

税务

期数 P328 – 2020 年 12 月 22 日

税务评论

当前双循环趋势下在华跨国企业应提前考虑的转让定价工作

作者:

贺连堂

合伙人

电话: +86 10 8520 7666

电子邮件: lhe@deloitte.com.cn

舒伟

合伙人

电话: +86 21 6141 1036

电子邮件: wshu@deloitte.com.cn

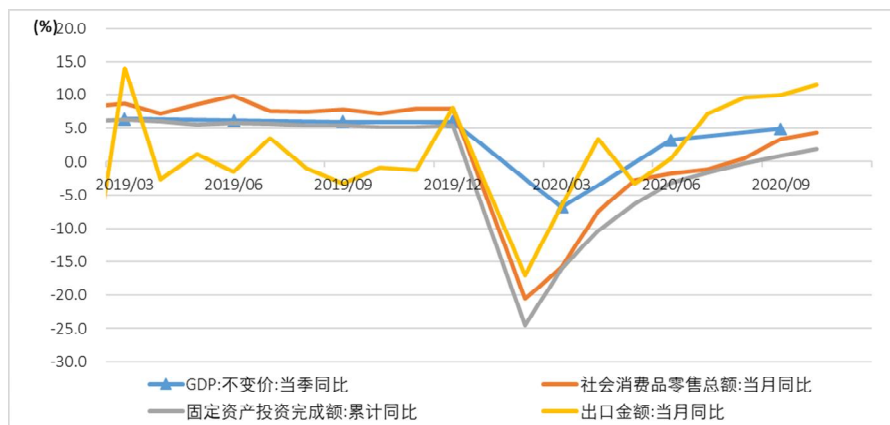
孙一顺

高级经理

电话: +86 21 3313 8678

电子邮件: michsun@deloitte.com.cn

新冠疫情在全球持续蔓延，欧美多国出现第二波疫情并再度宣布实施封锁。在此背景下，中国国家统计局于 10 月 19 日公布的第三季度 GDP 同比增长 4.9%，无疑成为了全球经济的一抹亮色。与此同时，中国自今年 6 月以来的出口、进口增速双“转正”，一定程度上说明国内经济复苏加快，内需恢复较为显著。至少从目前数据来看，国际各主要研究机构和经济智库大都承认中国率先实现了关键经济指标上的 V 型反转。最早爆发疫情的中国正引领全球经济复苏已是不争事实。



数据来源: Wind; 德勤研究

相伴双循环: 转让定价风险持续显现

在当前复杂多变的国际形势和国内经济结构持续转型背景下，国内各主要行业很可能产生结构层面的变化。中国已明确加快形成“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，这将使得在华跨国企业的现有业务模式可能面临从政策导向到产业格局，供应链布局到市场赛道，产能配置到营销模式等各个维度上的挑战。随之而来的，是各行业内瞄准不同供给模式和目标市场的在华

企业在 2020 年和未来几年的当期盈利状况可能出现实质性分化和波动，导致目标利润无法达成而面临较为明显的转让定价风险。尤其当企业沿用疫情前（甚至是 BEPS 行动计划前）设计的转让定价模式而未能作出有效应对的情况下，这类风险可能新的经济形势下被进一步放大。因此，相关企业有必要未雨绸缪，尽早启动转让定价方面的准备工作。

从传统的贸易模式来看，很多跨国集团的在华子公司可以按照国内和国外、生产和销售两个维度大致区分为以下两种类型。不同类型的企业在疫情期间和疫情之后所面对的日常经营环境和问题并不完全一致，乃至在分析研判中长期发展前景时需要具体考虑的因素也存在一定差异。

进口分销型企业——对这一类型企业而言，自国外生产在第一季度出现不时中断后，部分集团的海外生产仍然处于恢复期，但国内需求端可能已在第二、第三季度出现不同程度的反弹。事实上，疫情期间，由于出境游熔断，进口消费回流提速，包括境内奢侈品市场和线上进口消费在内的需求端市场大幅增长，使疫情期间的消费品进口量不减反增¹。从中长期来看，供应端的不确定性和需求端的可持续性仍需关注。

国内生产出口型企业——在第一、第二季度国外生产中断的情形下，这类企业可能在短期出现替代性业务增长，甚至出现超负荷生产的情形。但从中长期来看，仍可能因国外生产逐步恢复到疫情前水平、全球需求整体萎靡而出现回落压力。

然而，企业的实际情况可能远比上述分析更为复杂，即使处于同一行业，落实到每家企业的微观层面，其境遇也可能出现较大的个体化差异，甚至彼此完全不同的局面。

从转让定价角度来看，无论跨国集团在华企业处于哪一种或多种情形，受其盈利能力波动影响，在转让定价分析中所常见的当期利润水平指标（例如，完全成本加成率、息税前营业利润率等）出现年内变化、年后反复的可能性大大增加，这就意味着 2020 年以及未来年度的转让定价合规和风险管理工作可能面临相当大的压力，并在一定程度上推动在未来较长时间内跨国企业在华转让定价安排模式与管理流程的重塑。

主要业务情形	2020 年内可能出现的情况	2021 年及以后可能的趋势	主要面临的转让定价风险（举例）
境内生产、出口销售	第一季度停工停产，第二季度不同程度反弹，下半年因海外市场需求起伏出现业务量和利润率明显波动	境外生产能力逐步恢复；欧美主要市场需求的变化呈现高度不确定性，加之产能利用率不稳定等原因使得本地利润承压；部分业务或转型内销	有限风险模式 ² 的本地企业承受全供应链亏损和利润波动的压力，加剧年度间利润波动可能性，内销和出口业务出现业务量和利润率上的明显分化

如欲垂询更多本文相关信息，请联络：

转让定价服务

全国领导人

贺连堂

合伙人

电话：+86 10 8520 7666

电子邮件：lh@deloitte.com.cn

华北区

黄晓里

合伙人

电话：+86 10 8520 7707

电子邮件：xiaoli Huang@deloitte.com.cn

华东区

梁晴

合伙人

电话：+86 21 6141 1059

电子邮件：mliang@deloitte.com.cn

华南区

李旭升

合伙人

电话：+86 755 3353 8113

电子邮件：vicli@deloitte.com.cn

华西区

汤卫东

合伙人

电话：+86 23 8823 1208

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

¹ 信息来源：《中国进口消费市场研究报告 2020》，德勤联合天猫国际发布，2020 年 11 月：

<https://www2.deloitte.com/cn/zh/pages/consumer-business/articles/trends-in-china-post-pandemic-imported-goods-market.html>

² 一般指跨国企业制定的给予境内生产实体有限功能、风险以及有限利润水平的转让定价模式（例如采用合约加工模式）。

主要业务情形	2020 年内可能出现的情况	2021 年及以后可能的趋势	主要面临的转让定价风险（举例）
境内生产、境内销售	第一季度业务中断及需求变化，第二季度快速反弹但依赖进口料件的企业可能受海外供应数量和价格波动影响，下半年销售伴随内需持续同步增长	随内循环和国产替代进口等趋势影响，国内市场端投入持续加大，消费迭代加速，产业链不同节点的企业利润率亦可能加速分化	采用去中心化模式 ³ 的本地企业难以预估全年利润水平，依赖进口料件的企业愈发难以对毛利或净利实施有效管理；“两头在境内” ⁴ 的企业可能因不拥有集团核心无形资产而需要将相关利润汇回海外总部 ⁵ ，本地利润率起伏明显，管理压力增大
境外生产、进口销售	第一季度需求压制，全年国内需求因国际旅行限制、线上消费加速等趋势快速变化（以反弹为主）	境内需求端持续迭代转型；受主要国际旅行地区限制逐步放开等影响可能重新出现境外消费增速，导致难以保持 2020 年度的国内销售反弹势头	难以通过传统的购销定价有效管理全年利润，中长期面临转让定价模式调整的压力，消费转型致国内市场需求存在不确定性

当务之急：评估企业风险、准备关键信息

现阶段已接近 2020 年的尾声，跨国集团在华企业应当优先考虑分析企业现有业务模式下可能出现的情景和获得的利润水平，了解疫情对 2020 年全年，以及对可预见的未来期间（如 2021 年、2022 年）产生的影响。为此，企业应尽早开始审阅已有事实信息，重点关注自身转让定价模式在疫情影响下的实际执行结果和面临的主要压力、所处行业状况包括同行业其他企业的表现，以有效评估自身转让定价风险，为 2020 年的合规工作、未来年度转让定价争议的预防、风险事项的内部汇报和下一步行动方案的及时拟定提供信息基础。

具体而言，这些工作包括但不限于：

- 审阅 2020 年全年至今的实际财务状况，包括月度和季度的各主要损益指标变化。对受到疫情影响最严重的时间范围作出有效界定，并对 2021 年业务编制区分不同情形的财务预算；
- 对于受到停工影响的生产型企业，在上述基础上，估算停工“全周期”的实际影响；对于受到市场封锁影响的分销型企业，需估算门店关闭等造成的各项成本费用、市场营销和销售费用的浪费等。

早作绸缪：转让定价经济分析的考量点

鉴于 2020 年的实际状况，以及未来年度的可能趋势，沿用以往年度的转让定价经济分析方式很可能难以对 2020 年甚至未来年度的转让定价进行有效的支持。为此企业需要在前述工作的基础上进一步考虑追加或调整转让定价经济分析的必要性和可行性。目前来看，以下几种思路可以供企业参考。

第一种思路是就 2020 年受疫情影响最严重月份的月度损益数据（例如，2 月和 3 月）予以特别处理，即在量化分析时剔除受影响月份的所有数据，然后同可比公司以前年度的数据进行基准分析。这类方法相对简单、成本较低，与税务机关沟通时可能比较易于对方理解。然而，这类简单的处理也可能出现争议，例如在讨论哪些月份会受到疫情影响时，不同的企业可能会产生差异，并且相邻月份还可能受到复工复产相关成本的连带影响；另外，部分可比公司（尤其是 2019 财年包含 2020 年部分月份的亚太地区可比公司）也可能由于未同步调整导致数据实际可比性受到影响。因此，这一类思路虽然简单，但实际接受度如何还有待观察。

³ 一般指跨国企业将境内运营实体定位于自主管理盈亏，承担各项主要功能风险，并同时提供各集团层面支持和资源，且收取集团服务费、特许权使用费的转让定价模式。

⁴ 一般指跨国企业在境内采购、生产，并在境内销售的供应链模式。

⁵ 例如，本地常规运营实体以特许权使用费、服务费的方式将剩余利润汇回至海外总部。

第二种思路是在可比公司的选择和使用上作一定的额外分析，从而寻求对于企业的支持。这类方法的使用需要考量不同业务模式下的最佳分析路径，例如：

- 就境内生产、出口销售型企业来说，在能够使用海外目标市场的可比公司（尤其是亚太市场可比公司）的前提下，采用海外可比公司同期数据进行分析（即 2020 财年数据）可能成为一个较好的选项。实践中，财务数据的披露和收录存在一定的时间滞后，因此分析时可能难以获取所有亚太地区可比公司 2020 完整财年的数据。尽管如此，采用相关的季度或半年度数据仍有望成为可行的替代方案。
- 以国内销售业务为主的企业，以往正常年度的可比分析可能采用中国或亚太地区可比公司（或采用中国与亚太地区公司的组合），但由于 2020 年中国市场和海外市场出现重大分化，是否继续采用海外可比公司应当重新考量，某些企业或可考虑更侧重于使用中国可比公司。
- 实务中，中国可比公司数量或可比程度不足可能是企业面临的一大挑战。另一方面，由于部分行业的中国市场和海外市场差异过大，也会导致 2020 年如果直接使用包含亚太公司的可比公司组合会存在重大的技术缺陷。为此，企业可以考虑在行业和市场研究的基础上（例如宏观数据分析、整体行业指标分析等）对可比公司数据进行疫情影响的年度间量化差异调整，以调整后的可比区间作为可比分析基础。

相比之下，第二种思路更为周全，并且分析成本相对可控，同时也具有较大的时效性，因此值得相关企业在准备 2020 年转让定价本地文档时作优先考虑，尤其是利润率出现较大波动的企业。

第三种思路在理论层面上更进一步，以回归分析等统计工具和计量经济学为基础，尝试测算疫情对特定行业（甚至可比公司）2020 年及以后年度利润率造成的影响。这类方法的优点是数据覆盖面广、理论基础较为严谨，并且同样可以被独立验证、持续使用。但显然，建立这类的统计模型通常要求数据覆盖面尽可能大，时间跨度尽可能长，如果需要深入分析全行业 10 年以上的数据则是一项成本较大的工作，因此更适合在大型转让定价争议案件中被考虑使用。除建模本身以外，由于中国和海外市场的差异，以及中国上市公司数据现状，是否具备在各主要行业内建立可靠回归模型的数据基础，也会是一项潜在的挑战。有鉴于此，目前阶段相关企业是否值得应用回归分析来测算特定行业数据，以此进行转让定价经济分析有待商榷。

此外，增加辅助分析交叉验证，例如在 2021 年及以后期间使用多年商业周期平滑数据，或采用辅助利润水平指标（如更能反映企业长期回报的资产回报类指标），也是未来企业可以考虑的方向。就现阶段来说，当企业受到疫情影响，发生了较为明显的销售额、利润额和利润率下滑时，企业应当在衡量风险的基础上，寻求可靠且成本可控的经济分析方法，尽早开展分析工作，以便在 2020 年和以后年度的合规工作、日常税企交互和转让定价争议应对时能够做到胸有成竹。

结语：准备本身亦是机会

中国在诸多行业已扎根全球产业链，因此本次新冠疫情的冲击更不同于以往，将对在华发展的企业产生深远影响。在全球疫情发展趋势仍然存在不确定性的当前，在华企业应当及早行动，采取最适合自身的方法，着手准备即将到来的年度转让定价合规工作，力求以适度的现时成本对未来可能出现的转让定价风险进行有效的事前管理。

在合规和争议预防工作的同时，许多跨国企业也应及时重估现有转让定价模式，重新认识中国在价值链中的地位，更新转让定价政策，订立全面而有据可循的关联业务合同。日常关联交易的执行和风险监控，转让定价管理等方面的长远规划等，也或将在疫情的影响下成为许多在华跨国企业未来税务工作的重要议程。

本文由德勤中国为本行中国内地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。若有其他垂询，请联络各地域领导人：

德勤中国税务主管合伙人

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

华北区

朱梭

合伙人

电话：+86 10 8520 7508

传真：+86 10 8518 7326

电子邮件：andzhu@deloitte.com.cn

华东区

梁晴

合伙人

电话：+86 21 6141 1059

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：mliang@deloitte.com.cn

华南区

李旭升

合伙人

电话：+86 755 3353 8113

传真：+86 755 8246 3222

电子邮件：vicli@deloitte.com.cn

华西区

汤卫东

合伙人

电话：+86 28 6789 8188

传真：+86 28 6500 5161

电子邮件：ftang@deloitte.com.cn

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，致力于不断改善德勤中国的税务服务质量，为客户提供更优质的服务及协助税务服务团队卓越成长。德勤中国税务技术中心出版、发布了“税务评论”等刊物，从技术的角度就新近出台的相关国家法规、法例作出评论分析与介绍。针对税务疑点、难点问题德勤中国税务技术中心也会进行专题税务研究并提供专业意见。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/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

华东区

朱正萃

合伙人

电话：+86 21 6141 1262

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：kzhu@deloitte.com.cn

华西区

张书

合伙人

电话：+86 28 6789 8008

传真：+86 28 6317 3500

电子邮件：tonzhang@deloitte.com.cn

华南区(内地)

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

华南区(香港)

戚维之

总监

电话：+852 2852 6608

传真：+852 2851 8005

电子邮件：dchik@deloitte.com.hk

如欲索取本文的电子版或更改收件人信息，请联络德勤中国全国市场部 (cimchina@deloitte.com.hk)。

关于德勤

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为及遗漏承担责任，而对相互的行为及遗漏不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 了解更多信息。

德勤是全球领先的专业服务机构，为客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务及相关服务。德勤透过遍及全球逾 150 个国家与地区的成员所网络及关联机构（统称为“德勤组织”）为财富全球 500 强企业约 80% 的企业提供专业服务。敬请访问 www.deloitte.com/cn/about，了解德勤全球约 330,000 名专业人员致力成就不凡的更多信息。

德勤亚太有限公司（即一家担保有限公司）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过 100 座城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

德勤于 1917 年在上海设立办事处，德勤品牌由此进入中国。如今，德勤中国为中国本地和在华的跨国及高增长企业客户提供全面的审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询和税务服务。德勤中国持续致力为中国会计准则、税务制度及专业人才培养作出重要贡献。德勤中国是一家中国本土成立的专业服务机构，由德勤中国的合伙人所拥有。敬请访问 www2.deloitte.com/cn/zh/social-media，通过我们的社交媒体平台，了解德勤在中国市场成就不凡的更多信息。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构（统称为“德勤组织”）并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体。

© 2020。欲了解更多信息，请联系德勤中国。