示，英國於 10 年前尚有多個單邊 APA，但近 10 年英國改變其策略，鼓勵納稅義務人申請簽署雙邊 APA，以提高其租稅確定性。

美國講師表示，美國現行實務上亦多運用雙邊 APA 或多邊 APA，單邊 APA 僅在例外情況下簽署，例如受控交易涉及之國家與美國未簽署所得稅協定。另曾有協定夥伴國之主管機關向美國表示，因其業依據國內法規就案關交易簽署單邊 APA，為遵循該 APA，避免 MAP 結論與該 APA 內容相悖，該國主管機關拒絕就案關交易與美國進行 MAP。然而，美國仍有可能進行單邊移轉訂價調整，案關納稅義務人仍可能面臨雙重課稅風險。是以，美國主管機關鼓勵納稅義務人申請雙邊 APA 而非單邊 APA，如此亦得減少嗣後因締約他方主管機關進行單邊移轉訂價調整而產生之 MAP 案件。

### (三) 視個案情況運用適合之工具以簡化程序並提高租稅確定性



#### 1、低度風險之情境

避風港規定及風險評估框架(Risk Assessment Framework)適合用於處理低度風險之移轉訂價案件。

當納稅義務人主要從事例行性且低風險之交易，主管機關得視需要針對該類具有相同功能風險之多數納稅義務人，依據可靠之可比較對象財務資料，設計適宜之避風港規定，使納稅義務人得依簡便之程序決定常規交易價格，或透過相關指引減輕納稅義務人之依從成本。原則上，納稅義務人依從避風港規定者，嗣後將不會受到主管機關之挑戰，是以，OECD TPG 建議，避風港規定僅適用於相對簡單、低度風險之移轉訂價案件，不適用於案情複雜、涉及無形資

產交易或承擔顯著風險之情形。

以以色列為例，該國於 2018 年發布避風港規定，規範跨國企業於當地進行低度風險經銷活動之移轉訂價，其常規交易方法應採用 TNMM，使用營業淨利率(營業淨利/銷貨淨額)為利潤率指標，如此可降低納稅義務人擇定常規交易方法及利潤率指標之依從成本，亦提高確定性。

風險評估框架則由主管機關發布移轉訂價風險評估指引供外界參考，以利納稅義務人自行評估其風險程度，但納稅義務人評估結果無法拘束主管機關，是以，相較於避風港規定，風險評估框架提供之租稅確定性較低。

## 2、中度複雜風險之情境

APA 框架(APA Framework)及可反駁之推定(Rebuttable Presumption)適合用於處理中度風險之移轉訂價案件。

當移轉訂價案件風險屬中度風險時，就該等案件簽署個案 APA 恐過於耗費行政資源，為簡化程序及提升確定性，開發中國家發展出 APA 框架機制，針對特定產業議訂一原則性框架，於該框架下，該產業之個別業者依其個案情形與主管機關分別簽訂單邊 APA。該機制亦適用於可靠之可比較對象數量有限之情形。

以多明尼加共和國為例，主管機關針對旅宿產業建立 APA 框架機制，適用交易類型為當地渡假村業者銷售套裝旅宿行程(含住宿、餐飲、使用休閒娛樂設施)予境外關係企業之交易。APA 框架機制之運作分為兩階段，首先由主管機關與旅宿產業公會針對前揭交易議定產業別 APA 框架，約定所得稅與營業稅稅基之計算方式、參考之利潤率等原則事項。次由主管機關依據個案情形，於該框架下進行微調，與個別渡假村業者議定及簽署單邊 APA。該機制協助業者依從當地移轉訂價法規，減少爭議，並確保當地稅收，同時使主管機關將有限行政資源做更有效之運用。相較於避風港規定，APA 框架機制提供更多彈性，得因應個別業者需求進行微幅調整，其處理結果將更符合個案情形。

可反駁之推定機制主要適用於納稅義務人拒不配合提供資訊或未持有資訊無法提供，導致主管機關資訊不完備，無法詳盡查核之情形。主管機關得透過該機制推定移轉訂價，以簡化行政措施，納稅義務人得就該推定提出反證，證明其訂價符合常規交易原則。倘納稅義務人未提出反證，即應適用主管機關推定之訂價。

### 3、高度複雜風險之情境

APA 制度 (APA Programme) 及個案風險評估制度 (Risk Assessment Programme) 適合用於處理高度風險之移轉訂價案件。

當移轉訂價案情複雜，個別納稅義務人執行顯著功能或承擔顯著風險，且其功能風險各不相同時，為簡化程序及提高確定性，主管機關得運用 APA 制度，與個別納稅義務人簽署 APA，針對個案情形議定應採用之常規交易方法以決定常規交易價格。APA 簽署後，倘關鍵假設未改變，主管機關將遵循該 APA，因而提供納稅義務人高度確定性。同時，因此種移轉訂價案件案情各異，徵納雙方應加強溝通聯繫，強化彼此關係，以利主管機關針對該個案相關風險進行完整之評估。

APA 之議定通常需耗費相當時日及資源，部分國家對於受理 APA 申請設有門檻。英國講師表示，英國主管機關是否受理 APA 申請，將視個案情形並考量下列事項決定：(1)案情複雜與否。(2)倘無 APA，是否有重複課稅之高度可能性。(3)APA 是否為善用徵納雙方資源之適當工具。美國講師表示，美國主管機關受理 APA 申請並無明確門檻，將透過申請前之預備會議與納稅義務人溝通並瞭解交易內容，提出申請之案件多數獲受理，亦未排除例行性交易之申請。美國曾獲納稅義務人反映，雖其交易為案情單純之例行性交易，但因協定夥伴國之主管機關每年針對該等交易進行查核，納稅義務人希望獲得較高之租稅確定性，爰就該等例行性交易申請雙邊 APA。美國因此受理大量涉及例行性交易之雙邊 APA，為減少處理該等案件之行政成本，美國運用標準化基準等相關機制以簡化程序，分享如下節內容。

## 五、美國經驗分享 – 標準化基準及相關工具之運用經驗

本節由美國講師主講，適格的墨西哥外資加工出口工廠協定 (Qualified Maquiladora Agreement) 部分由美國 Macedo 講師講授。

### (一) 標準化基準 (Standardized Benchmarks/Reference Sets)

標準化基準係指事先審視擇定之數個獨立企業，該等獨立企業皆執行所指定之功能並有相關資料數據。執行 TNMM 時，依據受測個體執行之功能、使用之資產及承擔之風險，運用具相同可比較程度之標準化基準決定受測個體之常規交易利潤率範圍。



舉例而言，當採用 TNMM，受測個體為自外國母公司進口小型家電之美國批發業者時，為決定該受測個體之常規交易利潤率範圍，將以已建立之美國及加拿大(下合稱北美)批發業標準化基準為起點，再視有無調整必要，以增加可比較程度，而無需從零開始尋找可比較對象及建立常規交易範圍。

目前美國已針對下列業別，採用定量及定性分析篩選可比較對象，建立標準化基準：

- 1、批發業。
- 2、零售業。
- 3、汽車與汽車零件製造業。
- 4、科技化服務業(Information Technology-enabled services)。
- 5、軟體開發服務業。

運用標準化基準有助類似案件之處理方式趨於一致，增加分析過程及結果之可靠程度，使美國研提立場文件更有效率，加速案件處理速度，有效運用稅務行政資源，進而落實稅基侵蝕及利潤移轉(Base Erosion and Profit Shifting, BEPS)行動計畫 14(提升爭議解決機制效率)之最低標準-主管機關應有適當資源，以及時且原則一致之方式解決爭議案件。部分美國協定夥伴國因行政資源有限，更能瞭解美國運用標準化基準所提升之效率及所伴隨之益處，美國亦樂於與協定夥伴國分享其運用標準化基準之經驗。

為建立標準化基準，美國投入大量時間與人力(包括經濟學家、經理人及律師等)，依據移轉訂價原則，考量實務需求，設定篩選條件搜尋可比較對象，建立相關業別之標準化基準，並備妥各標準化基準相關搜尋及分析細部文件，俾依需要提供予協定夥伴國參考。運用標準化基準為分析起點時，應注意是否需因應個案事實情況予以調整。美國製作內部指導文件，說明如何將標準化基準適用於個案及如何進行修改或調整，俾使各該基準發揮最大效用。

美國最常將標準化基準用於分析及解決與協定夥伴國和納稅義務人間之雙邊 APA 及 MAP 案件，並發現其雙邊 APA 及 MAP 案件所涉移轉訂價議題大致相同，多數包含例行性交易，可透過 TNMM 尋找未受控之可比較對象，爰將標準化基準用於分析及解決該等案件。美國已成功運用標準化基準處理多個雙邊 APA 及 MAP 案件。至案件查核方面，標準化基準之運用現仍有限，美國刻研議如何擴大標準化基準未來運用方式。

在建立標準化基準過程中，美國首先針對前開批發業、零售業、汽車與汽車零件製造業、科技化服務業及軟體開發服務業建立標準化基準，因該等業別基準之建立所耗資源較多。建立標準化基準時，美國致力於擴大其適用範圍，俾運用於大多數案件；同時，耗時蒐集並詳細檢視各可比較對象之年度報告、網站及資料庫等資訊，以提升各標準化基準之品質及實用性。當一個案決定採用 TNMM 為常規交易方法時，不論協定夥伴國為何，美國皆以相關業別之標準化基準為分析起點，透過分析受測個體執行之功能、使用之資產及承擔之風險，決定應否修改或進行差異調整。

標準化基準建立後，美國每年更新可比較對象財務資料並檢視其是否仍符合原設定之篩選條件，每 3 年從零開始重新搜尋可比較對象。除前開已建立標準化基準之業別，美國亦將定期檢視其雙邊 APA 及 MAP 案件，判斷是否需就其他業別建立標準化基準。

因前述標準化基準之定期更新機制，使該基準之實務運用更加靈活及便利。舉例而言，MAP 案件通常涉及較久以前年度交易，APA 案件通常涉及最近與未來年度交易，美國將視案件情形，運用案關年度標準化基準資料處理案件。以零售業為例，美國自 2010 年起針對北美批發業者建立標準化基準，近期即運用 2010 年至 2013 年北美批發業標準化基準資料，順利辦結 6 件 MAP 案件。

2021 年，美國考量其未結之雙邊 APA 及 MAP 案件採用 TNMM 者，多數涉批發業及服飾零售業，爰依據 2016 年至 2020 年之北美批發業及服飾零售業財務資料，重新搜尋並建立新標準化基準，至 2022 年 1 月始完成。因 COVID-19 於 2020 年對服飾零售業造成一定衝擊，美國建立該等業別標準化基準時，特別檢視可比較對象對於政府補助、存貨報廢、COVID-19 特定成本等之處理，確認是否與受測個體之處理方式一致。

美國說明前開北美批發業及服飾零售業標準化基準之篩選條件。

- 1、地理市場：北美
- 2、資料來源：Standard & Poor's Compustat North America database(利用標準化財務報表將使公司間之比較分析更容易亦更精準)
- 3、使用資料年度：2016 年至 2020 年(目前可取得財務資料年度最後一個年度為 2020 年)
- 4、五年期間(2016 年至 2020 年)至少有一個年度銷售資料

## 5、行業代碼

- 北美批發業標準化基準：50XX 耐久物品批發貿易業；51XX 非耐久品批發業
- 北美服飾零售業標準化基準：509X 其他耐久物品批發業；513X 服裝、布料和鈕扣批發業；53XX 一般商品零售商；56XX 服裝和配件商店；57XX 傢俱、家飾及設備零售商；59XX 其他零售業

6、定量分析刪除下列公司：資訊不充足者、重複者、研發費用占銷貨收入比率大於 3%者、缺少經審核之財務資料者、營運失衡或從事異常商業活動者。

7、定性分析刪除下列公司：非北美地區銷售額占比大於 50%者、從事顯然與銷售無關活動(例如製造)者、自有品牌產品銷售額占比大於 30%者、擁有顯著行銷無形資產者、實質上為其他法人持有且與該法人或其關係企業有顯著數量交易者、銷售予政府實體或政府承包商之數額顯著者、銷售不具可比性商品者、具其他不具可比性要素者。

依上述篩選條件，2016 年至 2020 年北美批發業及服飾零售業標準化基準分別摘要<sup>8</sup>如下：

### ●北美批發業標準化基準

2016 年至 2020 年加權平均數				
	營業淨利率	貝里比率	成本加價率	營業資產報酬率
第 75 百分位數	5.29%	1.38	5.59%	16.23%
中位數	3.48%	1.26	3.60%	10.32%
第 25 百分位數	1.85%	1.14	1.89%	7.74%
可比較對象家數	51	51	51	51

### ●北美服飾零售業標準化基準

2016 年至 2020 年加權平均數		
	營業淨利率	營業資產報酬率
第 75 百分位數	8.09%	13.03%
中位數	5.25%	7.77%
第 25 百分位數	4.46%	7.09%
可比較對象家數	13	13

利潤率指標之擇定將依據個案事實及功能風險分析決定，實務上約 95%案件

<sup>8</sup> 已依據 OECD TPG 第 3.48 節進行差異調整，以消除會計處理之差異。

採用營業淨利率。美國審理 APA 案件時，以標準化基準之可比較對象為起點，與納稅義務人建議之可比較對象進行比對，再依據個案情況調整標準化基準之可比較對象，極少數案件會直接使用標準化基準之數據。

## (二)其他工具

美國運用前述標準化基準概念於下列機制，以消除潛在的重複課稅、預防爭議及提高納稅義務人之租稅確定性：

### 1、印度 MAP 框架(India MAP Framework)

2014 年，印度與美國未結 MAP 案件超過 600 件，多數案件涉及印度當地服務提供者所提供之軟體開發服務及科技化服務，並以該等印度公司為受測個體。為以務實且具一致性之方式解決龐大積案量，美國及印度主管機關合作建立 MAP 框架。迄今雙方已利用該框架解決超過 400 件 MAP 案件。

美印 MAP 框架係依雙方主管機關同意之搜尋條件及定量分析，使用印度公司資料庫篩選建立軟體開發服務業及科技化服務業參考基準，兩者之可比較對象家數分為 45 家及 155 家，並未再對其進行定性分析。依據前開參考基準，雙方主管機關分析發現，成本加價率與薪資費用占成本費用比率(下稱薪資費用比)具有正向關係，爰以薪資費用比表彰受測個體所執行功能，利用公式推算受測個體之成本加價率。

### 2、適格的墨西哥外資加工出口工廠協定(Qualified Maquiladora Agreement，下稱 QMA)

墨西哥外資加工出口工廠(下稱 Maquiladora)係接受外國廠商委託，提供製造服務並出口貨物，其存貨及使用之機器設備通常由外國廠商所有。Maquiladora 所出口貨物占墨西哥整體出口量 90%。Maquiladora 多數係接受美國廠商委託製造並出口貨物至美國。

美國與墨西哥之間因 Maquiladora 產生之國際租稅議題，包括美國委託廠商是否因此在墨西哥構成常設機構(Permanent Establishment)及 Maquiladora 之報酬是否符合常規交易原則。有關後者，為提供 Maquiladora 租稅確定性，墨西哥訂有避風港規定，利潤率達一定標準即視其相關交易符合常規交易原則，Maquiladora 可自由決定是否適用該避風港規定。然而，該避風港規定僅為墨西哥單邊規範，適用墨西哥避風港規定者，美國未必同意案關交易符合常規交易原則，故仍具有一定程度之不確定性。

2014 年墨西哥修正其移轉訂價法規，要求 Maquiladora 應適用避風港規定，

不願適用者應與墨西哥簽署單邊 APA。墨西哥主管機關因此接獲 700 多件單邊 APA 申請。因墨西哥無法獨自處理如此龐大數量之申請案件，美國亦無足夠資源處理 700 多件雙邊 APA 案件，雙方主管機關爰透過 QMA 機制合作解決該等案件，以提供 Maquiladora 較高之租稅確定性並確保案關交易符合常規交易原則。

美墨主管機關採用「快速通關(fast track)」方式處理 Maquiladora 之移轉訂價及常設機構議題。雙方於 2016 年簽署第 1 份備忘錄，建立 QMA 機制，於 QMA 約定相關條款，倘 Maquiladora 向墨西哥主管機關提出單邊 APA 申請並接受 QMA 所定條款，墨西哥主管機關即同意簽署單邊 APA，美國主管機關將尊重該 APA，不就案關交易進行調整。2020 年，雙方主管機關更新 QMA 條款內容，適用於 2016 年至 2019 年度之交易。至 2020 年及以後年度之交易，雙方主管機關刻討論更新相關 QMA 條款，俾利適用，並將 COVID-19 對於 Maquiladora 造成之衝擊納入考量。

有關各 Maquiladora 之功能風險分析，整體而言雖差異不大，但在 QMA 機制下，其報酬將視其屬勞力密集或資產密集而定。

因 QMA 機制之建立，墨西哥在過去 2 年期間簽署超過 600 件單邊 APA，每月簽署件數超過 22 件，充分展現 QMA 對於案件處理效率之提升，亦大幅增加美墨雙方納稅義務人之租稅確定性。

### 3、定量分析工具(Quantitative Tool)

針對受測個體屬批發業之案件，為依個案情況篩選出適合之可比較對象，美國利用 EXCEL 程式開發北美批發業定量分析工具，俾自前開北美批發業標準化基準之 51 家公司中，進一步篩選出與個案較具可比性之可比較對象。

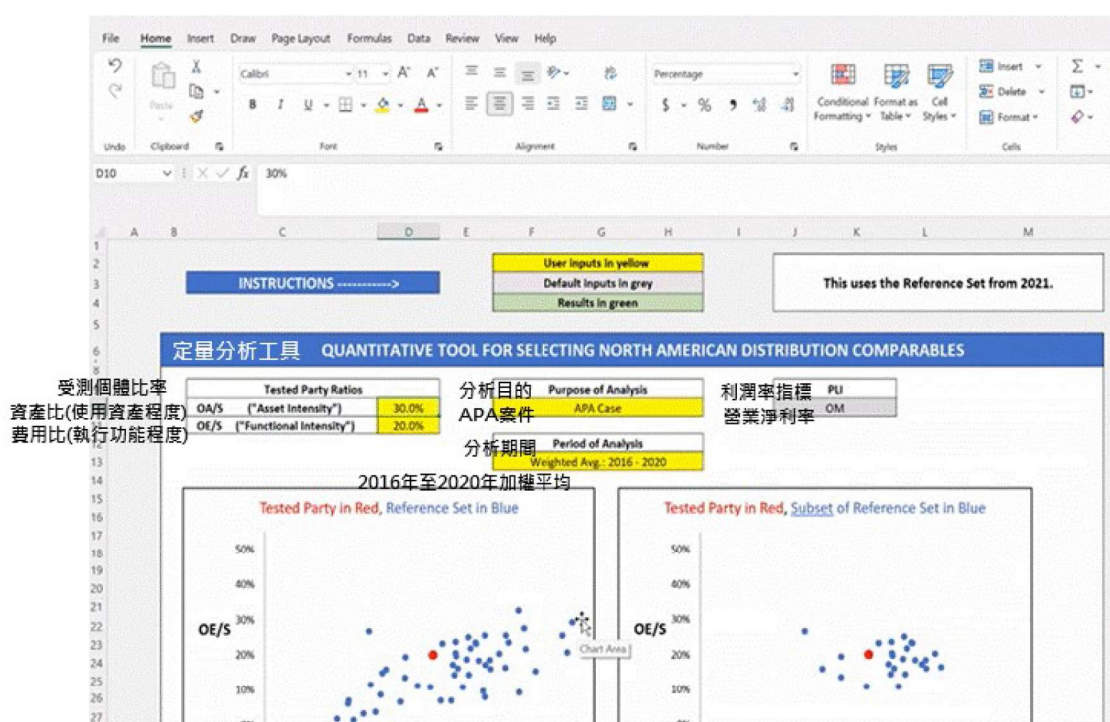
經美國研究分析相關統計資料發現，營業費用占銷貨收入比率(下稱費用比)及平均營業資產占銷貨收入比率(下稱資產比)與營業淨利率具有顯著關係，爰以費用比表彰執行功能，資產比表彰使用資產，利用前開定量分析工具，以受測個體之費用比及資產比為篩選條件，篩選與其執行功能及使用資產程度較相近者作為可比較對象。

最末，美國講師分享定量分析工具實際操作畫面及說明如下：

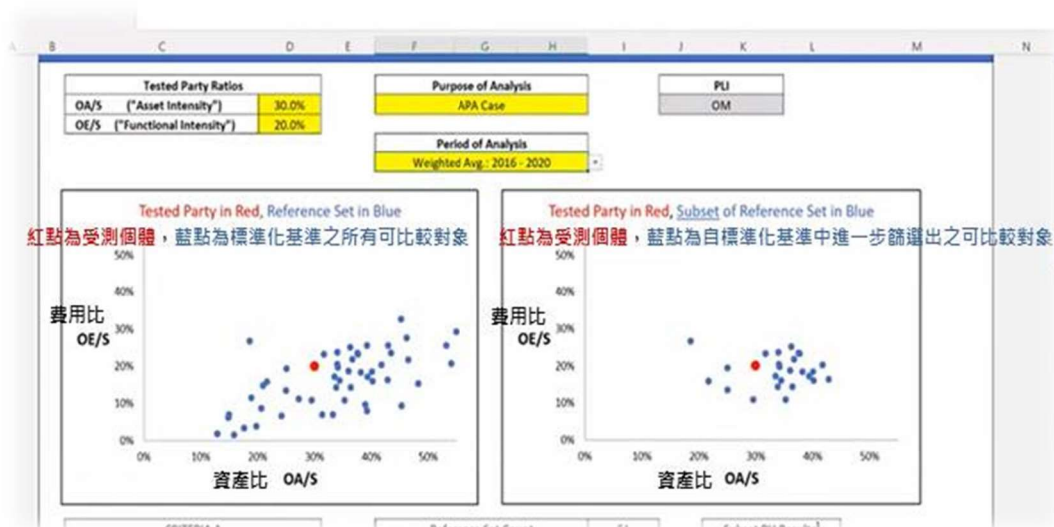
#### 【情境 1】

假設本件受測個體資產比為 30%，費用比為 20%，於定量分析工具相應欄位輸入前開資訊。分析目的欄位可選擇 APA 或 MAP 案件，本件選擇 APA 案

件。分析期間欄位可選擇單一年度或多年度加權平均，本件選擇 2016 年至 2020 年度加權平均。本件使用之利潤率指標為營業淨利率。輸入畫面如下圖。



輸入前揭資料，定量分析工具以紅點代表受測個體，藍點代表標準化基準可比較對象，下圖畫面左表為受測個體與所有標準化基準可比較對象之近似程度，右表為其中與受測個體較具可比性之可比較對象(25 家)相似程度。



依受測個體資產比及費用比，分析工具自標準化基準可比較對象 51 家中，篩選出 25 家與受測個體較具可比性者，詳見下圖畫面。



該 25 家可比較對象建立之營業淨利率範圍如下，美國將依據該等範圍擬具其雙邊 APA 之談判立場：

	營業淨利率
最小值	0.0%
第 25 百分位數	2.9%
中位數	4.2%
第 75 百分位數	5.3%
最大值	10.9%

【情境 2】

本件受測個體費用比變更為 10%，其他條件均不變。修改費用比欄位如下圖畫面。



自標準化基準可比較對象 51 家中篩選出 11 家與受測個體較具可比性者，詳見下圖畫面。



該 11 家可比較對象建立之營業淨利率範圍如下，美國將依據該等範圍擬具其雙邊 APA 之談判立場：

	營業淨利率
最小值	1.6%
第 25 百分位數	1.9%
中位數	2.6%
第 75 百分位數	3.5%
最大值	4.0%



## 叁、心得及建議

### 一、心得

本次 OECD 會議除由主講人簡介 OECD TPG 相關內容，案例研討過程中，參與討論之英國講師及美國講師，分別就其實務經驗提供寶貴建議，得以瞭解不同國家處理案件觀點，從中學習並運用於實務案件查核。無形資產相關交易部分，美國講師分享之雙邊 APA 諮商經驗，實屬寶貴資訊，可從中瞭解其他國家雙邊 APA 諮商準備、內部審核及與他方主管機關溝通過程，對於我國雙邊 APA 案件之處理極具參考學習價值。程序簡化及租稅確定性提升部分，本次研討會提供許多國家經驗，亦具高度參考價值。主講人分享以色列及多明尼加共和國如何透過法規及 APA 框架機制，提升移轉訂價案件確定性，同時降低納稅義務人遵循成本。美國講師則分享，美國因應龐大數量之雙邊 APA 案件，發展出標準化基準等工具，以減少尋找可比較對象及建立常規交易範圍所需付出之時間及成本，同時提升確定性，減少納稅義務人爭議。未來我國尚有類似政策需求，得參考前開國家做法，依據實務需求設計相關程序簡化機制，降低徵納雙方成本，並提升租稅確定性，減少未來爭議，讓有限行政資源做最大效用之發揮。

### 二、建議

#### (一) 持續參加國際租稅研討會議

參與國際租稅研討會議係增加國際稅務經驗有效方式之一，本次會議採視訊會議方式進行，雖無法與其他國家參與人員進行實體交流，惟會中 OECD 移轉訂價專家及其他國家專家分享其實務經驗，仍有助瞭解其他國家做法，從中學習。近期我國雙邊 APA 案件數量逐年增加，業務承辦相關人員參加 OECD 等國際組織舉辦之移轉訂價進階研討會，透過會中專家實務經驗分享，將有效提升其案件處理技巧、移轉訂價理論論述能力及與他方主管機關合作技巧，有助我國雙邊 APA 案件處理效率。嗣後尚有類似移轉訂價進階相關國際研討會議，建議持續指派業務相關人員參加，俾汲取其他國家經驗，同時瞭解國際發展趨勢。

#### (二) 廣續關注國際租稅之發展

OECD 彙整 2017 年 TPG、2018 年及 2020 年修正及近期發布之相關指引，於

2022 年修正發布最新版 TPG<sup>9</sup>。為健全我國移轉訂價及相關租稅規定，並持續精進實務查核技術，宜賡續關注國際移轉訂價與相關租稅之規定及新訊，以持續完善我國租稅制度，與國際接軌。

---

<sup>9</sup> 2022 年 TPG 版本增修摘要如次：

- 1、以 2018 年 6 月修正發布之交易利潤分割法指引(Revised Guidance on the Transactional Profit Split Method)，取代 2017 年版 TPG 第 2 章第 C 段(Paragraph 2.114 - 2.151)及附錄(Annexes II and III to Chapter II)。
- 2、收錄 2018 年 6 月發布之難以評價無形資產之稅務管理指南(Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles)至附錄(Annex II to Chapter VI)。
- 3、新增 2020 年 1 月發布之金融交易移轉訂價指導原則(Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions)至第 1 章第 D 段(Chapter I - New Section D.1.2.2)並新增第 10 章(New Chapter X)。

## 附 件

### 會議議程及會議資料