

出國報告 (出國類別：國際會議)

亞太稅務行政及研究組織 (SGATAR) 2023 年度移轉訂價工作坊會議報告

服務機關：	財政部賦稅署	副署長	倪麗心
		稽查	賈唯業
		科員	鄧詠襄
	財政部綜合規劃司	科員	郭映辰
	財政部國際財政司	秘書	黃啟倫
		科員	王渝茜
	財政部臺北國稅局	審核員	蔡明樺
	財政部中區國稅局	審核員	林育和
	財政部南區國稅局	審核員	張浩銘

派赴地區： 馬來西亞吉隆坡

會議期間： 2023 年 8 月 14 日至 16 日

報告日期： 2023 年 11 月 10 日

摘要

亞太稅務行政及研究組織 (下稱 SGATAR) 成立於西元 (下同) 1970 年，係由亞太地區賦稅官員組成之國際性賦稅組織，旨在透過會員體間合作及交流，優化稅務行政效能。為積極落實成立宗旨，本署及馬來西亞內地稅務局於 2023 年 8 月 14 日至 16 日共同舉辦「2023 年度移轉訂價訓練工作坊」，聚焦討論無形資產移轉訂價分析與運用及近期移轉訂價發展，並由日本、印尼、新加坡及我國分享無形資產處理經驗，透過個案分享及討論，提升與會人員實務分析能力。

本次工作坊涵蓋負責移轉訂價之財稅官員及國際組織稅務專家，為 SGATAR 首次由會員體相互合辦之活動。藉由舉辦本工作坊，深化我國與各會員體之交流，厚實未來舉辦國際性活動及租稅合作經驗，並充分展現我國移轉訂價制度之完備。

亞太稅務行政及研究組織 (SGATAR) 2023 年度移轉訂價工作坊會議報告

目錄

壹、工作坊目的.....	4
貳、工作坊過程概況.....	5
參、工作坊課程內容.....	7
一、無形資產受控交易之開發、提升、維護、保護及利用 (DEMPE) 分析	7
二、有效運用三層文據 (Three-Tiered Transfer Pricing Documentation) 辨識 高風險案件及協助 DEMPE 分析	27
三、全球利潤分配稅制 (第一支柱) 對移轉訂價最新發展	39
四、無形資產受控交易之評價技術應用	46
五、金融資產受控交易之移轉訂價準則	57
肆、心得及建議.....	67

附件

附件 1：工作坊議程

附件 2：我國案例分享

壹、工作坊目的

經濟合作暨發展組織 (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) 於西元 (下同) 1979 年發布「移轉訂價與跨國企業」報告 (Transfer Pricing and Multinational Enterprises)，歷經多次增修，整併為「跨國企業與稅捐機關移轉訂價指導原則」 (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, TPG)，相關發展與時俱進，實務討論歷久不衰。

SGATAR 為培植各會員體建立移轉訂價制度之能力，過往多次舉辦相關研討會，本次工作坊著重近期配合防止稅基侵蝕及利潤移轉 (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) 行動方案增修之移轉訂價內容，討論議題如下：

- 一、無形資產受控交易之開發、提升、維護、保護及利用 (Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation, DEMPE) 分析。
- 二、有效運用三層文據架構 (Three-Tiered Transfer Pricing Documentation) 辨識高風險移轉訂價案件及協助進行無形資產受控交易之 DEMPE 分析。
- 三、全球利潤分配稅制 (第一支柱) 對移轉訂價最新發展。
- 四、無形資產受控交易之評價技術應用。
- 五、金融資產受控交易之移轉訂價準則。

透過本次工作坊之舉辦，提供負責移轉訂價業務之與會代表一個面對面經驗分享之交流平臺，以強化各會員體稅務專業知識能力建構，並積極落實亞太稅務行政及研究組織 (Study Group on Asia-Pacific Tax Administration and Research, SGATAR) 成立宗旨，履行我國同為 SGATAR 會員體之責任與義務，齊力為亞太地區之區域合作做出貢獻。

貳、工作坊過程概況

本次工作坊為 SGATAR 五年 (2023-2027) 能力建構訓練計畫 (Capacity Building Training Programmes) 之年度訓練項目，由本署及馬來西亞內地稅務局 (Inland Revenue Board of Malaysia) 於 2023 年 8 月 14 日至 16 日假馬來西亞吉隆坡威斯汀酒店 (The Westin Kuala Lumpur) 共同舉辦，邀請亞洲開發銀行 (Asian Development Bank, ADB) BEPS 顧問 Matthew James ANDREW 先生及國際財政文獻局 (International Bureau of Fiscal Documentation, IBFD) 移轉訂價專家 Luis Carlos NOUEL MENDOZA 先生與 Anca ARON 小姐擔任主要議題與談人，並由日本國稅廳、印尼賦稅署與新加坡內地稅署及我國臺北國稅局代表分別就相關議題分享其具體個案實務經驗。本次工作坊計有中國大陸、印尼、日本、寮國、澳門、馬來西亞、巴布亞紐幾內亞、新加坡、泰國、越南與我國等 11 個會員體指派代表與會，參與人數逾 40 人。



SGATAR 2023 年度移轉訂價訓練工作坊參與人員團照

我國由本署倪副署長麗心率財政部綜合規劃司郭科員映辰、國際財政司黃秘書啟倫與王科員淪茜、本署同仁賈稽查唯業與鄧科員詠襄、臺北國稅局蔡審核員明樺、中區國稅局林審核員育和及南區國稅局張審核員浩銘，共 9 人出席。首先，由倪副署長代表本次工作坊主辦方進行開幕致詞，歡迎來自各國際組織及各 SGATAR 會員體之移轉訂價專家與代表親臨本次工作坊，期許與會代表能在本次工作坊中獲得豐富且有益之經驗，藉此相互建立聯繫，共同增進這項重要稅務領域之專業知識。於逐一親向各與談專家致謝後，便正式展開本次工作

坊議題討論。

本次三天訓練工作坊，除規劃專題演講、分組討論及實務經驗分享外，晚間亦舉辦歡迎晚宴及餐敘活動，讓與會人員感受我國與馬來西亞共同主辦之熱情與好客，活絡各與會人員間之交流，充分展現 SGATAR 相關活動之特有文化。會後問卷結果顯示，高度認同 (Strongly Agree) 本次工作坊整體成效之與會者達 95.24%，並期待未來能繼續舉辦相關訓練活動。

叁、工作坊課程內容

一、無形資產受控交易之開發、提升、維護、保護及利用 (DEMPE) 分析

(一) 目的及概述

全球商業模式日新月異，為因應無形資產多元發展帶來之挑戰，OECD TPG 第 6 章提供無形資產相關指引，定義無形資產相關名詞、闡述交易風險辨認步驟、介紹移轉訂價方法並提出相關案例，俾利使用者辨認是類交易之經濟實質 (Economic Substance) 並合理分配利潤。

OECD TPG 第 6 章所稱之「無形資產¹」係指無實體亦非金融資產，具備獨特性且可被持有或控制用於商業活動之資產，關係企業使用或移轉無形資產時應比照非關係企業間交易，依常規價格進行補償。按租稅目的，無形資產分為兩大類：(1) 交易類型無形資產 (Trade Intangible)，包含專利權、著作權、設計、專業技術 (Knowhow)、營業秘密、商標、品牌名稱、合約或政府特許權、商譽及永續經營價值 (Ongoing Concern Value) 等；(2) 行銷類型無形資產 (Marketing Intangible) 則包含客戶名單、客戶關係、客戶忠誠度、長期銷售合約、配銷管道、品牌等。OECD 指出，無形資產之法律所有權人非必然為功能執行者或風險承擔者，故應辨認關係人交易所涉之無形資產、價值創造因子、以及各集團成員所執行之 DEMPE 功能風險，據以分配合理報酬予實際控制風險並創造利潤之集團個體。

依據 OECD TPG 第 6 章指導原則，無形資產價值主要源於 5 大因子：無形資產之發展 (Development)、價值提升 (Enhancement)、維護 (Maintenance)、保護 (Protection) 及開發利用 (Exploitation)，OECD OECD TPG 強調集團個體需依其執行之 DEMPE 功能及創造無形資產

¹ OECD TPG (2022 年版) 第 6 章第 6.6 段內文「.....the word “intangible” is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances.....」。

之價值，搭配其對控制風險 (Control of Risks) 及財務能力 (Financial Capacity) 之貢獻，按常規交易基礎 (Arm's-length Basis) 獲配合理報酬。

(二) 風險辨認及 DEMPE 分析

1、風險辨認六大步驟 (6-Step Risk Framework)

OECD TPG 第 1 章第 1.60 段闡釋受控交易風險辨認 6 步驟 (詳圖 1)，除有助辨認受控交易潛在風險，並得以分析價值創造因子及評價關係交易。

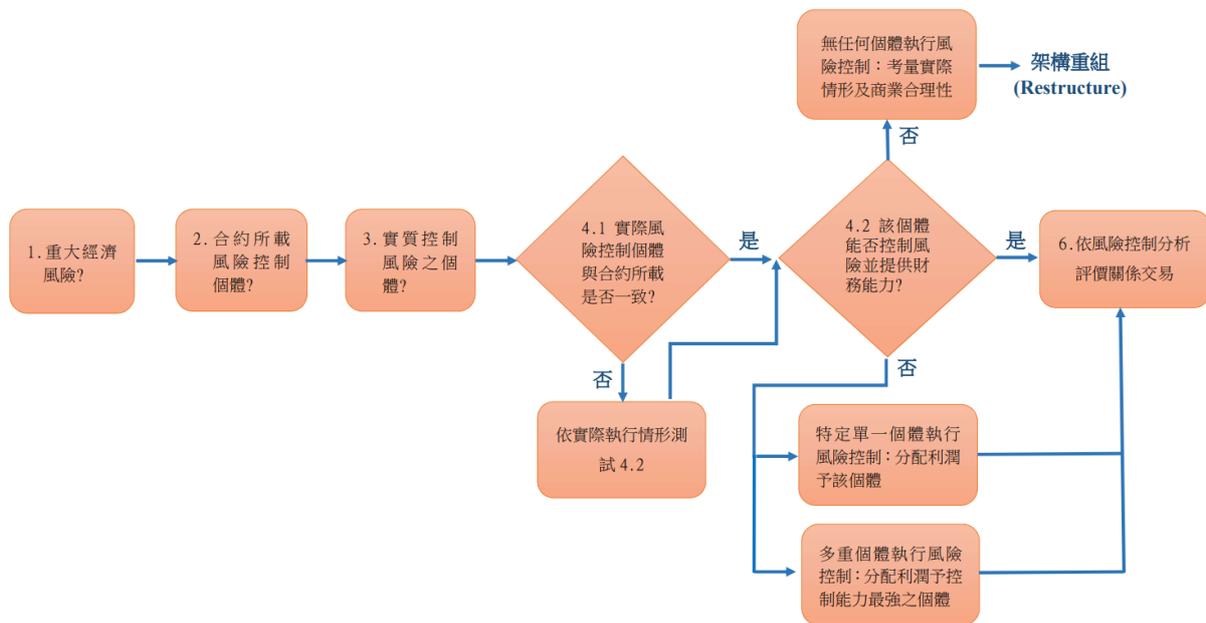


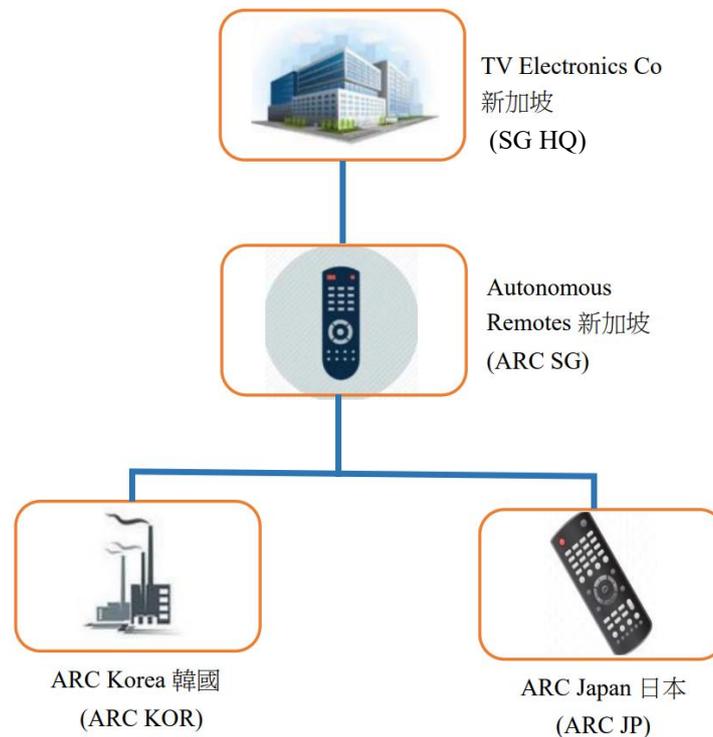
圖 1 受控交易風險辨認六大步驟

延續第 1 章風險辨認步驟之精神，OECD TPG 於第 6 章第 6.34 段亦訂定辨認無形資產風險六大步驟如下：

- (1) 辨認受控交易所涉無形資產。
- (2) 確認完整合約內容。
- (3) 辨認執行 DEMPE 功能風險之集團個體。
- (4) 確認合約內容與實際執行情形之一致性。
- (5) 分析受控交易中無形資產所涉之 DEMPE 功能。
- (6) 決定集團個體執行功能承擔風險所應獲配之常規報酬。

2、以下列案例進一步說明 DEMPE 分析方法之運用

TV Electronics Co 係設立於新加坡之集團母公司 (SG HQ) ，該集團生產製造並銷售人工智能電視遙控器，集團品牌由新加坡關係企業 Autonomous Remotes (ARC SG) 持有，並由其負責購入集團所需之第三方許可證。ARC Korea (ARC KOR) 設立於韓國，負責集團產品製造、銷售及線上平台之開發。ARC Japan (ARC JP) 設立於日本，負責檢視該集團產品線，並定期更新研發技術，使其電視遙控器處於業界領先地位。



該集團經營範圍涉及多項無形資產，如品牌商標、Knowhow、品管標準等，各集團成員針對無形資產所執行之 DEMPE 功能如下：

(1) 發展 (Development)

針對品牌、產品等之創新或點子制定執行計畫及策略，除應考量不同租稅管轄區集團成員對無形資產發展之貢獻，據以衡量各個體應獲配之報酬，亦需注意發展活動之實質 (Substance)，如是否有適格研發人員、僅提供資金但未控制研

發風險、研發項目外包 (Outsourcing) 等情形。

本案集團成員就無形資產發展所為之貢獻分別為 ARC SG 向非關係人採購集團所需無形資產許可 (Licenses Procurement) ，並登記為該集團品牌法律所有權人，惟其他集團成員對集團品牌發展皆有貢獻；ARC KOR 於製造過程中發展出品質控管標準 (Quality Standards) ，並於線上平台發展出促銷模型 (Online Promotion) ；ARC JP 則致力於研究發展新科技。

(2) 價值提升 (Enhancement)

確保無形資產表現穩定並持續進步，為本項目主要議題。產品升級或服務增值等活動可有效提升無形資產價值並延伸價值鏈 (Value Chain) ，爰須就各集團成員如何執行價值提升活動，以及該等活動應如何評價進行分析。

本案 ARC SG 負責確認購入許可證之授權時效並持續更新，同時積極提升集團品牌名聲；ARC KOR 監督產品製造品質、提升促銷方法及製造 Knowhow，並致力提升客戶購物體驗以建立良好客戶關係；ARC JP 積極尋求客戶意見做成產品改良或升級之依據。

(3) 維護 (Maintenance)

集團成員執行各類活動以確保無形資產穩定運作並藉此創造收益，包含維護品牌價值之製程提升及企業形象維護等無形資產維護活動。

本案集團成員皆透過特定活動維護集團無形資產價值，ARC SG 透過廣告行銷方式提升品牌能見度，進而維護品牌價值；ARC KOR 確保製造過程順暢，提高產品良率並加速交貨期程，進而提升客戶體驗；ARC JP 密切注意市場動態，使該集團產品得以領先競爭對手。

(4) 保護 (Protection)

無形資產之保護可由不同成員於不同租稅管轄區執行，藉由品牌及商標註冊、對侵權行為採取法律行動等方式保護無形資產形象及價值不受損害。

ARC SG 控管各項授權合約並註冊品牌商標，確保無形資產之合法授權及法定所有權；ARC KOR 就製造 Knowhow 申請專利，並確保線上訂購平台之消費者隱私保護；ARC JP 關注市場競爭及變動，避免該集團產品過時造成市占下降。

(5) 開發利用 (Exploitation)

集團成員利用無形資產創造收益之方式，如推出新產品、促銷活動或升級產品外包裝等，皆會對無形資產價值及集團收益帶來不同影響，需考量集團成員使用無形資產之方式並綜整其他 DEMPE 活動，進一步衡量創造無形資產價值之動因。

ARC SG 提升品牌名聲、ARC KOR 創設線上銷售及行銷平台，並由 ARC JP 專注於產品升級之研究，皆為該集團產品銷售增長之原因，前開活動除影響無形資產之價值，並為該集團帶來顯著收益。

除上述 DEMPE 分析，移轉訂價案件亦須考量「控制風險」(Control of Risk) 及「財務能力」(Financial Capacity)，其為衡量企業承擔經濟上風險之重要基準，並得做為集團成員於受控交易中可獲配合理報酬之依據。其中「控制風險」主要涉及 3 項商業風險控管活動：(1) 承接、解除或減少風險之能力；(2) 應變風險之能力；(3) 降低風險之能力，其中第 3 項得在受監督之情況下以外包方式處理。與無形資產相關之利潤須分配予實質控制 DEMPE 功能並承擔相關風險之無形資產經濟所有權人 (Economic IP Ownership)。在「財務能力」部分，需考量各集團成員面對之風險類別及風險控制能力，確保風險被分配至得控制風險且有財務能力降低風險之集團個體，如該個體僅提供資金未承擔控制之風險，則僅得獲配無風險報酬 (Risk-free

Return)。惟風險分攤情形 (Shared Risks) 實務上較難以現有資訊進行分析，OECD TPG 亦未有明確指引，為現行稅務挑戰之一。

講師再次強調除 DEMPE 功能分析外，亦須評估各集團成員所承擔之風險，且須注意集團內風險安排與經濟實質是否一致，倘同時存在數個無形資產，須逐一檢視各集團成員對個別無形資產之 DEMPE 貢獻及相對應承擔之風險。

(三) 負責、當責、被諮詢及被告知 (Responsible, Accountable, Consulted, and Informed, RACI) 方法

DEMPE 資訊雖可廣泛應用於無形資產案件中，惟仍有其受限性，講師爰介紹 RACI 方法，以實務做法進一步深入分析關係企業所執行之功能風險。

RACI 分析著重個人或員工於集團個體內扮演之角色，例如：是否制定控制重大經濟風險之相關決策；以特定員工對風險決策是否負責 (Responsible)、當責 (Accountable)、被諮詢 (Consulted) 及被告知 (Informed) 來判斷關聯企業所執行之功能及控制之風險。

講師表示負責及當責常被混用，惟兩者於商業實務上存在階層差異，「負責」指對特定案件控制進度，並定期回報狀況；「當責」則指可制定政策方針，並可決定人事任免，具備控制、回應及降低風險之能力及權利，對案件成敗承擔全部責任。RACI 主係辨認出集團成員中之當責者並分析其於受控交易中執行之功能及控制之風險，主要分析步驟如下，講師並以表 1 舉例 RACI 分析結果：

- 1、辨認重大經濟過程 (Identify significant economic processes)。
- 2、確認由誰負責重大經濟活動並控制決策制定之風險 (Who undertakes significant economic activities and controls decision-making for the risks)。
- 3、追蹤個人於關係企業中所扮演之角色及應負之責任 (Map the persons responsible to the related party entities)。
- 4、RACI 為功能分析之一環，協助辨認集團成員於商業及功能安排中

所扮演之角色 (RACI analysis is part of the functional analysis to characterize commercial and functional arrangements)。

表 1 RACI 分析-以需求計畫人員為例

角色 (Role)	當責功能 (Accountable Functions)	當責風險 (Accountable Risks)
需求計畫人員 (Demand Planner)	<ul style="list-style-type: none"> 負責供給及需求規畫 (包含滾動式預測) 決定產品樣式 決定產品需求數量 決定集團成員之存貨水準 (包含安全庫存量) 	<ul style="list-style-type: none"> 存貨及持有風險 存貨過時風險 產品責任風險 供給風險

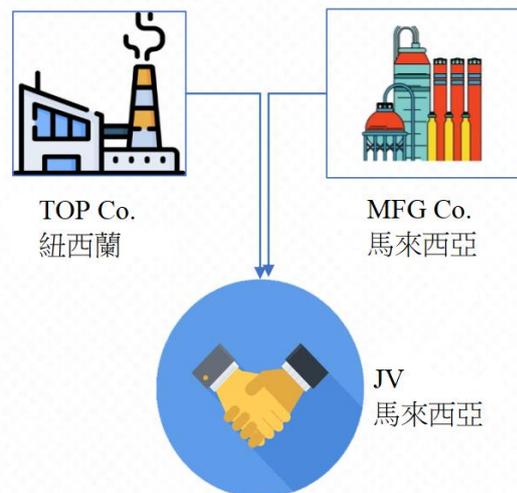
(四) 案例研討

本次工作坊皆以分組討論方式進行案例研討，相關案例及分析擇要說明如下：

1、 案例一：無形資產授權 (IP Licensing)

【背景說明】

TOP Co.設立於紐西蘭，主要設計化學製程以安全移除製造過程產生之副產品，其亦設計、製造及銷售足以清除製造過程產生之副產品並符合環境標準之工廠設備。TOP Co.與馬來西亞商 MFG Co.於馬來西亞共同設立 JV，TOP



Co.提供無形資產，包含製程及設備設計，以及促使結果最佳化之製造及諮詢 Knowhow；MFG Co.則提供接觸馬國棕櫚工廠網絡之優

先管道予 JV。TOP Co.授權其製程、Knowhow 及設備予 JV 以迎合棕櫚油產業之需求並獲取立法者支持，一旦相關製程及設備促使該產業達成產出最佳化，JV 即將解決方案 (Solution) 銷售予馬來西亞棕櫚油製造工廠。TOP Co.亦單獨授權無形資產予 MFG Co.，供 MFG Co.用於其所有之工廠。

【案情分析】

TOP Co.指派 2 名專家至 JV，提供客製化無形資產及銷售諮詢服務；JV 與 TOP Co.簽訂研發服務合約，提供持續服務以符合客戶需求，並持續精進相關製程及無形資產。案關個體之 DEMPE 功能分析如下：

DEMPE 功能	TOP Co.	JV
發展	發展製程、機器設備及 Knowhow 以最佳化生產製程。	提供馬來西亞棕櫚油業者及立法者之接觸管道。
價值提升	持續研發無形資產並適應馬來西亞無形資產需求。	提供棕櫚油產業所需之資料，供 MFG Co.及馬國企業使用。
維護	維護所有無形資產、軟體等。	提供進入馬國市場之管道。
保護	於紐西蘭保護其所有之無形資產。	於馬國提供法規支援及協助。
開發利用	銷售其所有之無形資產至各國，並將其授權予馬國 JV。	獲取法規核准並進入馬國市場。

本案最終以可比較未受控價格法 (Comparable Uncontrolled Price, CUP) 進行 TOP Co.及 JV 間無形資產授權交易之評價，惟本案仍存在無形資產在地化 (Localization of IP)、客戶名單所有權人 (Ownership of Client List)、與馬來西亞立法者之關係 (Relationships with Malaysia Regulators) 及是否構成行銷無形資產在地化等潛在疑

義，針對 JV 於馬國所執行之功能及承擔之風險，應獲配常規利潤或超額利潤，尚待更多資訊進一步驗證。

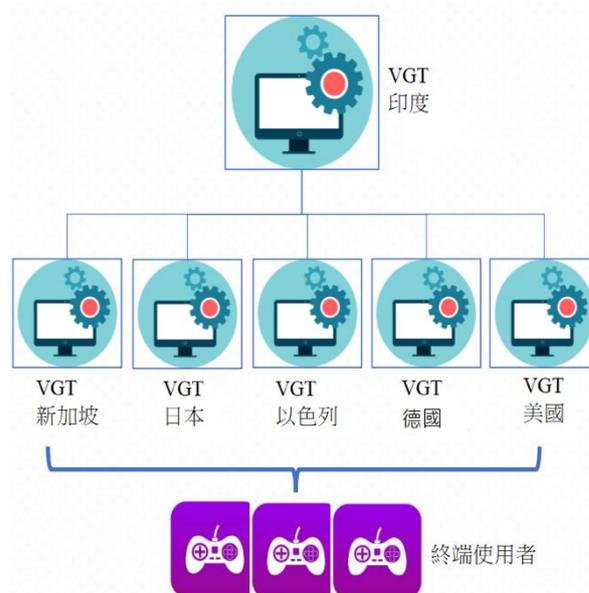
2、 案例二：成本分攤安排 (Cost Sharing Arrangement)

【背景說明】

Video Game Technologies

(VGT) 總部設於印度，深耕電競產業 15 年，主要經營遊戲開發。隨著時間推演，VGT 擴張營運及銷售活動至世界各地，擁有 5 家負責不同遊戲軟體元件開發之子公司，並由該等子公司於所在租稅管轄區銷售軟體遊戲。

VGT 子公司負責之活動如下：



- (1) VGT 以色列：特殊地圖工具之研發。
- (2) VGT 日本：開發運用於手機裝置之資源及應用程式介面 (API) 工具。
- (3) VGT 德國：研發遊戲表現最佳化之工具。
- (4) VGT 美國：程式內部採購或選擇項目之開發。
- (5) VGT 新加坡：集中遊戲測試並依使用者建議以關鍵角色測試遊戲升級，同時提供消費者支援服務。

所有 VGT 集團成員皆須分攤新遊戲及新技術之研發成本，並須負責其租稅管轄區內之軟體遊戲行銷及銷售活動，各集團成員之員工針對公司之研發及銷售活動亦具備一定程度之專業知識，VGT 之子公司皆須支付印度總部使用商標及基礎無形資產之權利金。

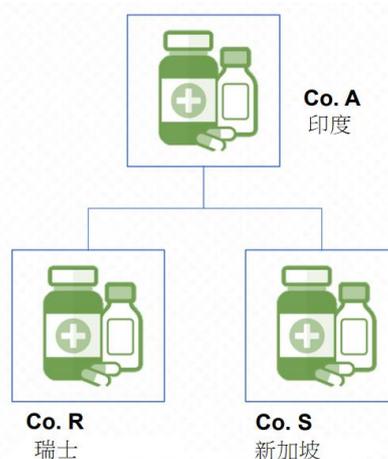
【案情分析】

美國內地稅務局 (Internal Revenue Service, IRS) 為審查 VGT 美國子公司之交易是否符合常規，重新檢視案關內容，並歸結出本案屬成本分攤安排，主因 VGT 開發之遊戲軟體缺乏任一軟體元件即無法運作，所有集團成員針對新遊戲及新技術皆提供專家及研發之資金 (包含遊戲測試成本)，並於其租稅管轄區承擔絕對行銷及銷售責任。VGT 集團制定成本分攤安排，要求參與者需就使用現存技術提供加入支付 (Buy-in Payment)²，該集團依據未來預期利潤決定「加入支付」及「未來成本分攤」金額。依據前開分析，VGT 集團成員皆對無形資產研發、在地行銷及銷售活動執行功能風險，所有集團成員對於價值鏈皆有貢獻且屬高度整合活動，爰利潤分割法 (Profit Split Method, PSM) 為本案最適之移轉訂價方法。

3、 案例三：共同研發 (Shared Development)

【背景說明】

Co. A 設立於印度之跨國企業集團母公司，該集團主要經營製藥 (Pharmaceutical Sector) 相關活動。Co. A 握有新藥物配方專利，為研發相關產品，其採購活性藥物成分 (Active Ingredient)³ 相關無形資產，並設立瑞士子公



司 Co. R 以執行研發活動。Co. A 設計臨床試驗 (Clinical Trials) 並執行產品早期研發，帶領公司獲取相關專利。Co. A 隨後與 Co. R 簽訂

² 根據 OECD TPG (2022 年版) Glossary, Buy-in payment 指新加入成本貢獻協議 (Cost Contribution Arrangement, CCA) 參與者，為享有已存在之 CCA 利益所支付之款項。

³ 用於藥品製造中任何一種物質或物質之原料藥，為現代藥類產品之核心，也是眾多已經應用及正在研發創新性有效治療方案之基礎 (<https://www.sgs.com.tw/service/page/15/2/46-health-industry-services/107-active-pharmaceutical-ingredients-api->)。

合約，將其所有之專利授權予 Co. R，由 Co. R 持續研發並提升活性藥物成分之有效性。Co. A 另設立新加坡子公司 Co. S 並與其簽訂合約，授權潛在產品之專利予 Co. S，由新加坡子公司執行產品研發並進行後續重要功能之提升。Co. R 及 Co. S 各自擁有具備經驗之研發人員及團隊、擁有管理決定研發活動所需預算與資源之能力、根據其專家之專業知識進行活性藥物成分與最終產品之研發及提升，前開子公司皆可獨立運作以產出合約要求之結果。Co. A 主要負責產品銷售策略及品牌建立，該品牌價值主要源於 (1) 研發團隊過往成功研發新藥之表現及口碑，Co. R 及 Co. S 研發團隊成員被認定為該領域之頂尖成功科學家，以及 (2) 主管機關針對該集團產品之評鑑認證。Co. S 研發之新藥最終獲得主管機關認證核可，該集團並成功將研發之新藥銷售至世界各國。

【案情分析】

本案 DEMPE 功能分析如下：

DEMPE 功能	Co. A	Co. R	Co. S
發展	<ul style="list-style-type: none"> • 產品早期研發 • 專利所有權 	<ul style="list-style-type: none"> • 活性藥物成分之研發 	<ul style="list-style-type: none"> • 未來新藥之研發
價值提升	<ul style="list-style-type: none"> • 早期研發內容之提升 	<ul style="list-style-type: none"> • 活性藥物成分之提升 	<ul style="list-style-type: none"> • 未來新藥之提升
維護	<ul style="list-style-type: none"> • 早期研發內容之維護 	<ul style="list-style-type: none"> • 活性藥物成分之維護 	<ul style="list-style-type: none"> • 未來新藥之維護
保護	<ul style="list-style-type: none"> • 無形資產之保護 	-	-
開發利用	<ul style="list-style-type: none"> • 產品銷售策略及行銷活動 	<ul style="list-style-type: none"> • 研發團隊之聲譽 	<ul style="list-style-type: none"> • 主管機關鑑定核可

經確切交易描述及分析，印度母公司 Co. A、瑞士子公司 Co. R 及新加坡子公司 Co. S 皆對新藥產品之研發提供獨特且重大貢獻 (Unique and Valuable Contribution)，依此，利潤分割法應為本交易最適移轉訂價方法，依相關成員所執行之 DEMPE 功能及承擔之風

險分配相關利潤。另新加坡代表補充說明製藥屬高風險產業，易受臨床實驗結果、市場即時需求、競爭對手生產同質性藥品、主管機關審核等因素影響其銷售結果，爰建議視個案情形定期重新衡量集團成員執行之功能風險、價值創造因子 (Value Driver) 及最適移轉訂價方法。

4、案例四：利潤分割法

【利潤分割法簡介】

利潤分割法依性質可分為貢獻利潤分割法 (Contribution PSM) 及剩餘利潤分割法 (Residual PSM)，參照下圖 2，貢獻利潤分割法需依受控交易尋得符合各關係企業功能風險之可比較對象，先計算整體利潤，再依功能風險分割利潤，講師補充此法較常見於美國及歐洲；至剩餘利潤分割法則先依關係企業所執行之一般功能風險分配例行性利潤 (Routine Profit)，剩餘利潤部分再依集團成員投入利潤因子之成本費用 (如：無形資產研發費用) 或特定分割因子，拆分非例行性利潤 (Non-routine Profit)。

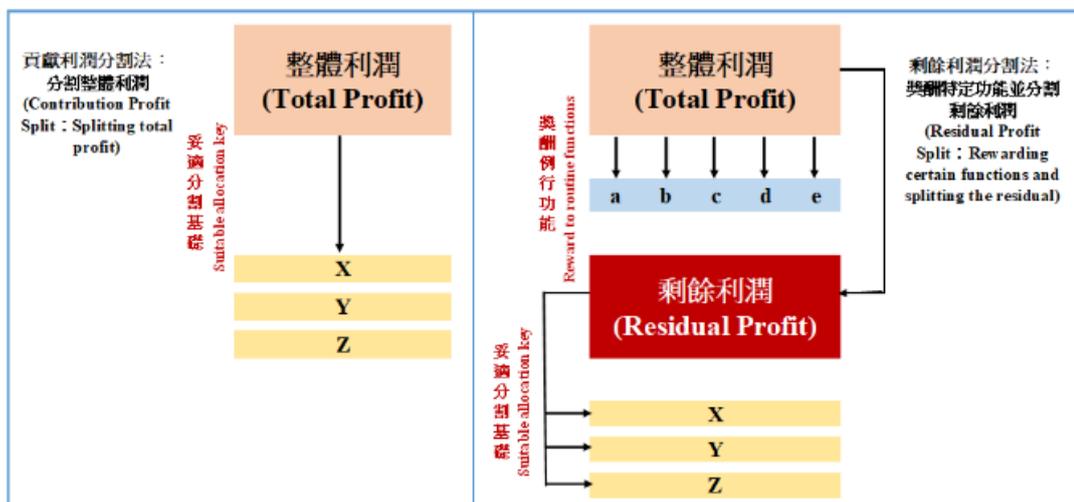


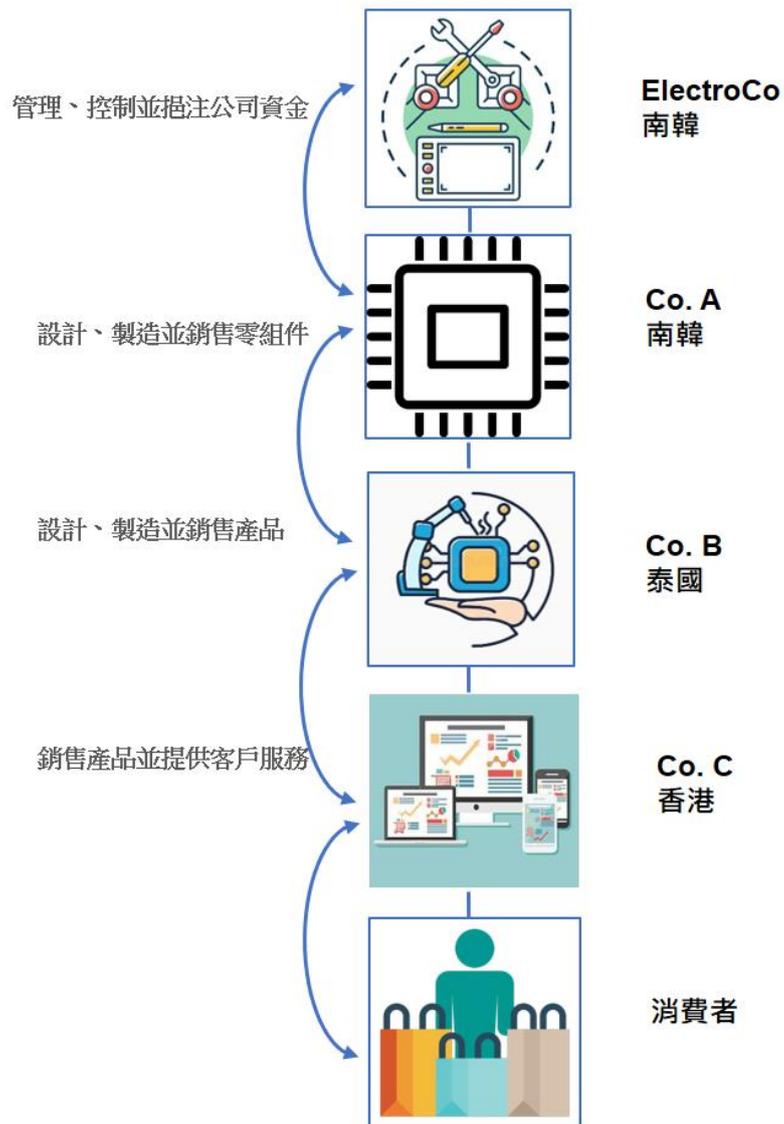
圖 2 貢獻利潤分割法及剩餘利潤分割法

【背景說明】

南韓公司 ElectroCo 設計製造電子設備，致力於產品設計及製程之最佳化，由南韓集團成員 Co. A 設計製造主要零組件、泰國成

員 Co. B 設計製造產品其餘部分，並由香港成員 Co. C 配銷相關產品。該集團產品之成功主要源於製程及關鍵零組件極具創意之技術設計。依集團產銷策略，主要零組件由南韓成員 Co. A 銷售予泰國成員 Co. B，如有合適之可比較對象，可比較未受控價格法 (CUP) 應係該段受控交易最適移轉訂價方法，惟 Co. A 對於關鍵零組件創新且先進之技術設計為該產品提供獨特且重大之貢獻，依功能風險分析及搜尋結果，無法尋得合適之可比較對象；至泰國成員 Co. B 銷售製成品予香港配銷商 Co. C 之交易，則依再售價格法 (Resale Price Method) 檢測該受控交易是否符合常規。

【案情分析】



基於南韓成員 Co. A 及泰國成員 Co. B 設計之無形資產皆對成品提供獨特且重大之貢獻，又前開公司於本段交易除研發功能亦執行製造功能，且本案 Co. B 銷售製成品予 Co. C 經檢測符合常規，爰剩餘利潤分割法係衡量 Co. A 與 Co. B 使用無形資產創造超額利潤之最適評價方法。剩餘利潤分割法主就各集團成員所執行之價值創造功能，以關鍵利潤因子為分割基礎，計算各關係企業應獲取之超額利潤，相關計算步驟及分析如下：

(1) 計算受控交易綜合損益

先計算 Co. A 與 Co. B 個別收入、成本費用及淨利後，再合併計算本交易中集團成員之綜合損益，本案 Co. A 與 Co. B 之綜合損益為 10 (0+10)。

【Co. A 及 Co. B 損益表】	Co. A	Co. B
營業收入 (Sales)	50	100
減 (Less)：		
進貨成本 (Purchases)	(10)	(50)
製造成本 (Manufacturing Costs)	(15)	(20)
營業毛利 (Gross Profits)	25	30
減 (Less)：		
研發費用 (R&D Expenses)	(15)	(10)
營業費用 (Operating Expenses)	(10)	(10)
淨利 (Net Profits)	<u>0</u>	<u>10</u>

(2) 計算各別常規利潤及整體超額利潤

依據功能風險分析，Co. A 與 Co. B 執行之製造功能非為本交易超額利潤來源，故依成本及營業費用淨利率為利潤率指標，以各該租稅管轄區內未有獨特無形資產之獨立製造商為可比較對象，得出製造常規報酬為製造成本之 10% (不包含進貨成本)，亦即 Co. A 及 Co. B 執行製造功能應獲配之常規

利潤各別為 1.5 (15*10%) 及 2 (20*10%)，故本案剩餘利潤為 6.5 [(綜合損益 10-常規利潤 (1.5+2)]。

(3) 分配超額利潤

Co. A 及 Co. B 研發之無形資產皆與該產品之技術設計相關，爰以研發支出作為前開公司對於產品獨特重要貢獻之指標。依此，Co. A 應獲配之超額利潤為 3.9 (6.5*15/25)，Co. B 應獲配之超額利潤為 2.6 (6.5*10/25)。

(4) 重新計算淨利

依據上開結果，Co. A 及 Co. B 依其執行之設計及製造職

【Co. A 及 Co. B 損益表】	Co. A	Co. B
營業收入 (Sales)	55.4	100
減 (Less)：		
進貨成本 (Purchases)	(10)	(55.4)
製造成本 (Manufacturing Costs)	(15)	(20)
營業毛利 (Gross Profits)	30.4	24.6
減 (Less)：		
研發費用 (R&D Expenses)	(15)	(10)
營業費用 (Operating Expenses)	(10) (25)	(10) (20)
淨利 (Net Profits)	<u>5.4</u>	<u>4.6</u>

能，應獲配之淨利各別為 5.4 (1.5+3.9) 及 4.6 (2+2.6)。

【延伸討論】

上述案例顯示剩餘利潤分割法未明確規範可比較對象擇定及分割基準等常規原則運用，是以，使用該方法需考量例行性報酬 (Routine Return)、加權權重 (Weighting)、超額利潤分割基礎 (如依數量或其他妥適基準) 等影響因子，上開案件以研發費用作為超額

利潤分割基準，惟研發之類型可能因案件不同有所差異，需考量不同研發類型之風險程度及相對應報酬，另因研發階段差異，現行超額利潤可能係過往收購或研發無形資產之後續效益，亦即現階段研發費用無法反映其對同期超額利潤之貢獻，爰需審慎衡量個案情形，據以決定妥適移轉訂價方法、利潤因子及計算基準。

(五) 我國案例分享

由我國臺北國稅局同仁代表分享其運用 DEMPE 分析查核無形資產使用之受控交易經驗，概述如下：

【背景說明】

T 公司為 T 集團之母公司，成立逾 80 年，從事電機產品之研發、製造及生產，並負責研發及制訂集團製造及銷售策略。T 集團採用產銷分離政策，由各地負責製造子公司製造後，再銷售予各地負責經銷之子公司，S 子公司與 W 子公司皆設立於 S 國，S 子公司負責電機產品之經銷，主要營運係向負責製造之 W 子公司採購電機產品，並於 S 國使用 T 商標進行銷售活動，S 子公司設立期間短於 3 年，銷售額已達上億美元，S 子公司與 T 公司間並未約定權利金收付事宜。T 公司主張基於下列理由，其不應再向 S 子公司計收商標權利金：

- 1、主張各地市場競爭情況不同，使用商標是否收費，需視該商標有無品牌力，T 品牌於 T 國雖屬知名品牌，惟於 S 國並不必然具有相同之品牌力。
- 2、S 子公司僅向集團子公司採購產品，並於 S 國市場銷售，其於網站上或市場廣告展示 T 公司產品，係為進行產品銷售而進行之行銷活動，並非單純使用 T 商標賺取利潤，且 S 子公司銷售產品以交易淨利潤法 (Transactional Net Margin Method, TNMM) 測試分析結果符合常規交易原則。
- 3、S 子公司之採購價格已含商標價值，不應再計收商標權利金。

惟依查核結果，S 子公司採購價格並未包含商標價值，W 子公

司亦未支付使用 T 商標之權利金予 T 公司，爰 T 公司主張尚不足採。

【案情分析】

DEMPE 功能	T Co.	S Co.
發展	創設及擁有 T 商標，長期推動產品創新、擴展產品銷售管道及品牌推廣，塑造品牌全球知名度。	使用 T 公司授權品牌。
價值提升	持續投入研發及產品創新，制定集團品質管控策略，並參與全球性展覽、設計品牌形象廣告及制訂品牌推廣策略。	於商品標示及廣告活動使用 T 商標，惟使用情形及方法需遵循使用手冊，並經 T 公司核准使用。
維護	制定品牌使用手冊供集團成員遵循，並檢驗子公司產品品質及監管品牌使用情形。	遵循品牌使用手冊，確保產品品質及維護商標使用情形。
保護	T 商標所有權人，負責執行品牌冒用或侵權行為之訴訟及法律行為，確保品牌形象及價值。	T 商標使用者，發現侵權行為，通報 T 公司處理。
開發利用	不斷研發創新產品，擴展不同領域業務及產品，增加品牌多樣形象及價值。	遵循集團政策採購商品及使用品牌。

經上述分析，在 DEMPE 活動中，T 公司為 T 商標之擁有者，主要 DEMPE 功能皆由其主導及執行，所投入資源及使用資產較 S 子公司高，且具備控制及管理風險之能力，初步評估 T 公司應獲取較高額之報酬，應具有收取商標權利金報酬之資格。基此，依據 T 公司所授權使用之商標特性、授權產品之產業結構及商標使用範圍，

我們以可比較未受控價格法 (CUP) 為最適移轉訂價方法，並於 KtMINE database，以較接近馬達設備之相關 SIC Code 搜尋可比較合約，並分析查詢結果之 452 個可比較合約之商標授權範圍與 T 公司之商標授權範圍之可比較程度分析，最終選取 1 個可比較合約，依其內容，T 公司應向 S 子公司收取相當於銷售淨額 3% 之商標權利金。

【延伸討論】

商標或品牌擁有者於開發初期通常需投入成本、費用及資產，以拓展商標或品牌知名度，因所投入成本、費用及資產多於發生當時列為成本或費用，故當市場對於某商標或品牌熟知時，如僅透過現有財務報表數據分析，商標或品牌之價值是難以具體量化評估。準此，無法具體量化 DEMPE 活動所產生之效益，並據以合理分配交易參與人應獲得之利潤，為我國稅捐稽徵機關查核時面臨最大之挑戰。

(六) 日本經驗分享

日本國稅廳代表主要援引 OECD TPG 內容，簡介 DEMPE 範圍、探討無形資產耐用年限及特性，並提及移轉訂價常見爭議，相關內容擇要如下：

1、DEMPE 範圍

DEMPE 分析係功能風險分析之一環，如無形資產於受控交易中扮演重要角色，在執行 DEMPE 分析前，建議非就單一無形資產直接進行分析，而係以更宏觀角度衡量相關受控交易所涉之有形資產及無形資產，據以綜觀集團安排，並進一步瞭解各集團成員於受控交易所扮演之角色。

根據 OECD TPG 第 6 章第 6.17 段指引，本章節所指無形資產係具備獨特性且有價值之無形資產 (Unique and Valuable Intangibles)，同章節第 6.9 段內容並指出，市場狀況為不可控因子，例如：市場

所在地可支配之家計所得、市場規模或市場競爭力等，皆可能影響常規交易價格，故執行可比較交易分析時應將市場狀況一併納入考量，惟前開市場情形非本章節所欲探討之無形資產，如有是類情形應參照 OECD TPG 第 1 章第 D.6 段⁴指引辦理，不宜與本章節無形資產混淆。

2、無形資產耐用年限⁵

倘受法規保護之無形資產，因專利耐用年限屆期或過時，不再具有排他性 (Exclusivity)，惟該無形資產仍掌握一定程度市占率或市場支配地位，應如何進行分析？依據 OECD TPG 第 6.118 段闡述之排他性，控制具市場優勢無形資產之個體，得排除市場上其他個體使用該無形資產，表示該個體享有高度市場支配權或影響力，反之，未具有排他性之個體將無法排除競爭者使用相關無形資產，其市場支配能力或影響力將無法與前者相比。基此，進行可比較分析時，應考量案關無形資產或使用無形資產之權利 (Rights in Intangibles) 是否具備「排他性」。

另依 OECD TPG 第 6.176 段指引，在某些情況下，特定無形資產在法定保護年限屆期後或其相關產品停止銷售後數年仍有現金流流入，原有無形資產可能成為未來無形資產研發及新產品之基礎，如原無形資產仍具影響力，新產品預期現金流之部分報酬應分配予該屆期之原無形資產。該段特別指出，部分無形資產於評價時未有明確使用年限，惟該情形並不代表超額利潤可永久分配予該無形資產。

3、無形資產特性

移轉訂價方法之擇定會因無形資產本身特性而產生差異，「專

⁴ OECD TPG (2022 年版) 第 1 章第 D.6 段主要針對區位節省及其他市場特性 (Location saving and other local market features) 提供指引。

⁵ OECD TPG (2022 年版) 第 6 章第 D.2.1.2.段提供無形資產法律保護之程度及期間 (Extent and duration of legal protection)，另第 D.2.1.4.段提供無形資產耐用年限 (Useful life) 相關指引。

利」或「著作權」屬價值因子與法律登記保護部分一致之無形資產，相關類型無形資產包含藥品、遊戲軟體等；「品牌」則屬由數項要件組成之無形資產，其可能由企業形象、產品可靠程度、企業工作環境，產品廣告、以及企業形象廣告等要件所共同組成。

OECD TPG 第 6 章第 6.23 段指出「品牌 (Brand)」有時會以「商標 (Trademark)」及「商業名稱 (Trade Name)」替代使用，品牌可能包含單一無形資產，或集合多項無形資產及/或其他項目，包含商標、商業名稱、客戶關係、聲譽特性 (Reputational Characteristics) 及商譽 (Goodwill) 等，致難以分割或單獨移轉對品牌價值有貢獻之特定無形資產。

4、其他相關議題

日本代表指出，移轉訂價案件常見雙重課稅 (Double Taxation) 議題，不僅限於涉及無形資產之案件。倘是類案件無法仰賴各租稅管轄區之國內法解決，通常需透過國際間相互協議程序 (Mutual Agreement Procedure, MAP)，由案關稅務主管機關以協議方式消除雙重課稅 (Eliminate Double Taxation, EDT)。如案關稅務主管機關循 MAP 協議程序仍無法得出一致共識，尚得透過第三方仲裁機制 (Arbitration Mechanism) 解決雙重課稅爭議。日本代表強調，稅務查核人員及稅務主管機關應正視消除雙重課稅之重要性，並為消弭是類爭議採取積極作為。

日本代表最後提醒成本投入與無形資產重大性，並非存在必定關聯性，鑑於無形資產對企業獲利貢獻之不確定性，各案件仍須謹慎執行案情分析，以避免結果偏差。

二、有效運用三層文據 (Three-Tiered Transfer Pricing Documentation) 辨識高風險案件及協助 DEMPE 分析

(一) 三層文據概述

為防止跨國企業集團利用各國稅制差異進行不合常規利潤配置，導致稅基侵蝕，OECD 發布 BEPS 行動計畫。其中第 13 項行動計畫「移轉訂價文據及國別報告 (Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting)」，要求各國在考慮企業遵循成本之前提下，提高稅務資訊透明度，制定相應之移轉訂價文據規則，包括要求跨國企業集團依據統一範本向稅務機關提供其全球收入、經濟活動以及納稅之分配情形。

三層文據架構及內容摘要如下：

- 1、本國事業報告 (Local File，即我國營利事業所得稅不合常規移轉訂價查核準則第 22 條規定之移轉訂價報告)：內容包含企業綜覽、受控交易資訊及分析 (功能風險分析、擇定移轉訂價方法與評估結果等)。
- 2、集團主檔報告 (Master File)：揭露跨國企業集團一般性資訊，包含集團組織架構、經營業務概述、集團之無形資產、集團內部財務活動、預先訂價協議 (Advance Pricing Arrangement, APA) 及稅務核釋 (Tax Ruling) 等移轉訂價政策資訊。
- 3、國別報告 (Country-by-Country Report, CbCR)：包含跨國企業集團於各成員所在國家或地區之收入及稅負，以及各集團成員於所在國家或地區從事之經濟活動。

(二) 亞太地區導入三層文據情形

主講人以部分 SGATAR 會員體及印度為例，其實施本國事業報告、集團主檔報告、國別報告及簽署多邊主管機關協議 (Multilateral Competent Authority Agreement, MCAA) 進行國別報告自動交換情形如表 2。據悉澳大利亞、紐西蘭、韓國及日本使用三層文據進行廣泛移轉訂價風險分析，泰國及柬埔寨主要僅使用本國事業報告進行有限度

之移轉訂價風險分析。當僅能檢視企業提供之本國事業報告時，稅務機關囿於資料無法完全反映企業全貌，難以完成關係企業間移轉訂價查核，特別是在僅能取得當地企業相關財務及交易等單邊資料情形，資料不對稱 (Data Asymmetry) 使稅務機關對受控交易進行移轉訂價查核時，僅能著重於當地企業角色及可比較對象，無法進行全面性之檢視，而三層文據有助增加資訊透明度，使稅務機關瞭解跨國企業集團之全球營運模式。

表 2 亞太地區導入三層文據情形

租稅管轄區	本國事業報告	集團主檔報告	國別報告	多邊主管機關協議	備註
澳大利亞	○	○	○	○ (2018)	
柬埔寨	○	×	×	未定	僅實施本國事業報告
中國大陸	○	○	○	○ (2018)	
香港	○	○	○	○ (2018)	
印度	○	○	○	○ (2017)	
印尼	○	○	○	○ (2018)	
日本	○	○	○	○ (2018)	
韓國	○	○	○	○ (2017)	
馬來西亞	○	○	○	○ (2018)	
紐西蘭	○	○	○	○ (2018)	未將三層文據國內法化
新加坡	○	○	○	○ (2018)	將本國事業報告及集團主檔報告結合
泰國	○	×	○	2023.9	尚未發布集團主檔報告指引
越南	○	○	○	未定	

與會代表分享三層文據實務運用經驗時，大多認為集團主檔報告及國別報告取得不易，主要仍仰賴本國事業報告進行移轉訂價查核，摘要如下：

- 1、馬來西亞代表分享該國移轉訂價查核實務，主要仍依既有資料進行移轉訂價核定，例如年度申報資料、關係企業財務報表及相關交易資訊等，僅於既有資訊不敷使用時，始要求提供集團主檔報告，與一般認為移轉訂價查核前，先透過三層文據評估移轉訂價風險不同。
- 2、印尼代表表示，雖然移轉訂價查核較依賴本國事業報告，惟因多採取由下而上之查核方法 (Bottom-up Approach)，爰只需查核當地企業交易情形，即可完成移轉訂價查核；而選案時採集中式選案 (Centralized Approach)，即通盤檢視國內所有納稅義務人風險，在此種方法下，集團主檔報告及國別報告能使選案人員更有效瞭解整體集團風險，更準確篩選特定目標；此外，集團主檔報告及國別報告有助掌握位於不同租稅管轄區之集團成員營運情形，倘運用於稅務協談，有助徵納雙方取得共識。惟取得集團主檔報告及國別報告之不便亦造成資訊運用之困難，例如當母公司不願主動提供集團主檔報告之情況下，須向租稅協定夥伴國以資訊交換方式取得，且保密限制較嚴格，並非所有查審人員皆可審閱。
- 3、新加坡代表亦同意集團主檔報告及國別報告是強而有力之談判資料，且有助更迅速瞭解集團全貌，提高辦理案件效率。
- 4、主講人補充說明，縱然運用本國事業報告即可解決大多數移轉訂價案件，惟倘難以辨識當地企業於集團內擔任之角色，則需要更多全面性資訊 (如：集團主檔報告)，協助進行無形資產之 DEMPE 相關功能分析或重建交易結構，有助於進一步檢視本國事業報告之妥適性。此外，運用國別報告可以瞭解集團利潤配置，倘稅務機關發現集團利潤集中於特定租稅管轄區，則會主動關注無形資產配置及當地企業利潤分配是否合理，使移轉訂價查核更有效率。

(三) 澳大利亞稅務局 (Australian Taxation Office, ATO) 評估移轉訂價案件之風險流程

1、風險評估流程

ATO 於 2017 至 2019 年間發布三則實務遵循指南 (Practical Compliance Guideline, PCG)，就特定產業及活動，評估企業移轉訂價風險，並依據 ATO 調查特定產業平均稅前利潤，制定利潤風險標準 (Profit Marker) 區分風險高低；此三則指南以交易活動分類，分為進口配銷商 (Inbound Distributor)、出口配銷商 (Outbound Distributor) 及金融交易 (Financial Transaction)：

表 3 ATO 實務遵循指南 (PCG) 摘要表

實務遵循指南	類別	細項
2019 年 1 月	進口配銷商	包含生命科學、資訊及通訊技術、汽機車配銷商及一般配銷商之利潤風險標準。
2017 年 1 月	出口配銷商	包含離岸轉運中心、離岸行銷中心及非主要採購中心。
2017 年 4 月	金融交易	包含集團內借貸及金融安排，將總成本 (All-in Cost) 納入考量。

利潤風險標準係 ATO 用以評估移轉訂價風險之工具，亦可供納稅義務人自行評估受查核風險，惟須注意實務遵循指南尚非提供法律解釋，更非為避風港優惠規定 (Safe Harbor Administrative Concessions) 或預期利潤。當企業風險落於中等至高風險區間，可選擇於 12 個月內自行調整移轉訂價政策至低風險區間、申請雙邊預先訂價協議或準備相關移轉訂價文據，以因應未來查核。

ATO 除透過實務遵循指南評估移轉訂價風險外，尚須參考三層文據相關資訊 (詳表 4)，另須注意運用本國事業報告雖可瞭解大部分交易情形，然涉企業重組之議題，仍需檢視集團主檔報告及國別報告，以利全面檢視當地企業於集團價值鏈扮演之角色。

表 4 三層文據所載資訊項目

資訊項目	本國事業報告	集團主檔報告	國別報告
交易描述及重新辨識交易	○	○	×
移轉訂價方法應用	○	○	×
利潤集中於低稅率管轄區	○	○	○
以 DEMPE 分析無形資產利潤創造	○	○	○
經濟實質(人數及有形資產)	○	○	○
可比較對象	○	○	○
企業重組	×	○	○

2、進口配銷商之風險評估

進口配銷商係指於境內「銷售自外國關係企業購買貨品」或「銷售外國關係企業擁有無形資產相關數位商品或服務」之配銷商，以息稅前利潤率 (EBIT Margin) 作為評估移轉訂價風險之指標，用以瞭解當地企業報酬與功能之關聯性及經濟實質，根據企業於價值鏈中扮演之角色，確認其報酬合理性。此外，ATO 建議配銷商採行之移轉訂價方法為交易淨利潤法 (TNMM)，利潤率指標採營業淨利率 (Operating Margin)；然而，儘管該交易係依商業目的安排，並能提供移轉訂價文據支持，企業經上述移轉訂價風險評估，仍可能落於高風險區域，倘屬高風險企業者，將不符合向 ATO 申請單邊預先訂價協議 (Pre-qualified Unilateral APA) 之資格要件。

ATO 2019 年 1 月發布 PCG 所附 4 項產業別進口配銷商之利潤風險標準摘要如下：

- (1) 生命科學 (Life Sciences)：參與藥品之發明、開發、生產與銷售及行銷 (專利藥、仿製藥、醫療設備、非處方藥及動物保健

品) 之配銷，並按該配銷商執行愈多價值創造功能，其利潤風險標準 (息稅前利潤率) 依次遞增如圖 3⁶

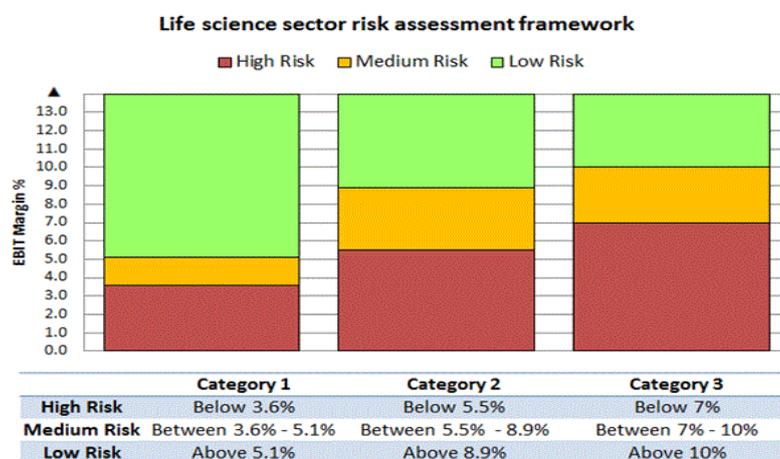


圖 3 生命科學配銷商利潤風險標準

(2) 資訊及通訊科技 (Information and Communication Technology) : 所有電腦硬體及軟體、數位通訊設備、應用程式、IT 解決方案以及通過科技實現交互通訊傳輸輔助服務之配銷，並按該配銷商執行愈多價值創造功能，其利潤風險標準 (息稅前利潤率) 依次遞增如圖 4⁷

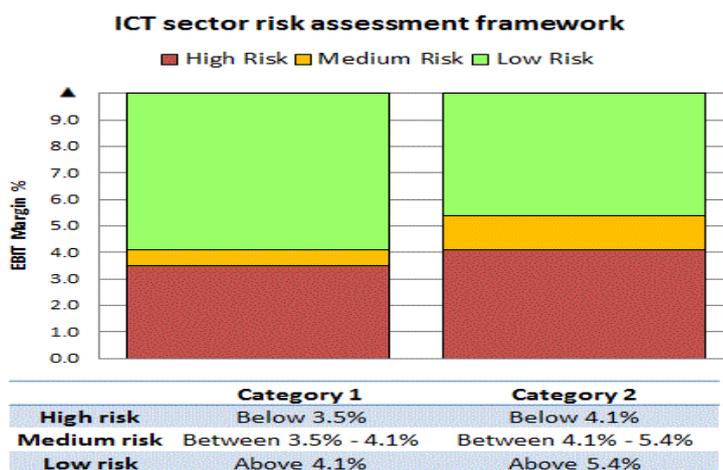


圖 4 資訊及通訊技術配銷商利潤風險標準

⁶ 第 1 類包含從事生命科學相關產品之細節化作業、行銷、物流及倉儲等功能；第 2 類包含第 1 類，再擴及從事監管機構核准、已上市及政府補助活動等；第 3 類包含第 1 類及第 2 類，再擴及從事專業技術服務 (如涉及醫療設備之外科手術培訓及協助)。

⁷ 第 1 類包含從事資訊通訊科技產品銷售、行銷、售前或售後服務、物流及倉儲等功能；第 2 類包含第 1 類，再擴及從事複雜銷售流程 (如客製化產品組合)、直接銷售活動 (如合作夥伴或品牌舉辦之零售活動) 及大型客戶關係管理等。

(3) 汽機車 (Motor Vehicles)：客車、卡車、巴士、摩托車、露營車或其零件之配銷；ATO 認為此類配銷商角色，包含行銷、銷售、售後服務、採購與管理、保險、運輸、倉儲及庫存管理等，利潤風險標準如圖 5：

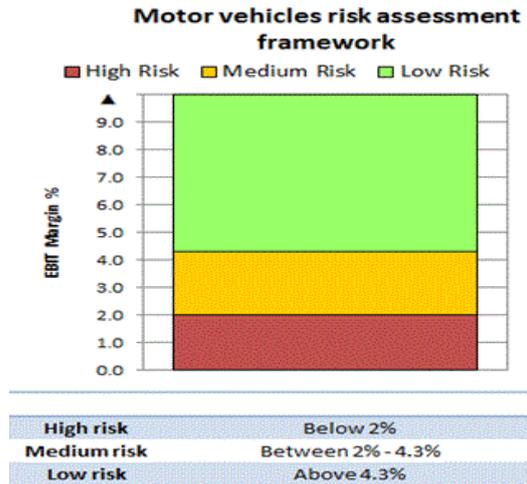


圖 5 汽機車配銷商利潤風險標準

(4) 一般配銷商 (General Distributor)：廣泛定義之配銷商，通常執行功能愈多者，獲配較高利潤，利潤風險標準如圖 6：

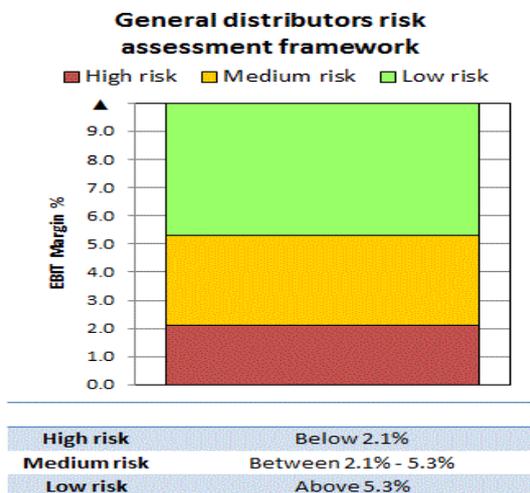


圖 6 一般配銷商利潤風險標準

3、出口配銷商之風險評估

ATO 2017 年 1 月發布 PCG 出口配銷商利潤風險標準，係評估營運活動選址 (或遷移) 之移轉訂價風險及集中營運模式之營運風險，倘離岸行銷中心 (Offshore Marketing Hubs) 之主要行銷利潤大於該

中心成本加成 100%之數額，或離岸轉運中心 (Offshore Shipping Hub) 及非主要採購中心 (Non-core Procurement Hub) 之利潤大於該中心成本加成 25%之數額，企業風險指標將落於低風險區域 (綠色區域) 外，復依個案之年度稅收影響數評估其風險 (詳表 5；風險由低至高分為藍色、黃色、橙色、紅色 4 類)，ATO 將會優先選查高風險等級案件。

表 5 出口配銷商利潤風險標準

區域	離岸轉運中心	離岸行銷中心	非主要採購中心
藍色區域	年度稅收影響數低於 500 萬澳元	年度稅收影響數低於 500 萬澳元	年度稅收影響數低於 200 萬澳元
黃色區域	年度稅收影響數介於 500 萬澳元至 1,500 萬澳元間	年度稅收影響數介於 500 萬澳元至 5,000 萬澳元間	年度稅收影響數介於 200 萬澳元至 500 萬澳元間
橙色區域	年度稅收影響數高於 1,500 萬澳元	年度稅收影響數高於 5,000 萬澳元	年度稅收影響數高於 500 萬澳元
紅色區域	不能或選擇不適用計算稅收影響數計算公式者		

註：落於藍色、黃色或橙色區域者，若未備妥移轉訂價文據，則自動移至下一層風險區域。

綜上，三層文據可用以分析價值鏈、獲利能力 (包括集團整體、本地企業及配銷中心)、功能與經濟實質之關聯，於分析出口配銷商移轉訂價風險功能，更顯重要。

(四) 小結

三層文據係 OECD 設計用以提高稅務資訊透明度之工具，提供查核人員更全面跨國企業集團資訊，以提升查核效率，改善稅務機關與跨國企業集團間存在資料不對稱情形。在分析交易結構複雜或集團重組案件時，應用集團主檔報告及國別報告尤其重要。縱使部分與會代表認為集團主檔報告及國別報告之取得具一定限制，現行移轉訂價查核實務仍以運用本國事業報告為主，惟不可否認三層文據有助提升選案及查核效率，並可作為租稅協談之有力工具。

(五) 印尼案例分享

印尼賦稅署 (Directorate General of Taxes, DGT) 代表主要介紹三層文據導入該國法規情形及執行方式，並分享如何運用三層文據資訊發現問題並進行查核，相關內容擇要如下：

1、國內法規範

為符合 OECD BEPS 行動計畫 13 最低標準，印尼財政部於既有稅法涉及帳簿憑證規定【UU KUP Art 28 Par (1) 及 PP 74/2011 Art 10 Par (2)】下，2016 年發布移轉訂價三層文據法規 (PMK 213/PMK.03/2016, PMK 213 規定)，規範自 2016 年 1 月 1 日以後會計年度，納稅義務人須依規定製作集團主檔報告、本國事業報告及國別報告。印尼 DGT 2017 年另發布國別報告管理法規 (PER-29/PJ/2017)，敘明通知信函程序及構成申報實體標準。

PMK 213 規定具受控交易之營利事業符合下列條件之一者，須送交集團主檔報告及本國事業報告：

- (1) 前一會計年度總收入超過 500 億印尼盾 (換算新臺幣約 1.22 億元)。
- (2) 前一會計年度與關係實體進行有形商品交易金額超過 200 億印尼盾 (換算新臺幣約 4,860 萬元) 或排除有形資產之其他交易金額超過 50 億印尼盾 (換算新臺幣約 1,215 萬元)。
- (3) 當年度與位於低稅率國家或地區之關係實體進行交易。

2、稅務風險管理

為使移轉訂價結果與價值創造一致，DGT 於選案查核時，將執行下列稅務風險管理機制：

- (1) 價值鏈分析：判定交易中價值驅動因素及經濟顯著風險。
- (2) 風險歸屬：判定承擔及控制經濟顯著風險之交易實體。
- (3) 獨立企業交易安排：判定與該關係實體交易相似之獨立企業交易安排為何。

DGT 運用稅務遵循風險評估 (Compliance Risk Assessment，詳

圖 7) 進行選案，橫軸 (X) 代表稅務違章機率，縱軸 (Y) 代表稅額影響數，依此，屬 X1Y1 區域之納稅義務人稅務遵循風險較低，屬 X3Y3 區域之納稅義務人稅務遵循風險較高。



圖 7 稅務遵循風險評估

次按下列稅務風險指標分析選查：

- (1) 特定管轄區內關係實體交易金額巨大或比率較高。
- (2) 於管轄區內之跨國企業從事重要活動，惟獲利水準低 (或虧損) 且應計稅負低，同時符合下列條件者：
 - ① 屬從事製造、行銷、配銷或服務等營利活動之實體。
 - ② 與關聯實體間交易比率⁸高。
 - ③ 成本基礎⁹高。
 - ④ 營業虧損非因新設立或營運擴張所致。
- (3) 於管轄區內之跨國企業集團成員具顯著利潤但實質活動不高，且符合下列條件：
 - ① 與關係實體交易金額占總收入比率高。
 - ② 低實質活動指標 (如：「總收入或稅前利潤 / 員工數或有形

⁸ 一般認為關係實體間交易比率與稅務風險成正比，會後與主講人確認其簡報為誤植。

⁹ 製造產品、提供服務等涉及之所有成本，尤指固定成本。

資產」比率較高)。

- ③ 高股東報酬率。
 - ④ 低成本基礎。
 - ⑤ 獲利能力高於集團整體平均。
 - ⑥ 有效稅率低。
- (4) 集團在低稅負管轄區從事可移動性之業務。
 - (5) 集團架構改變(如：資產所在地變更)。
 - (6) 集團內智慧財產權 (Intellectual Property) 與相關活動分離。
 - (7) 集團在其主要銷售市場外之管轄區設有行銷實體。
 - (8) 集團在其主要生產基地外之管轄區設有採購實體。
 - (9) 所得稅實繳數持續低於應納數。
 - (10) 集團成員包括雙重居住者實體。
 - (11) 集團成員包括無稅務居住身分實體。
 - (12) 國別報告表揭露無國籍收入 (Stateless Revenue)。
 - (13) 國別報告資訊與集團成員先前提供資訊不符。
 - (14) 有效稅率偏低(惟第二支柱實施後，將另外處理)。

3、製造業公司支付權利金案例分析

(1) 案件背景

P Co 在印尼設立，由 P Inc 持有 65%股份，P GmBH 持有 35%股份。P Inc 協助 P Co 從事設計、議價及向第三方供應商購買機器，該機器依 P Co 需求組裝。P Co 根據 P Inc 要求生產產品，且未進行研發或行銷活動。

P Inc 係全球最終母公司，總部設於日本，生產建築機械，並在汽車及建築機械零件業具有高市占率。P Inc 有 5 家子公司，分設於日本、泰國、美國、瑞典及印尼，以滿足汽車相關業務需求。

(2) 公司主張

P Inc 授權其專業知識(設計)及技術資訊予 P Co；依據功能風險分析，P Co 為契約製造商，採用可比較未受控價格法

(CUP)作為移轉訂價方法，並自商業資料庫找到5個可比較對象，說明P Co支付權利金金額之合理性。

(3) 查核經過

① P 集團主要客戶係汽車製造及建築機械製造業，P Inc 核心部門如下：

➤業務開發及行政部門(包括汽車銷售、工業設備銷售、工業設備設計及採購)。

➤工程與開發部門(包括資訊系統、品質保證、設計工程與開發、工程及工具與機械設計工程部)。

➤製造部門(包括專案行銷及工具與機械製造工廠)。

② P Inc 財務報表無研發及權利金收入。

(4) 查核結果

P Inc 未具備執行與無形資產策略發展相關功能風險之權限與能力之人員。P Co 成立旨在滿足 P Inc 客戶市場，特別在東南亞。根據 DEMPE 分析，查審人員移轉訂價調整認定 P Inc 之無形資產不存在，P Co 無須支付權利金予 P Inc。P Co 雖提出異議及上訴，稅務法庭支持 DGT 之核定。

三、全球利潤分配稅制 (第一支柱) 對移轉訂價最新發展

(一) 概述

OECD 於 2022 年 12 月 8 日發布第一支柱中「數額 B」(Amount B) 草案，規劃就關係企業於租稅管轄區內從事之基本行銷及配銷活動 (Baseline Marketing and Distribution Activities)，依循「常規交易原則」建立一套簡便之利潤率標準，以提升租稅確定性，並降低徵納雙方爭議，希望能適度解決低度開發經濟體 (Low-capacity Jurisdictions) 缺乏在地可比較資料情形。

嗣後，OCED 於 2023 年 7 月發布最新之相關公眾諮詢文件 (Public Consultation Document)，就數額 B 之適用範圍(如基本活動之認定)及訂價方式【如訂價矩陣 (Pricing Matrix)】徵詢公眾意見。本次諮詢文件處理議題亦包含基本行銷及配銷活動之認定，應確保其定性與定量標準間之衡平性，並建議確認以下議題之妥適性：

- 1、訂價框架 (包含涵蓋範圍之最終協議)。
- 2、該框架是否適用數位商品批發配銷。
- 3、各地域性之國家增值 (Country Uplift)。
- 4、採用特定租稅管轄區之當地資料庫。

本次公眾諮詢期間至 2023 年 9 月 1 日，OECD 將在 2023 年底前完成報告，預計於 2024 年 1 月前將重要內容納入 TPG。

(二) 涵蓋範圍

適格交易類型如下：

- 1、一般銷售模式：自一個或多個關係企業進貨後，配銷予非關係第三方之行銷及配銷交易。
- 2、代理或佣金銷售 (Sales Agents and Commissionaires) 模式：關係企業協助一個或多個關係企業配銷商品予非關係第三方之代理或佣金銷售交易。

(三) 界定標準

OECD 第一支柱有關數額 B 公眾諮詢文件，初步訂定界定範圍標準包括定性及定量標準，內容摘述如下：

- 1、 定性標準 (Qualitative Filter)：
 - (1) 受測個體應具有相關經濟特徵，並可運用單邊方法進行移轉訂價分析。
 - (2) 排除服務提供及部分商品 (如源自自然之金屬、石油與天然氣產品及農林漁牧產品等) 銷售。
 - (3) 受測個體，除適格交易外，尚進行其他非配銷活動，除非該適格交易可準確劃分並於獨立基礎上進行評估。
- 2、 定量標準 (Quantitative Filter)：適格交易之測試個體須符合每年營業費用占每年淨銷售額不得低於 3%且不得高於【30%】或【50%】¹⁰。

於定性標準上，倘交易類型具有下列經濟相關特徵，不適合透過單邊方法來進行訂價，意即排除於適用數額 B 範圍：

- 1、 適格交易各方之貢獻 (包含無形資產貢獻) 係獨特且具價值。
- 2、 適格交易各方所執行之功能、使用資產及承擔風險具高度相關，致無法單獨合理地評估其貢獻。
- 3、 適格交易各方共同承擔一個或多個重大經濟風險，或交易各方分別承擔重大經濟風險，惟該等風險具高度相關，致無法單獨衡量各別風險程度。

復考量營業費用及淨銷售額隨時間變化，可能使配銷商於適用上頻繁變動。為使定量標準具穩健性，前揭指標應按 3 年加權平均比率計算。例如：適格交易發生於 x 年度，則應按前 3 年 (x-1、x-2 及 x-3) 營業費用合計數除以前 3 年淨銷售額合計數計算出一個適當百分比，以評估是否符合適用條件。

¹⁰ 現行提案包括方案 A 適用 30%及方案 B 適用 50%，最終標準比率尚待進一步討論後決定。

(四) 徵詢重點

鑑於目前各租稅管轄區存有是否須額外設計單獨之定性標準，排除產出非例行性貢獻配銷商之意見分歧，OECD 於公眾諮詢文件提出替代方案 A 及 B 供各界討論：

方案 A：無須設計額外定性標準排除具非例行性貢獻之配銷商

支持方案 A 之租稅管轄區認為諮詢文件所提界定標準已明確定義具例行性貢獻之配銷商 (Baseline Distributor)，亦即可透過單邊方法進行訂價、符合定量標準要求、排除服務提供或商品銷售及未進行非配銷活動。訂定額外單獨之定性標準，非但不會提高數額 B 之可信度，尚可能造成租稅不確定性及爭議。

方案 B：須設計額外定性標準排除具非例行性貢獻之配銷商

支持方案 B 之租稅管轄區認為，僅依據初步界定範圍標準 (包括定性及定量標準) 恐欠缺獨立之定性標準來辨識非例行性貢獻，導致數額 B 無法產生常規交易結果，並認為建置額外獨立之定性標準，可有效排除適用單邊方法，惟於簡化流程下無法取得可信賴訂價之非例行性配銷活動。為解決爭議，OECD 另訂定非例行性貢獻 (Non-baseline Contribution)¹¹ 判斷標準，認為應考量實際交易情形以具體判斷是否具非例行性貢獻，當受測個體於受控交易中產生非例行性貢獻時，則應將該交易排除於適用範圍。如非例行性貢獻係因獨立交易所生，且該貢獻可合理評估並單獨進行訂價，則無需從適用範圍中排除；倘非例行性貢獻無法與適格交易分開評估或單獨進行訂價，則應從適用範圍中排除。

此外，無論方案 A 或方案 B 均適用排除數額 B 之簡化判斷機制，如於整體供應鏈及功能分析具有廣泛一致性之有形商品、服務 (包含金融服務) 及無形商品 (如軟體、數位商品)，均排除數額 B 適用範圍。復基於行政簡化，當受測配銷商執行非配銷活動且全年間接營業費用超

¹¹ 採用方案 B 始須額外考量具非例行性貢獻之配銷商是否應排除於適用範圍。

過總成本 30%，則該交易排除於適用範圍，避免高度影響淨利率，而降低單邊訂價結果之可信賴程度。

(五) 擇定合通常規交易訂價方法

選擇合適之常規交易訂價方法，旨在尋找適合於該交易之檢測方式，尚非證明該交易不適用於某些訂價方法，或對於該交易進行所有檢測方式。基於適格交易類型之相關經濟特徵及可取得之可比較受控交易，交易淨利潤法 (TNMM) 一般被認為最合適之常規交易訂價方法，理由如下：

- 1、鑑於適格配銷商於受控交易中未有獨特且有價值之貢獻，復考量其所表現之相關經濟特徵，爰採用 TNMM 較為合適。
- 2、與可比較未受控價格法 (CUP) 相比，淨利潤指標相較於 CUP 所涉之價格，不易受交易間之差異影響；相較於毛利率指標，亦更能因應配銷商間執行不同功能之情況。
- 3、TNMM 僅檢測受測個體之財務指標，於交易雙方可能從事複雜或其他經濟活動情況下，將更為簡便及實用。

(六) 決定常規交易價格

1、一般性訂價矩陣

透過相關條件篩選及定性標準，建立適用範圍內之全球數據資料庫，並透過資產強度【營業資產占銷售額 (Operating Asset to Sales Intensity, OAS)】、營業費用強度【營業費用占銷售額 (Operating Expense to Sales Intensity, OES)】及產業群組 (Industry grouping)¹²等要素強度 (Factor Intensity)，建構訂價矩陣 (詳表 6)。為簡化作業，以銷貨利潤率 (Return on Sales %) 作為淨利潤指標，建立常規交易結果。

為辨識受控交易之常規交易結果，應採下列三步驟進行：

- (1) 步驟一：確認受測個體所屬之產業群組，並對應該產業群組適

¹² 透過受測個體 (產業) 與其他產業進行比較，區分為與較低報酬有顯著相關、與報酬無顯著相關及與較高報酬顯著相關之三種產業群組。

用之銷貨利潤率。

- (2) 步驟二：從五種要素強度分類中，確認受測個體所屬要素強度分類，並對應該分類適用之銷貨利潤率，而受測個體之要素強度，應按最近3年度之加權平均數計算。
- (3) 步驟三：藉由訂價矩陣中產業群組與要素強度之交集，決定受測個體之常規交易結果。

表 6 由全球數據庫得出之訂價矩陣 (銷貨利潤率%)

要素強度 \ 產業群組	產業群組 1	產業群組 2	產業群組 3
【A】 High OAS (> 45%) / Any OES (any level)	3.50% +/-0.5%	5.25% +/-0.5%	5.50% +/-0.5%
【B】 Med / High OAS (30% ~ 44.99%) / Any OES (any level)	3.25% +/-0.5%	3.5% +/-0.5%	4.5% +/-0.5%
【C】 Med / Low OAS (15% ~ 29.99%) / Any OES (any level)	2.75% +/-0.5%	3.25% +/-0.5%	4.25% +/-0.5%
【D】 Low OAS (< 15%) / Non-low OES (10% or Higher)	2.00% +/-0.5%	2.25% +/-0.5%	3.00% +/-0.5%
【E】 Low OAS (< 15%) / Low OES (< 10%)	1.50% +/-0.5%	1.75% +/-0.5%	2.25% +/-0.5%

2、消除區域差異之訂價矩陣

前揭訂價矩陣實現簡化訂價流程目標，並提供基本行銷及配銷活動相對可靠之常規交易結果，惟發現區域差異對訂價矩陣中之銷貨淨利率指標產生影響，爰以各區域資料得出各訂價矩陣，以消除區域差異之影響，至辨識受控交易常規交易結果之第三步驟，於各訂價矩陣亦有其適用。

3、考量國家風險後銷貨利潤率

國家風險 (Country Risk) 係指因交易活動所在國家之政治或經濟環境產生相關地緣風險，同樣可能影響銷貨利潤率。其他條件相同情況下，企業營運於高國家風險地區相較低國家風險地區可

獲得更高報酬，為反映國家差異對銷貨利潤之影響，應以國家信用評等作為調整報酬依據，依下列公式進行調整 (如表 7)。

$$\text{調整後銷貨利潤率} = \text{調整前銷貨利潤率 (UROS}^{\text{TP}}) + \text{【淨風險調整率 (NRA}^{\text{J}}) \times \text{淨營業資產強度 (OAS}^{\text{TP}}) \text{】}$$

表 7 受測個體所在租稅管轄區之風險報酬調整

國家信用評等等級		淨風險調整%
投資等級	BBB+	0.0%
	BBB	0.1%
	BBB-	0.4%
非投資等級	BB+	0.7%
	BB	1.3%
	BB-	1.9%
	B+	2.8%
	B	3.9%
	B-	4.9%
	CCC+	6.0%
	CCC	7.6%
	CCC- (or lower)	8.6%

考量全球數據資料庫之涵蓋範圍可能缺乏部分國家，致數據可用性在該國家或租稅管轄區可能存在偏誤。因此允許當地稅務機關用與全球數據資料庫類似之數據收集方法，並經相同之驗證標準及程序，建構專屬於當地之訂價矩陣。

4、定期更新訂價矩陣

為使訂價矩陣真實反映當時營運報酬，除市場發生重大變化，需進行即時更新外，訂價矩陣應每 5 年更新一次，以維持可靠常規交易結果。

(七) 文據要求

一般而言，稅捐稽徵機關能藉由移轉訂價報告獲得交易必要資訊進行風險評估，並審查企業所稱交易是否與實際情形一致。考量稅捐

稽徵機關須透過企業提供相關文據，以評估該交易是否於數額 B 之適用範圍內，該等資料於簡化移轉訂價流程方面實屬重要。此外，稅務機關應考量簡化要求中小企業提供特定交易文件流程，以減輕中小企業稅務依從成本。

適用簡化移轉訂價程序所需文據，仍建構在本國事業報告 (即移轉訂價報告) 基礎上，其應記載之內容如下：

- 1、準確描述範圍內交易，包含納稅義務人及與交易相關企業之功能分析及交易背景 (如受測個體與關係企業間是否存在其他財務關係)。
- 2、與交易相關具有證據力之書面合約或協議。
- 3、歸屬於範圍內交易之相關收入、成本及資產之計算說明。
- 4、有關運用財務數據評估是否適用簡化流程之說明，及所選擇移轉訂價方法與財務報表之關聯性。

除本國事業報告，納稅義務人及稅捐稽徵機關亦可運用集團主檔報告資訊，驗證其對於移轉訂價之立場。鑑於集團主檔報告已提供主要產品、營運地理位置、移轉訂價策略及集團對於無形資產之開發、所有權歸屬及利用之整體策略概述等有用資訊，稅捐稽徵機關於審查適用簡化流程時，應避免納稅義務人重複提交相同之稅務資訊。

當企業首次申請適用簡化流程時，應於文據中包含同意於至少 3 年內均採用該方法之表示，如擬採用更短期間，應一併提供說明。

(八) 租稅確定性

如同任何移轉訂價案件，不同租稅管轄區可能對納稅義務人是否適用簡化程序有不同觀點。縱使部分國家可能透過國內法規定，單方面消除雙重課稅問題，惟大多數租稅管轄領域，可能透過相互協議程序來進行相應調整。

當數額 B 首次進行移轉訂價調整，應考量租稅管轄區是否有評估該交易是否符合數額 B 適用條件及正確計算調整金額之能力。至導入數額 B 前，各租稅管轄區間所簽訂之任何協議 (如預先訂價協議或相互協議案件)，於協議所訂期限內仍維持有效，以避免徒生租稅不確定。

四、無形資產受控交易之評價技術應用

(一) 無形資產評價之重要性 (Importance of Valuation)

無形資產係企業創作核心競爭力，可以創造企業價值、提升企業競爭力，吸引更多的客戶，提升市占率進而創造更多商機，受無形資產佔 GDP 之比率逐年上升。

隨著知名品牌價值日漸增加，相關稅務爭訟案件愈趨頻繁。整理現行稅務爭訟案件，大致有以下三種共通議題：

- 1、所涉及之無形資產屬於「消費品牌」。
- 2、公司設立於租稅天堂 (Tax Havens) 或是無須繳稅地區。
- 3、分配相對非常高之無形資產利潤予設立於上述地區之企業。

(二) 評價無形資產前 (Before Getting into Valuation)

進行無形資產受控交易評價前，應先釐清以下三個問題：

- 1、本次交易所涉之無形資產類型為何？
- 2、誰擁有該無形資產？分析由誰執行 DEMPE 功能？
- 3、企業間無形資產交易情形為何？依據實際情況，誰應獲得該交易無形資產適當報酬？

(三) 移轉訂價方法之比較與選擇 (Comparability and Selection of Transfer Pricing Method)

- 1、無形資產交易之可比較程度，一般來說應考慮下列因素：
 - (1) 排他性 (Exclusivity)。
 - (2) 法律保護範圍和期限 (Extent and Duration of Legal Protection)。
 - (3) 地域範圍 (Geographic Scope)。
 - (4) 使用期限 (Useful Life)。
 - (5) 發展階段 (Stage of Development)。
 - (6) 提升、修改和更新之權利 (Rights to Enhancements, Revisions and Updates)。
 - (7) 對未來收益之預期 (Expectation of Future Benefits)。

針對上述無形資產之特徵，可以選擇可比較未受控價格法 (CUP)、再售價格法 (Resale Price Method, RPM)、成本加價法 (Cost-Plus Method, C+ Method)、交易淨利潤法 (TNMM)、利潤分割法 (PSM) 作為移轉訂價方法。依 OECD TPG 第 6.142 段規定，不鼓勵以使用無形資產開發成本為基礎之移轉訂價方法，評估無形資產之價值，另依照 OECD TPG 第 6.145 段規定，CUP 和 PSM 最可能被公認為有用之移轉訂價方法。

2、常用無形資產受控交易之移轉訂價方法

(1) 可比較未受控價格法 (CUP)

制定無形資產權利金費率，應以非關係人且可比較情況下，就其所收取權利金進行比較。

當無形資產移轉交易採用可比較非受控價格法分析時，應特別考慮受控交易及潛在可比較未受控交易，另其所涉及無形資產之可比較程度，應考量跨國公司之業務流程、執行功能、使用資產及承擔風險，惟在大多數情況下，辨識可信賴之無形資產可比較對象尚非易事。

(2) 利潤分割法 (PSM)

此方法適用於受控交易始於高度整合之情形，且係交易雙方均擁有獨特且有價值之無形資產。利潤分配可以採取以下兩種分析方式：

① 貢獻度分析 (Contribution Analysis)

透過比較各方不同類型貢獻參與，受控交易的各關係企業依所作貢獻之相對價值，分割該受控交易相關利潤。

② 剩餘價值分析 (Residual Analysis)

剩餘價值分析係將受控交易相關利潤分為兩類，第一類為例行利潤，第二類則為剩餘利潤。例行性利潤多較不具獨特之常規貢獻，且能找到可靠之可比較對象，而剩餘利潤，則源自關係企業間獨特且有價值之貢獻。一般而言，剩餘價值分析是比較常見之利潤分割法。

③ 利潤分割法之優點 (Strengths) 及缺點 (Weaknesses) 如下表:

優點 (Strengths)	缺點 (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ● 對於高度整合的企業經營，該法可以提供解決方法。 ● 當交易雙方都具有獨特且有價值的貢獻時。 ● 因為所有交易的相關參與者均而直接衡量，所以比較不易出現極端的結果。 ● BEPS 較偏好的方法。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 難以獲得可以可靠適用利潤分割法所需的詳細資訊。 ● 難以衡量所有參與受控交易關係企業的相關利潤。 ● 難以確認交易相關的營業費用，該如何在關係企業間分配。 ● 適當的利潤分割因子是難以確定的。

④ 如果滿足以下條件，利潤分割法可能被認定為合適方法：

- A. 交易任一方對該交易都有獨特且有價值之貢獻。
- B. 該交易涉及業務之高度整合。
- C. 交易任一方共同執行功能、共同使用資產及分擔風險。

⑤ 如果出現以下條件，利潤分割法可能不會被認為是合適的方法：

- A. 交易一方僅執行簡單功能，並無獨特且有價值之貢獻。
- B. 受控交易與功能得單獨被識別，並能找到可比較基準。

⑥ 利潤分割因子

利潤分割因子尚無制式標準，惟其必須係可驗證之客觀數據，並可經由可比較外部數據或內部數據，或兩者數據而獲得支持。當進行利潤分割時，可按以下指標作為利潤分割因子：

- A. 資產、資本，如營運資產、固定資產、無形資產、已動用資本。
- B. 成本，如關鍵領域之相關支出及投資。
- C. 其他因素，如增量銷售額、員工人數、關鍵人員工時。

(四) 評價技術 (Valuation Techniques)

1、關於評價技術與移轉訂價之介紹：

- (1) OECD TPG 關於評價無形資產之指引，其目的並非全面性歸納無形資產之評價技術，亦非認可或否定其他評價標準，實係提供評價人員相關建議，供其參考。
- (2) 當無可靠之可比較未受控交易，評價技術被視為運用於移轉訂價評價之可靠工具。
- (3) 審慎確認事前 (Ex Ante) 假設，並對所使用參數進行敏感性檢測。
- (4) 倘涉及無形資產評價，市場及所得基礎之評價技術通常優於成本基礎之評價技術。
- (5) 價值不等於價格：交易雙方最終達成之價格協議，尚需綜合考量商業合理性、議價能力及實際可行方案。

2、常用評價技術

- (1) 所得基礎法 (Income-based Approach)：即現金流量折現之分析，以使用無形資產所生之所得，估計其價值。

① 現金流量折現應考慮因素如下圖：

E (CF_t) 是 t 期預期現金流量

- 財務預測準確性
- 現金流量與營業利潤
- 成長率

N 年效益年限

- 法律保護年限
- 經濟年限
- 終值基礎

$$\text{資產價值} = \frac{E(CF_1)}{(1+r)} + \frac{E(CF_2)}{(1+r)^2} + \frac{E(CF_3)}{(1+r)^3} \dots + \frac{E(CF_n)}{(1+r)^n}$$

稅率

- 稅前估價基礎
- 採移轉方或受讓方之稅率?

R=折現率

- 折現率將未來經濟利益轉為現值
- 考量時間價值及預期現金流量風險
- 未預設 r 為加權平均資金成本

② 所得基礎法方法如權利金節省法 (Relief from Royalty Method)、超額盈餘法 (Multi-period Excess Earnings Method) 及增量現金流量法 (Incremental Cash Flow Method)，主講人擇要介紹權利金節省法，其要件如下：

- A. 現金流量與可比較授權資產之所得應具可比較性。
- B. 資產必須可被單獨分離及授權。
- C. 資產主要特性應具可比較性。
- D. 具有客觀資訊。

權利金節省法假設擁有該無形資產，可以免除給付無形資產之權利金，並應用常規交易分析可比較無形資產之授權合約。預期無形資產在年限內所產生之淨收入，再乘以選定權利金費率，並折現以評估無形資產之價值，而該方法評估要素如下：

- A. 預算盈餘 (Budgeted Earnings)
- B. 權利金基礎 (Royalty Base)
- C. 假設權利金費率 (Hypothetical Royalty Rate)
- D. 使用年限 (Useful Life)
- E. 折現率 (Discount Rate)
- F. 租稅攤銷利益 (Tax Amortization Benefit)

(2) 市場基礎法 (Market-based Approach)：

在一個健全市場下，是否有相同或相似之無形資產，作為判斷未來經濟利益現值之方法。其應用要件包括：

- ① 標的資產或可比較資產在市場上交易活躍。
- ② 於評估日應有足夠可觀察之市場交易。
- ③ 必須有準確及可靠之評價訊息。

(3) 成本基礎法 (Cost-based Approach)：以成本為基礎，包括重製成本法及重置成本法。

- ① 重製成本法 (Reproduction Cost Method)
 - A. 估算複製或製造資產所需成本。

B. 評估日資產特徵。

② 重置成本法 (Replacement Cost Method)

A. 估計購買具有同等效用之可比較資產所需成本。

B. 需要考慮參考資產任何成本差異之調整。

③ 計算例子如下表

重製成本法	重置成本法
直接成本	直接成本
+ 間接成本	+ 間接成本
+ 成本毛利	- 可恢復之功能性及技術性過時
- 功能性及技術性過時	
<hr/>	<hr/>
= 重製成本	= 重置成本
- 所得稅	- 無法恢復之功能性及技術性過時
<hr/>	<hr/>
= 複製成本 (稅後)	- 經濟過時
+ 租稅攤銷利益	- 實體過時
<hr/>	<hr/>
= 公平 (市場) 價值	= 公平 (市場) 價值

(五)難以評價之無形資產 (Hard-to-Value Intangible, HTVI)

1、定義：該無形資產交易時無可靠之可比較對象存在，且該無形資產之未來現金流量或評價假設，均具有高度不確定性。

2、特性：

- (1) 無形資產於交易時僅完成部分開發。
- (2) 預計無形資產需交易數年後，始被用於商業用途。
- (3) 無形資產本身不屬 HTVI，惟其開發或改善係與其他 HTVI 組成部分。
- (4) 預計無形資產將於轉讓時以新方式利用，並且由於缺乏類似無形資產之開發或利用記錄，致相關預測呈現高度不確定。
- (5) 以一次性支付(A Lump Sum Payment) 移轉無形資產。
- (6) 無形資產之使用或開發與成本分攤協議 (Cost Contribution Arrangement) 具有關聯性。

3、方法：

以無形資產交易後結果 (Ex Post Outcomes) 作為判斷事前移轉訂價安排 (Ex Ante Pricing Arrangement) 之合理推定證據 (Presumptive Evidence)。倘交易時之事前預測具可靠性、屬簽訂雙邊或多邊預先訂價協議、因不可預見之時空變化(如自然災害)致事後有重大差異、或事前預測及事後結果之差異對移轉價格影響不重大 (低於 20%) 情形，不適合根據事後結果評估事前移轉安排。此外，主講人提及幾個後續問題，包括如何防止每個移轉之無形資產都被認定 HTVI、評價訊息是否可靠、如何允當考量所有風險或潛在事件、如何得知事前預測和事後結果不同原因及如何證明事前訊息不存在，宜進一步思考。

(六) 新加坡經驗分享

1、新加坡所得稅法 S19B (Section 19B of the Singapore Income Tax Act 1947) 規定之智慧財產權 (Intellectual Property Rights)¹³評價介紹

(1) 依據新加坡所得稅法 S19B 規定，收購智慧財產權符合一定金額者，申請租稅減免必須提供第三方評價報告，而實務上評價報告常見問題如下：

- ① 評價非常主觀，應用不同評價方法，結果差異很大。
- ② 無形資產評價管理師評價範疇取決於與客戶之合作條款，於缺乏驗證客戶提供資訊之前提下，僅能執行有限度工作。
- ③ 智慧財產權之評價通常來自企業收購或轉讓，時有發現參雜不符合新加坡所得稅法 S19B 規定之無形資產。
- ④ 評價可能無法反映受讓人所獲得之經濟利益。
- ⑤ 智慧財產權可能非常巨大，任何調整均可能導致重大稅收影響。

(2) 適用新加坡所得稅法 S19B 規定之智慧財產權租稅減免金額，

¹³ 依據新加坡所得稅法 S19B 智慧財產權包括專利、版權、商標、註冊設計、地理標誌、集成電路布圖設計、貿易秘密或具有商業價值的信息，或授予植物品種保護。

以不超過購置成本 (Capital Expenditure) 或取得時之公開市場價值 (Open Market Price) 為原則，倘購置成本達一定金額，且又超過公開市場價值，需有評價報告支撐該購置成本之合理性。此外，尚有為企業收購、財務報告或移轉訂價目的而準備之評價報告潛在評價問題，渠等評價報告可能涵蓋智慧財產權以外之其他無形資產。至智慧財產權之公開市場價格，也可能在很大程度上依賴於管理層陳述，可能無法真實反映公開市場條件。

- (3) 至選擇評價方法部分，每種方法都有其優缺點，惟最終僅能擇定其一為最適方法，該方法不足處亦無法克服。由於缺乏類似智慧財產權許可交易，權利金節省法 (Relief from Royalty Method)，較容易出現可比較性問題。超額盈餘法 (Excess Earnings Method) 和剩餘利潤法 (Residual Profits Method) 往往嚴重依賴管理層陳述，並可能包括不適格無形資產所生之經濟利益，而超額盈餘或剩餘利潤亦可能無法反映歸屬於所收購智慧財產權之經濟利益或收購方應得之經濟利益。綜上，評價並無特別簡化方式，每次評價都必須根據具體情況進行審查，審查該評價過程和分析是否符合新加坡所得稅法 S19B 之規範。

2、常用之智慧財產權評價方法

(1) 權利金節省法 (Relief from Royalty Method)

- ① 概念：假設因擁有該智慧財產權可省去支付所有權利金之折現值總和，此方法通常用於評估商標 (Trademarks) 或企業名稱 (Tradenames)。

② 關鍵假設：

- A. 該智慧財產權之經濟效益年限。
- B. 收入、成長率、稅率和其他估計 (如智慧財產權之維護成本) 之財務預測，該數據多由公司管理階層提供。
- C. 運用可比較對象資料估計智慧財產權之權利金費率。

D. 用於估計省去支付權利金之預期收入，其收入計算基準之權利金費率。

E. 用於估計省去支付權利金現值之適當折現率。

(2) 超額盈餘法 (Excess Earnings Method)

① 概念：按智慧財產權所產生之超額收益，評估其價值。此方法多用於評估構成公司價值之智慧財產權，如：技術。

② 關鍵假設

A. 該智慧財產權之經濟效益年限。

B. 收入、成長率、費用、稅率和其他估計 (如智慧財產權的維護成本) 之財務預測，該數據通常由公司管理階層提供。

C. 估計因其他資產 (如營運資本、組織員工、固定資產和其他無形資產) 之貢獻資產費用。

D. 用於估計超額盈餘現值之適當折現率。

(3) 剩餘利潤法 (Residual Profits Method)

① 概念：將例行性行銷與製造利潤扣除後之餘額，估計因智慧財產權所生之剩餘利潤。

② 關鍵假設

A. 該智慧財產權之經濟效益年限。

B. 收入、成長率、費用、稅率和其他估計 (如智慧財產權之開發成本) 之財務預測，該數據通常由公司管理階層提供。

C. 用於估計例行性行銷與製造利潤之可比較對象。

D. 用於估計剩餘利潤現值之適當折現率。

3、其他應考慮因素

(1) 智慧財產權之經濟效益年限 (Economic Life of IPRs)

① 以相關法律、技術、功能和經濟因素，作為智慧財產權經濟壽命之分析基礎。

② 經濟效益年限不等於法律或會計目的之耐用年限。例如：

專利權法律期限僅 10 年，惟該專利相關營業秘密或技術之經濟效益年限卻可能超過 10 年，倘該專利之法律期限到期後，可能會影響其技術價值。

- ③ 涉及技術之無形資產包括專利、版權、設計、營業秘密、專門技術及其他特定產品相關機密技術，需進行綜合評價，爰應充分了解該無形資產之核心技術，該核心技術將影響該無形資產有關經濟效益年限之評價。
- ④ 通常依產品生命週期決定該技術之經濟耐用年限，而非該技術本身之年限。

(2) 財務預測 (Financial Projections)

- ① 收入、費用、利潤率之財務預測，乃基於歷史財務數據或管理階層主觀預測，爰應進行敏感性分析評估相關預測之可靠性及合理性。如有涉及不同公司間之費用分配時，亦應謹慎評估。
- ② 應使用外部資訊來驗證預測之合理性，並以合理方法取得財務、業務、市場、產業或可比較對象資訊，以驗證財務預測。
 - A. 評估技術價值時，因未來無須更進一步開發，倘排除開發成本，將會導致高估技術價值，爰需將維護費用納入評估。
 - B. 倘包含開發成本時，則需要更長時間預測以評估技術價值。進行財務預測時，應限於現有智慧財產權，倘未來有重大產品改良，應區分現有與未來智慧財產權之所生利益。

(3) 權利金費率 (Royalty Rate)

- ① 實務上權利金費率之估計，多自商業資料庫尋找可比較對象資訊作為參考，然由於產品及授權條件之差異，很難獲得非常相似之可比較對象。

- ② 一般而言，很難獲得可驗證之詳細授權條款，依照實務經驗，授權條款多包含各種限制條件，罕有被授權人可無條件控制及利用該智慧財產權。
- ③ 為克服可比較程度問題，可採用一定區間之特許權費率評估權利金費用是否合理，惟如何選擇區間涉及主觀判斷，例如審查人員透過與管理階層討論，選擇區間之中位數、第 75 分位數或最高權利金費率，仍需進行深入分析，以確認所蒐集之資料是否具可比較性。

(4) 折現率 (Discount Rate)

- ① 原則以公司之加權平均資本成本 (Weighted Cost of Capital, WACC) 評估智慧財產權之折現率，相較於公司其他資產所產生之現金流，因智慧財產權之現金流量具有較高風險，爰其折現率將會高於公司整體折現率。
- ② 使用加權平均資產報酬率 (Weighted Average Return on Assets) 分析，應與 WACC 和內部報酬率 (Internal Rate of Return) 進行比較。又為應對伴隨高財務預測之相關不確定性，可於折現率基礎上增加額外風險溢價。

五、金融資產受控交易之移轉訂價準則

隨著跨國企業蓬勃發展，關係企業間之金融交易類型及移轉訂價型態漸趨複雜，如何評估及查核受控金融交易是否符合常規交易原則日益重要。2015 年 OECD BEPS 行動計畫 4 (減少因利息及其他金融支付之扣除所產生之稅基侵蝕) 及行動計畫 8-10 (確保移轉訂價結果與創造之價值一致) 要求對金融交易之移轉訂價方面進行後續工作，歷經多年協商討論，於 2020 年 2 月 11 日發布有關金融交易移轉訂價指導原則 (TPG on Financial Transaction)，為關係企業間之金融交易是否符合常規交易原則，提供分析指導原則與查核建議。

(一) 概述

有別於獨立企業間之金融交易條件，主要係衡酌各種商業情形，跨國企業於集團內多有考量其他因素 (如租稅效果)，獨自決定該等交易條件。鑑此，於確認關係企業間之金融交易是否符合常規交易時，應準確描述實際交易內容，詳細辨識是否為受控交易，並考量實際交易性質、確認雙方商業或財務關係及與該金融交易相關之經濟特徵，綜整以下主要確認事項：

1、確認交易性質是否確為貸款

(1) OECD 稅約範本第 9 條

跨國企業集團間之債務與股權融資行為可能與獨立企業間從事行為有所不同。如同 OECD 稅約範本第 9 條指出，除須考慮合約中所訂利率是否為常規交易借款利率外，亦須確認合約中所稱之借款性質是否確為借款，或是不同形式之支付型態 (如股權融資)。

(2) 分析是否具償債能力相當重要

確認交易性質是否為借款，可透過償債能力分析判斷。根據實際情況，輔以下列條件協助判斷，如是否訂有償債日期、支付利息義務、具強制執行權利、債務清償順序、是否提供擔保品及允許延期清償等條件。

2、確認雙方商業或財務關係

(1) 集團行業特性

各產業間於實務經營方面存在產業趨勢、產品週期及政府法規等差異，不同產業資本密集度差異，可能影響融資類型與規模，部分特定產業 (如金融業) 因受政府法規或公認行業標準規範，應將此類限制一併考量，爰於準確描述金融交易時，尚須分析跨國企業集團經營行業之特性。

(2) 集團融資策略

瞭解跨國企業集團之全球融資策略，如跨國企業考量不同項目間之資金需求優先性原則、是否追求特定信用評等結果或債務權益比率，及採行與該產業不同之融資策略。

(3) 評估交易各方現實可行選項

評估關係企業受控交易結果是否符合常規交易時，須考慮獨立企業在可比較情形下，僅在考慮所有現實可行方案，且係達成商業目標之最佳解決方案下，始進行該金融交易。

於考慮所有當下可行方案時，須全面考量各交易方觀點，對資金提供者而言，將考量該具體業務目標、交易發生原因及其他潛在投資機會；以借款者觀點，除滿足其營運實際需要資金目的外，可能會有其他考量因素，如於某些情況下，雖借款人有能力借款和償還額外債務，惟考量再次借款將對信用評等產生負面壓力，並增加其資金成本，致危及其市場聲譽，可能選擇不借款。

(4) 可比較分析

理想情形下，可透過找出交易條件與受測交易完全一致之可比較交易進行分析，惟實務上可比較交易與受測交易存在差異，倘該差異對價格產生重大影響，則應進行適當調整，以提高可比較程度。

3、為尋求對實際金融交易進行訂價，需考量與該金融交易相關之經濟特徵

(1) 契約條款

關係企業間之金融交易書面契約內容可能無法提供充分詳細資訊，或可能與關係企業實際所從事之行為不一致，是以，有必要進一步查看其他文件或確認關係企業間實際從事之行為，以瞭解真實交易內容。

(2) 功能分析

透過功能分析以確定受控交易各方所執行之功能、使用之資產及承擔之風險。當貸款人無法控制風險或不具備承擔風險之財務能力，則應將風險重新分配予有控制權並具有承擔風險財務能力之企業，原貸款人僅能獲得無風險報酬。

(3) 金融工具特性

公開市場上金融工具種類繁多，其具有不同之特徵與屬性(如貸款金額、到期日、還款時間表、貸款性質或目的、貨幣別、提供抵押品、浮動或固定利率等)，可能影響金融產品或服務之訂價。

(4) 經濟環境

金融交易價格可能因基本經濟環境如貨幣別、地理位置、當地法規及交易時間等差異而有不同，另央行基準利率、銀行同業拆借利率及重大金融事件發生亦可能影響價格。而利率管制、匯率管制及當地其他對金融市場之管制措施，亦可能使同一金融工具價格在不同金融市場或租稅管轄區有所差異。

(5) 商業策略

商業策略差異可能對獨立企業間之契約條款及條件產生影響，於分析商業策略時，可能須綜合考量跨國企業集團之

全球融資策略及關係企業間現有之貸款情形。

(二) 跨國企業集團常見財務活動

對跨國企業集團而言，集團財務管理取決於其企業組織結構、商業策略、景氣循環及所處產業等因素，係重要且複雜之活動。通常企業主要財務功能在使跨國企業集團能有效進行融資活動，除維持資金流動性並滿足集團不同幣別之資金需求，可能包含債務及股權融資 (如發行債券、銀行貸款等) 及維持與銀行或信用評等機構間關係等其他功能，整理跨國企業集團經常進行相關財務活動 (如集團間借貸、現金池及集團間保證等) 態樣如下：

1、 集團間貸款 (Intra-group loans)

決定集團間貸款交易之常規交易利率，係考量借款人之信用狀況、借款條件及借款金額等組成項目 (如表 8)，以建立穩健之常規交易利率範圍。

表 8 決定集團間貸款交易之常規交易利率項目

信用狀況	條款及條件	借款金額
為評估交易風險狀況及確保常規交易之利率範圍，需參考借款人信用評等 (考量隱性擔保之信評調整)。	需確保交易相關之期間與條件係遵循常規交易原則所制定。	應考慮借款人是否可從第三方籌措同等債務，及是否會實際進行借款交易。

(1) 信用狀況

獨立貸款者於評估是否借款時，會對借款人進行完整信用評估，以識別並評估借款所涉風險，同時考量監督及管理風險之方法；而關係企業間之貸款，因其所需資訊可能在集團內可隨時取得，未必會進行與獨立貸款者相同之評估流程。

信用評等 (Credit Ratings) 係依企業或企業集團履行契約條款義務及能力之總體信用評價，為衡量企業信譽之有用指標。一般而言，較低信用評等意味著該企業違約風險較高，

貸款方預期將收取更高之報酬率，以合理反映其所承擔之風險。

信用評等取決於企業之各項質化 (如財務資訊) 或量化因子 (如跨國企業集團所在行業及租稅管轄區)，具有相同信用評等之企業，其信用程度仍存在差異；至比較評估借款企業間之重要財務指標 (如債務收益率或債務權益率)，相同財務指標於不同行業，可能產生不同評等結果，如內在風險較高或收入來源不穩定之企業，往往須要更佳之財務比率，始能獲得相同評等結果。

於借貸市場上，可取得對不同信用評等之企業借款利率資訊，此類資訊將有助於進行可比較分析。跨國企業集團與外部獨立企業進行之融資交易，當受控交易與非受控交易間之差異未對利率產生重大影響，或差異可進行合理調整情況下，方可作為關係企業間貸款利率之可靠可比較對象。

(2) 條款及條件

獨立借貸交易中，借貸合約條款提供貸款方一定程度之保護，如約定於期限內須定期還款或於約定期間滿足特定財務標準，從而限制其風險並降低貸款方訊息不對稱風險。

相對於獨立借貸情形，集團間貸款方可能因諸多考量而不與借款方訂立借貸契約或相關條款，因此進行可比較程度分析時，應考慮該等條款差異對利率產生之影響。影響可比較利率因子包含提前還款、選擇權、信用擔保、年期、償債順序、利息支付頻率、擔保、幣別及債轉股等。再者，應併同考量借款企業因集團隸屬關係，於借款交易所獲得之隱性支持，集團之隱性支持雖對借款企業之信用評等、借款能力及借款利率有正面影響，惟無須支付對價。

(3) 決定合適常規交易利率方法

① 可比較未受控價格法 (CUP)

考量借貸市場廣泛存在、獨立借貸交易頻繁及資訊可用性高，CUP 法將更適合運用在關係企業間借貸之金融交易評估。

② 資金成本法 (Cost of Funds Approach)

於缺乏可比較未受控交易情形下，資金成本法可作為評估集團間借貸之移轉訂價方法。借款方之資金成本為貸款方為貸款籌措資金所產生之借款利率，加計安排貸款費用及貸款中產生之相關成本、反應貸款中各種經濟因素之風險溢價及利潤率。

針對浮動利率貸款，一般而言會採用擔保隔夜融資利率 (Secured Overnight Financing Rate, SOFR) 或歐元區同業拆借利率 (Euro Interbank Offered Rate, EURIBOR)；至於固定利率貸款，則可參考交換利率 (Fixed for Floating Swap Rate)。

③ 經濟模型訂價法 (Economic Modelling)

部分產業以此法作為建構常規交易利率之替代方法，透過結合無風險利率及與貸款有關之溢價因子 (如違約風險、流動性風險、預期通膨或到期日等) 建構借款利率，其可靠程度取決於模型之基本假設及所納入參數。惟須注意，經濟模型評估結果並不代表獨立雙方之實際交易結果，尚須進行可比較調整。

2、集團間保證 (Intra-group Loans)

財務擔保係指被擔保人無法履行財務義務情形下，擔保人應履行特定財務義務，集團間保證則為擔保人於債務人違約時，承擔債務人特定義務具有法律拘束力之承諾，前述保證依法律拘束力程度，可分為集團間默示支持及正式書面保證等類型。

於評估集團間保證交易時，應考量財務擔保帶來之經濟利益、集團成員身分之影響及擔保人之經濟能力，以確定上述因素對常規交易價格之影響。

(1) 財務擔保帶來之經濟利益

評估財務擔保對移轉訂價結果，首先應瞭解擔保義務之性質與範圍及對各參與方之影響。對於借款人而言，財務擔保可為其帶來諸多利益，如優惠借款利率、改善借款條件及獲得更多借款金額；至於貸款者方面，則可透過財務擔保，移轉借款人違約風險。

(2) 集團成員身分之影響

若擔保人提供明確法律擔保，將因借款人違約，於履行法律上之支付承諾時，使擔保人承擔額外風險，而其他不具法律拘束力承諾 (如擔保意願書)，則不涉明確風險承擔。此外，倘借款人基於跨國集團成員身分而取得之融資利益，因此類集團隱性支持係由被動關聯所生，而非源自於須付費之服務。

(3) 擔保人之經濟能力

準確描述財務擔保時，須一併考量擔保人於借款人違約時，履行其擔保義務所須之財務能力，亦即須對擔保人及借款人之信用評等、擔保人與借款人間之業務相關性進行評估。

貸款人可能因擔保人較佳之信用評等或充裕資金池而降低信用風險，相對地借款人亦可因優惠借款利率獲得低融資成本利益。此外，在某些情況下，擔保人信用評等可能未高於借款人，然貸款人可能考量因擔保獲得更多追索權利，爰降低借款利率，使借款人因而受益。

評估擔保人之財務能力，須考量擔保人與借款人間之業務相關性。倘擔保人與借款人在同一市場條件下經營業務，

影響借款人償債能力之不利市場條件，可能同時影響擔保人履行擔保責任之能力。

(4) 決定合適移轉訂價方法

① 可比較未受控價格法 (CUP)

當存在內部及外部可比較對象時，可選用 CUP 法。於判斷受控交易與非受控交易是否具可比較性時，應考量所有可能影響擔保費之因素，如：借款人風險狀況、擔保條款及條件、貸款條款及條件 (如貸款金額、幣別及到期日等)、擔保人與借款人之信用評等差異及市場情形。然實務較難找到類似條件之非關係企業擔保，倘能順利取得，則未受控擔保交易為確定關係企業間擔保費用最可靠之可比較對象。

② 成本效益分析 (Cost-benefit Analysis)

此分析包含收益法及成本法，藉由考量借款人所願意支付予擔保人之最高費用及擔保人所願意接受之最低金額，以決定常規擔保費用，惟須強調借款人僅於存在擔保利益情形下，始進行擔保安排。

A. 收益法 (Yield Approach)

收益法係透過量化擔保及無擔保借款之借款利率差異，衡量借款人因擔保而獲得之利益，惟須留意區分利率差異，係因擔保影響或集團隱性支持而產生。此分析結果為借款人所願意支付予擔保人之最高費用，未必反映公平交易結果。

B. 成本法 (Cost Approach)

成本法係透過估價模型，將擔保人因提供擔保預期產生損失 (違約風險) 予以量化，以計算擔保之最低費用。此分析結果為擔保人所願意接受之最低金額，同樣未必反映公平交易結果。

3、現金池 (Cash Pooling)

現金池係指跨國企業集團整合管理多個帳戶之實際或名義餘額，以實現有效之短期流動性管理方式，除可減少對外部融資之依賴，於存在現金盈餘情形下，藉由彙總整體現金餘額，獲得更高之利息報酬，並透過消除各別帳戶間之銀行利差及交易成本，降低企業融資成本。

(1) 現金池之種類

現金池可分為以下 2 種類型－實體現金池 (Physical Pooling) 及名義現金池 (Notional Pooling)：

① 實體現金池

係指所有現金池成員之每日銀行帳戶餘額均轉移至現金池領導者之銀行帳戶中。透過帳戶間餘額移轉，參與成員之帳戶餘額會達到每日目標餘額 (通常為零)，而現金池領導者則依最終匯總現金餘額，視餘絀情形，進一步向銀行借款以滿足淨資金需求或將現金餘額存入銀行。

② 名義現金池

合併現金池成員帳戶之借方和貸方餘額，參與成員無須實際進行餘額移轉作業，銀行在名義上匯總參與成員之帳戶餘額，並依淨現金餘額向指定主帳戶或依現金池協議向參與成員帳戶支付或收取利息。由於名義現金池並未進行實質移轉，因此可節省大量交易成本，相對地，由於現金池領導者執行之功能較實體現金池少，其所分配之報酬也會隨之降低。

(2) 準確描述現金池交易

準確描述現金池交易，不僅須考量移轉現金餘額之事實與情況，尚須考量現金池安排所隱含之背景及整體集團策略，現金池安排所取得降低成本與促進效率效益，可視為集團仔

細評估操作下所產生之加成效果。於評估現金池安排之效益，除減少利息支付及提高利息收入，應一併考量其他如提高集團資金流動性等所衍生之利益，同時須藉由完整功能分析來確認加成效果。換言之，唯有進行現金池安排比其他實際可行策略提供更好結果，集團成員方有動機參與現金池交易。

進行準確描述現金池交易時，須檢視現金池領導者與參與成員所執行之功能、使用資產及承擔相關重大經濟風險(如流動性或信用風險)，尤其在評估承擔風險部分，應界定計入現金池之短期性質，惟如何分辨符合短期流動性管理之現金池安排，抑或屬長期存款或中長期貸款，實務上有相當難度。

(3) 決定現金池交易之常規交易價格

一般而言，現金池領導者僅執行協調與代理功能，並不承擔流動性及信用風險，爰其作為提供服務角色所能分得之報酬相對有限。倘現金池領導者從事協調或代理功能以外之活動，而承擔額外信用、流動性及貨幣風險，則應依據其所執行功能與承擔風險進行等額補償。

分配收益予現金池領導者後，再依擇定之常規交易利率計算現金池參與成員所應分配之報酬，至於分配報酬多寡，需視實際情形而定，如各別現金池參與者所執行之功能、使用資產與承擔風險等狀況。

肆、心得及建議

一、 廣續爭取舉辦相關活動，爭取國際合作契機

本次活動與 SGATAR 現任專責小組成員共同舉辦，為 SGATAR 首次會員體間之合作，以整合雙方有限之訓練資源方式，提升整體訓練活動質量，誠屬亞太地區區域合作之難得創舉。而我國事隔 16 年再次舉辦 SGATAR 相關活動，別具經驗世代傳承，延續參與國際事務動能，並對推動有利亞太地區投資與貿易之租稅環境做出具體貢獻，落實 SGATAR 能力建構之倡議。未來倘有適當機會，允宜廣續爭取舉辦相關活動。



工作坊合辦工作小組餐敘合影

二、 積極參與國際組織會議，拓展國際租稅視野

透過國際組織稅務專家之專題介紹，具體傳達新興議題內容，並與其面對面討論交換意見，有助釐清相關議題之概念，掌握最新租稅發展趨勢，供未來精進政策參考，另安排移轉訂價領域發展成熟之會員體專家，分享其個案處理經驗，優化我國面對類似實務案況之思維，俾利未來採取更妥適之處理方式。此外，鼓勵同仁與各會員體代表及稅務專家交流討論，相互建立合作關係，推動國際稅務合作之可能。