

税务评论

若需获取更多 BEPS 项目有关信息，
敬请垂询：

转让定价

上海

郭心洁

电话：+86 21 6141 1308

电子邮件：eunicekuo@deloitte.com.cn

香港

张柏宁

电话：+852 2852 1095

电子邮件：patcheung@deloitte.com.hk

国际税务

北京

张慧

电话：+86 10 8520 7638

电子邮件：jenzhang@deloitte.com.cn

上海

许德仁

电话：+86 21 6141 1498

电子邮件：lkhaw@deloitte.com.cn

叶红*

电话：+86 21 6141 1171

电子邮件：hoyeqinli@qinlilawfirm.com

香港

刘明扬

电话：+862 2852 1082

电子邮件：antlau@deloitte.com.hk

* 叶红是上海勤理律师事务所 (Shanghai Qin Li Law Firm) 的律师。上海勤理律师事务所是一家在中国境内注册成立的律师事务所，也是德勤全球税务与法律的一员。德勤法律是全球几大主要法律服务机构之一。

经合组织发布转让定价指南第一章修订稿：关于区位优势 and 被动关联的重要指引

经济合作与发展组织 (OECD) 修订的转让定价指南在第六章中将无形资产定义为物理或金融资产以外且能被某一单独企业拥有或控制的资产。根据该定义，由于区位特点和熟练劳动力不能被拥有或控制，因此不被认为是无形资产。但它们在转让定价分析中应被作为可比性因素加以考虑。发布于 9 月 16 日的转让定价指南第一章修订稿，是税基侵蚀和利润转移 (BEPS) 项目交付成果之一，其对作为可比性因素的区位特点、熟练劳动力，以及协同效益提供了重要指导。

选址节约

OECD 转让定价指南的第九章 (有关商业重组) 讨论了选址节约。第一章修订稿发布的关于选址节约的新指引基本遵循了第九章中提出的原则。

选址节约可能由于跨国企业集团将部分营运活动从成本较高的初始经营地向低成本 (例如劳动力成本和房地产成本) 地区转移而产生，当然在上述转移中可能发生的搬入和迁出成本应当一并予以考虑。

决定选址节约在两个或两个以上的跨国企业集团成员之间如何分配时，需要考虑下述因素：

- 是否存在选址节约；
- 选址节约的金额；
- 选址节约多大程度上被留存在跨国集团的某一成员还是被转移至独立客户或供应商；
- 若选址节约未被完全转移至独立客户或供应商，在相似情况下运营的独立企业会如何分配留存的选址节约净额。

新指南表明，若存在可靠的本地市场可比对象且可被用于确定独立交易价格，则无需特别对选址节约进行可比性调整。但是当可靠的本地可比对象不存在时，新指南建议对选址节约进行的可比性调整应当基于对所有相关事实和情形的全面分析，包括相关关联企业所执行的职能、承担的风险和使用的资产。仅仅有工资成本的差异不应成为决定选址节约存在与否或如何分配选址节约的唯一基础。

其他当地市场特点

其它可能会影响可比性的本地市场特点包括以下诸项：

- 产品销售地的市场特性；
- 该市场的购买力以及本地家庭对产品的偏好；
- 市场处于扩张还是收缩状态；
- 市场竞争程度；
- 市场基础设施的相对可利用性；
- 受过培训或教育的劳动力的相对可获得性；
- 与获利市场的接近程度；
- 使得特定地域市场存在市场优势/劣势的其他类似因素。

在判断是否需要对这些本地市场特点进行可比性调整时，最可靠的方法是参考该地域市场中可比非受控交易数据。如果可比数据表明这些交易是在与受控交易相同的市场条件下发生的，则无需对本地市场特点进行特别调整。

若无法找到合理可靠的本地可比对象，在对本地市场特点进行适当的可比性调整时，需考虑所有相关因素和情形。进行本地市场特点的可比性调整时应考虑选址节约分析时采用的相同因素。

在某些市场，税务机关主张不存在本地可比对象可用来判断选址节约或区位优势的存在或分配。可比对象的缺失可能会导致运用利润分割法进行分析。OECD 指南建议在确定最合适的转让定价方法时应以详尽的功能风险和事实分析为基础。

政府许可对区位优势的影响

政府签发的许可属于无形资产。如果许可限制了市场准入者的数量，则它可能会影响到区位优势在交易参与各方之间如何分配。在这种情况下，有必要判断参与各方对获得该许可所作出的贡献，进而判断该许可相关的无形资产产生的利润在参与各方之间应如何分配。在评估政府许可的影响时，应参照 OECD 转让定价指南第六章修订稿关于无形资产（第六章 B 部分）所述指引，考虑本地集团成员的本地无形资产的相关贡献和其他集团成员在技术、经验、知识等无形资产方面的贡献。

若政府许可可以被大量有资格的申请者获得，该许可要求可能不构成本地市场的准入障碍。在此情形下，此类许可对区域优势的分配不会造成实质影响。

新指南对特定国家的影响

关于区位优势的新指南很可能会影响印度和中国等国家的转让定价问题。根据新指南，这些国家的特定市场条件可能会对转让定价产生潜在作用。

例如，印度在 2013 年关于研发活动的 6 号法规中对提供合约研发服务的“印度开发中心”提出了基于其职能定位的合理的转让定价分析方法。不同的职能定位可能适用不同的基准经济分析方法（包括利润分割法）。新指南的出台可以为纳税人和税务机关的讨论提供一个更加清晰细致的框架，但可能无法减少印度税务机关对区位特点进行可比性调整情形的发生。

在中国，税务机关通常认为中国企业能够从诸多区位优势中获利，包括低廉的运营成本和独特的市场条件。中国税务官员一直积极与纳税人探讨选址节约和市场溢价等区位优势。OECD 对于区位优势的新指南很可能使需要进行区位优势可比性调整的情形增加，并要求纳税人对区位优势进行更加全面深入的转让定价分析。

集团协同效应

现行的 OECD 指南认为单纯作为一个大型跨国企业集团的成员所获得的附带利益是不需要进行补偿的。新指南对集团协同效应进行了补充说明，并对该原则在关联贷款和集中采购情形下的应用加以举例。

修订后的新指南认为跨国企业集团可能享有小型独立企业无法具有的集团协同效应。协同效应可能源于规模经济、联合及整合的计算机和通讯系统、集中化管理、消除重复开支等。集团协同效应往往是有利的，但也可能带来不利影响，例如规模较小或者较为灵活的企业所无需面对的官僚体制障碍，或是由于隶属于大型集团所导致的额外负担和要求。

若其他集团成员没有进行“有目的的共同行动”，单纯由于作为该集团成员而获得的附带利益无需进行补偿。“附带”并不指该利益的量，而是指该利益仅因其作为集团成员而产生。

但是，若协同效益归因于该集团有目的的共同行动，则有必要考虑：

- 是优势还是劣势；
- 产生的效益或损失的金额；
- 如何将该效益或损失在集团成员中进行分配。

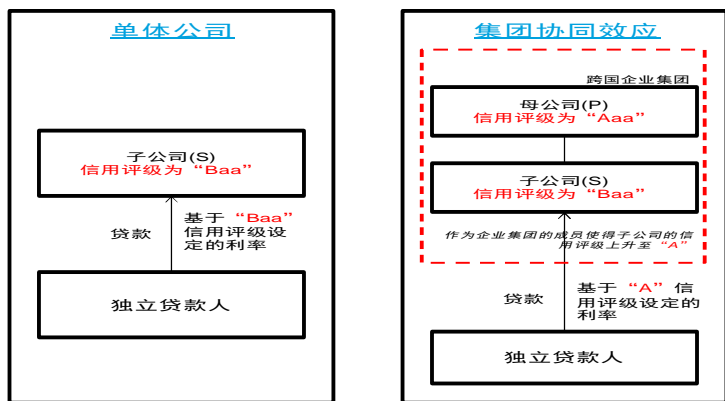
修订后的新指南认为集团有目的的共同行动产生的协同效益应按照集团各成员对该效益的贡献比例进行分配。

关联贷款

新指南在论述集团协同效应时通过以下两个案例讨论了融资交易中的被动关联/隐性支持问题。

案例 1 讨论了跨国企业集团中的成员公司在信用评级方面受到集团协同效应的影响。在该案例中，P 公司是一家从事金融服务的跨国企业集团母公司。集团稳健的合并资产负债表使 P 公司能够一直保持 Aaa 级别的信用评级。就单体公司而言，作为集团子公司的 S 公司的单体资产负债表仅能支持其获得 Baa 的信用评级。然而，由于 S 属于 P 集团的成员，大型独立贷款人愿意以适用于信用等级为 A 的独立借款人的贷款利率，向 S 提供贷款。S 公司以上述利率同时向第三方贷款人和 P 公司借入款项，利率的设定考虑了 S 公司作为 P 集团成员后有所增强的信用评级。

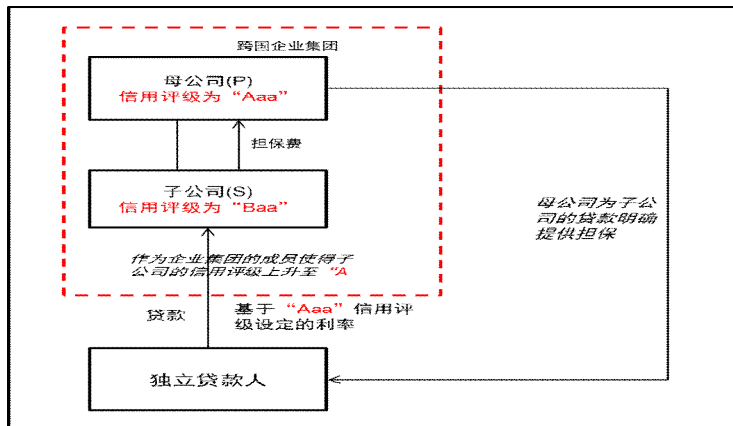
图 1 – 经合组织案例 1 图解 – 无合约信用担保



该案例认为 S 公司无需对仅由于其作为该集团成员而产生的协同效益进行对价支付或可比性调整，鉴于该集团协同效应并非产生于集团成员有目的的共同行动。

类似原则同样适用于案例 2。该案例区分了附带利益和有目的的共同行动产生的集团协同效应。案例 2 与案例 1 的情形类似，但在案例 2 中母公司 P 为 S 公司的贷款明确提供担保（需要承担法律责任），该行为是典型的集团共同行动。案例 2 认为 S 公司应当支付相应的担保费，但担保费反映的应当是将 S 公司的信用等级由 A 提升至 AAA 的利益，而非将其信用等级由 Baa 提升至 AAA 的利益。正如案例 1 所述，S 公司的信用等级从 Baa 到 A 的提升源于其作为集团成员所产生的被动关联，然而从 A 向 AAA 的提升则直接归因于有目的的共同行动，即母公司 P 提供的担保。

图 2 – 经合组织案例 2 图解 – 母公司提供的合约信用担保



上述案例基于一系列事实假设，尽管这些事实假设可能并不代表所有的实际情形。根据上述案例得出的结论，跨国企业集团愿意就未来可能出现的成员违约提供财务支持，该意愿本身不应视作集团有目的的共同行动。然而，倘若母公司通过有目的的措施使其信用评级维持在一定水平，从而使其能够以比竞争者更低的利率获得贷款，此类行为是否构成 S 公司需要向 P 进行偿付的“集团有目的的共同行动”在案例中并未明确。

类似地，上述案例假定了大型独立贷款人愿意以高于集团子公司单体信用评级的信用等级设定利率向集团子公司贷款；该假设未必始终成立。例如，信用评级机构通常仅在特定情形下才考虑集团的隐性支持。国际清算银行（BIS）下的巴塞尔银行监管委员会发布的巴塞尔协议 II 框架在评估银行风险时通常仅考虑具有法律实施效力的担保，而集团的隐性支持并不满足该条件。上述经合组织的案例可能影响银行是否考虑集团的隐性支持，因为集团的隐性支持会影响信用风险等级。银行一般不会对外公布其对待隐性支持的方式，且实际经验表明不同银行采用的方式会有所不同。

最后，案例 1 还假定关联贷款与第三方贷款没有合约上的差异。隐性支持似乎不会对特定贷款合约差异产生影响。例如，当关联贷款的偿还优先顺序次于第三方贷款时，该次级关系可能影响该特定贷款的独立信用评级。

集中采购

新指南指出，若某集团采取积极的措施，将采购职能集中于集团某一企业以凭借大批量采购而获得折扣，则构成集团有目的的共同行为。不论该集中采购公司是将其采购的货物向集团内其他成员销售，还是仅代表整个集团就主采购合同进行磋商，该行为产生的协同效益需要在集团各成员之间进行分配。然而，在集团没有采取积极措施之下，若一供应商为吸引集团其它成员，向其中一成员企业单方面提供额外折扣，则此情形下该公司获得的折扣是其作为该集团一员而产生的附带利益，因此该公司可保留全部附带利益。

新指南用三个案例说明了若执行集中采购的公司可以凭借大批量采购而获得折扣，大批量采购折扣产生的效益必须在集团各成员之间进行分配，而执行集中采购的公司仅就其承担的功能和在采购活动中使用的资产获得相应的回报。这些案例暗示了当采购活动仅为常规活动时，执行采购的实体仅仅应当获得常规回报。任何由于整合集团采购规模而产生的协同效益应该在集团各成员之间分配。

这些案例基于一系列事实假设，尽管这些事实假设可能并不代表所有的实际情形。若执行集中采购的公司执行了额外的功能、使用了额外的资产或资源，例如通过开发复杂的软件程序以更有效地跟踪并预测价格变动，案例似乎并未要求此类采购服务带来的增值效益需要在集团成员之间进行分配。

配套劳动力

第一章的增加部分还就配套劳动力对转让定价分析的潜在影响提供了指引。新指南表明，具备独特资质或经验的劳动力可能会成为可比因素从而影响转让价格。

配套劳动力在某一商业重组中可能会作为交易的一部分进行转移。在这种情况下，新指南指出，劳动力价值可以通过重置成本分析来计算。在某些情况下，配套劳动力的转移可能带来时间及成本节约，在此情况下对被转让资产拟收取的独立交易价格中必须反映这种节约。反之，在某些情况下，转移劳动力会产生雇佣关系终止、养老金或其他潜在的义务，这将降低前述劳动力的价值、甚至对成交价格产生负面价值。这种情况下，对重组所支付的对价应该反映上述未来潜在的义务。值得注意的是，因为配套劳动力不能为某一单独企业所拥有或控制，新指南并未将其定义为无形资产。

新指南指出，在大部分情况下员工借调本身并不需要任何额外补偿，需要支付的是对被借调员工所提供的服务的补偿。

如果员工的调任或借调使有价值的专有技术从关联企业一方转移至另一方，应就被转移的专有技术根据第六章无形资产的规定进行评估。类似地，使用具备特定技能或经验的配套劳动力在某些情况下会提高被转让无形资产的价值，进而影响无形资产价值，或是成为一个可比因素影响该劳动力未来提供服务的价值。

生效日期

OECD 并未建议第一章修改内容的生效日期。修改内容的生效日期取决于采纳该指引的国家的国内法。一些国家并未颁布特定的转让定价法规，而是基本上遵循 OECD 转让定价指南。对于这些国家，第一章的修改内容将在最终定稿时被自动纳入国内法。相反，那些具备特定转让定价法律、法规或指引的国家，需要通过颁布新法律采纳这一新指南，或是正式修订现有法规或指引。

第一章修改内容的未来适用性或追溯性也将取决于本地法律。2015 年 BEPS 项目结束之际达成的最终协议可能会包括 OECD 新指南的生效日期。

中国内地税务考量

2014年9月17日，中国国家税务总局发布了G20-BEPS项目2014年成果有关的新闻公告，其中提及BEPS项目对中国税收管理将产生不可避免的实际影响，并且指出无论BEPS行动计划的最终结果如何，中国税务机关都将会面临履行相关义务的压力。在这则新闻公告中，国家税务总局认为，这项国际税收改革通过公正和透明的方式将税收与价值创造相匹配，将带来一个更公平的税收分配结果。因此，国家税务总局表示中国将继续积极参与BEPS项目的发展，并通过适当的法律和监管机制以及国际合作来确保转让定价执行的公平性。

其后，在2014年9月25日，国家税务总局还组织了相关会议，与纳税人和税务中介机构进一步讨论对BEPS行动计划的看法。在这项会议中，国家税务总局重申了其对于BEPS行动计划表示支持的立场，并且列举了一些与BEPS相关的未来重要发展：

- 用于规范一般反避税、转让定价、受控外国企业以及资本弱化等事项的国税发[2009]2号文件《特别纳税调整实施办法（试行）》目前已在修订中。国家税务总局预计在2014年底发布草案征求公众意见，最终版本可能在2015年初发布。
- 国家税务总局已制订与OECD工作计划相对应的时间表，通常可能在每项OECD建议发布之后的大约6至9个月后做出政策回应。
- 国家税务总局将在官方网站发布作为未来转让定价调查重点的高风险行为列表。

从技术角度来看，国家税务总局趋向于越来越关注区位优势（包括选址节约和市场溢价），并且曾经在2012年10月公布的《联合国发展中国家转让定价操作手册》第十章“中国实践介绍”中阐述了其对区位优势的观点。在实践中，中国税务机关在许多转让定价调查或双边预约定价安排的案例中已经针对区位优势问题进行了讨论。根据每个案件的具体事实和情况，当税务机关认为可能涉及区位优势时，可能会要求纳税人提供大量额外的市场和成本数据和分析。但是，我们也同时注意到，在许多案件中，税务机关会考虑使用利润分割法进行分析。正如OECD提及的，这或许也反映了在实践中进行可比性调整有一定的难度。

被认为或实际已经存在区位优势或受益于本地市场特性的在华投资的跨国公司，建议其在制定集团转让定价政策时对上述因素进行考虑和分析。

对于在海外有大量子公司和关联公司网络的中资企业，可能也需要考虑区位优势以及其他本地市场特性对其构成的相关影响。

虽然集团协同效应相关的指引已经通过一些涉及信用增级的案例阐述了集团成员间发生金融交易所产生的被动关联/隐性支持的问题，但是在中国依旧存在两个实质性的问题有待解决，即外汇和利率管制以及在实现必要的利率差时将本地评级系统映射到全球广泛采用的评级系统所面临的挑战。

香港税务考量

虽然区位优势主要是针对新兴市场，但是指引中有关集团成员所产生的被动关联的部分可能为香港常见的金融交易以及采购架构提供具有参考价值的解释。香港金融市场的自由特性意味着在指南第一章案例中阐述的技术指引可以在一般情况下应用于公司间的金融交易。另一方面，拥有重大采购价值链的集团应该审阅其转让定价政策以确保批量采购折扣以及集团成员间潜在共享利益此等因素都已被纳入考虑。

结论

OECD指南第一章新增的关于区位优势、集团协同效应以及熟练劳动力的内容将为税务机关和企业提供重要的指导。企业若有涉及这些方面的问题，在其转让定价分析时须考虑新指南的立场。

本文由德勤中国为本行中国大陆及香港之客户及员工编制，内容只供一般参考之用。我们建议读者就有关资料作出行动前咨询税务顾问的专业意见。如欲垂询有关本文的资料或其它税务分析及意见，请联络：

北京

吴嘉源

合伙人

电话：+86 10 8520 7501

传真：+86 10 8518 7501

电子邮件：keving@deloitte.com.cn

香港

展佩佩

合伙人

电话：+852 2852 6440

传真：+852 2520 6205

电子邮件：sachin@deloitte.com.hk

深圳

展佩佩

合伙人

电话：+86 755 8246 3255

传真：+86 755 8246 3186

电子邮件：sachin@deloitte.com.hk

重庆

汤卫东

合伙人

电话：+86 23 6310 6206

传真：+86 23 6310 6170

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

济南

蒋晓华

总监

电话：+86 531 8518 1058

传真：+86 531 8518 1068

电子邮件：betjiang@deloitte.com.cn

苏州

许柯/梁晴

合伙人

电话：+86 512 6289 1318/1328

传真：+86 512 6762 3338

电子邮件：frakxu@deloitte.com.cn
mliang@deloitte.com.cn

大连

汤卫东

合伙人

电话：+86 411 8371 2888

传真：+86 411 8360 3297

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

澳门

展佩佩

合伙人

电话：+853 2871 2998

传真：+853 2871 3033

电子邮件：sachin@deloitte.com.hk

天津

苏国元

合伙人

电话：+86 22 2320 6680

传真：+86 22 2320 6699

电子邮件：jassu@deloitte.com.cn

广州

展佩佩

合伙人

电话：+86 20 8396 9228

传真：+86 20 3888 0121

电子邮件：sachin@deloitte.com.hk

南京

许柯

合伙人

电话：+86 25 5791 5208

传真：+86 25 8691 8776

电子邮件：frakxu@deloitte.com.cn

武汉

祝维纯

合伙人

电话：+86 27 8526 6618

传真：+86 27 8526 7032

电子邮件：juszhu@deloitte.com.cn

杭州

卢强

合伙人

电话：+86 571 2811 1901

传真：+86 571 2811 1904

电子邮件：qilu@deloitte.com.cn

上海

郭心洁

合伙人

电话：+86 21 6141 1308

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：eunicekuo@deloitte.com.cn

厦门

展佩佩

合伙人

电话：+86 592 2107 298

传真：+86 592 2107 259

电子邮件：sachin@deloitte.com.hk

关于德勤中国税务技术中心

德勤中国税务团队于二零零六年成立德勤中国税务技术中心，旨在不断提高德勤中国的税务服务质量，为客户提供更佳的服务及协助税务团队出类拔萃。德勤中国税务技术中心编制、发布了“税务评论”、“税务要闻”等系列刊物，从技术的角度就新近颁发的相关国家法规、法例作出评论分析与介绍；并对疑点、难点作出专题税务研究及提供专业意见。如欲垂询，请联络：

中国税务技术中心

电子邮件：ntc@deloitte.com.cn

主管合伙人

许德仁

合伙人

电话：+86 21 6141 1498

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：lkhaw@deloitte.com.cn

华北区

张博

合伙人

电话：+86 10 8520 7511

传真：+86 10 8518 1326

电子邮件：juliezhang@deloitte.com.cn

华南区 (香港)

殷国焯

合伙人

电话：+852 2852 6538

传真：+852 2520 6205

电子邮件：dyun@deloitte.com.hk

华南区 (内地/澳门)

张文杰

总监

电话：+86 20 2831 1369

传真：+86 20 3888 0121

电子邮件：gercheung@deloitte.com.cn

华东区

朱正萃

总监

电话：+86 21 6141 1262

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：kzhu@deloitte.com.cn

如欲索取本文的电子版或更改收件人信息，请联络陆颖仪 Wandy Luk (wanluk@deloitte.com.hk) 或传真至+852 2541 1911。

关于德勤

Deloitte (“德勤”)泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司，以下称“德勤有限公司”)，以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾 150 个国家，凭借其世界一流和高质量专业服务，为客户提供应对最复杂业务挑战所需的深入见解。德勤拥有约 200,000 名专业人士致力于追求卓越，树立典范。

关于德勤大中华

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所，我们在大中华设有 22 个办事处分布于北京、香港、上海、台北、成都、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近 13,500 名员工，按照当地适用法规以协作方式服务客户。

关于德勤中国

德勤品牌随着在 1917 年设立上海办事处而首次进入中国。目前德勤中国的事务所网络，在德勤全球网络的支持下，为中国的本地、跨国及高增长企业客户提供全面的审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。在中国，我们拥有丰富的经验，一直为中国的会计准则、税务制度与本地专业会计师的发展贡献所长。

本文件中所含数据乃一般性信息，故此，并不构成任何德勤有限公司、其成员所或相关机构(统称为“德勤网络”)提供任何专业建议或服务。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前，请咨询合资格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。