

服务和技能

# 转让定价服务



我们的专家小组非凡地融合经济  
学资质、行业阅历与实证经验

## 最近，全球各国法律规范的发展，特别是新企业所得税法及其实施条例和特别纳税调整实施办法给跨国公司在关联交易定价政策的制定和文书化方面带来了巨大的挑战

在制定关联交易定价政策时，跨国企业将面临瞬息万变的商业环境给其带来的巨大挑战。随着跨国交易规模的增长，转让定价问题已经成为了国际税务中的首要课题。在美国以及经济合作开发组织（OECD）的带领下，各国税务当局陆续公布了要求跨国企业准备关联交易同期资料及确保其关联交易符合独立交易原则的规定。诺恒的转让定价专家为企业提供中立的、具有防御性的经济分析以证明转让定价政策的合理性。

半个世纪以来，诺恒在诉讼、法规制定以及商业挑战等相关领域的成功案例使其受到全世界的关注。我们的全球转让定价经验能够帮助企业最大限度地减少由转让定价所引起的税务风险，同时优化企业的全球交易模型。为了制定出能在良好的经营战略下运行，并遵守经济原理的关联交易定价政策，我们的转让定价专家使用了包括价值链和产业市场结构分析为基础的定价技术、可比分析以及严谨的评估方法。我们所提供的转让定价解决方案不仅与企业的商业目的一致，同时还符合税务当局所规定的独立交易原则。



## 诺恒的转让定价服务

诺恒在经济咨询领域中已发展成为世界上拥有最多经济学家的团队之一。世界一流的经济学家在全球主要城市有效地为跨国企业提供全球解决方案，其中包括中立的意见、价值评估支持等各项服务。我们的经验帮助我们能够开发出更严谨、更高品质的产品，也同时让我们更紧密高效地与企业进行合作。由于我们是一家中立的机构，因此许多全球领先的律师事务所也聘用我们为其跨国企业客户提供有价值的、可持续发展的解决方案，同时还聘请我们在其诉讼和仲裁中作为相关专家出席法庭。我们的专家团队拥有丰富的实战经验，与跨国企业客户及其法务和税务顾问一起，提供最高层次的意见与支援，并运用复杂的经济学理论及技术来解决其棘手问题。诺恒的客户大至全球知名企业，小至中小企业，其中部分企业拥有全球知名商标。



## 诺恒中国的关注重点

### 定价政策筹划

作为转让定价的预防对策，制定集团成员公司间交易价格的定价政策必不可少。诺恒力图理解每个企业独有的交易习惯，融合对各国转让定价税制精髓的把握，提供能同时平衡企业与税务当局的要求、并具有高度独立性的适当的定价政策。当跨国公司进行收购与合并、市场定价评估以及组织机构重整和优惠政策管理等活动时经常会遇到转让定价策略和筹划上的问题。我们的定价策略服务旨在建立能同时满足管理层商业目标和法规要求的转让定价方法以及相关的交易结构安排。

### 转让定价风险评估

从跨国公司风险管理的角度来看，有必要掌握存在于关联交易中的转让定价风险。诺恒对转让定价体系中的税务风险，通过关联企业功能分担、利润水平妥当性的分析，确定企业存在的潜在风险（专利权、劳务提供等业务领域及个别关联交易），评估信息披露风险，为企业降低风险指明方向。

### 税务调查应对

诺恒筛选出遵循独立交易原则的可比公司，通过实施功能、利润结构的分析为您提供符合各国税务规定的转让定价同期资料准备及相关验证资料的支持服务。我们的转让定价专家通过与顶级律师、税务师和会计师事务所的紧密合作，在提供税务筹划、诉讼及纷争支援服务等方面拥有丰富的经验。对焦点问题进行精确分析，为您提供具有高度说服力的经济分析资料，独立客观的事实分析是应对转让定价调查的关键，我们的专业人员可为您在与税务当局交涉时提供建议，并从产业统计数据、市场竞争力分析、行业赢利情况分析等方面助您一臂之力。

### 转让定价同期资料准备

在转让定价调查应对的同时，通过经营状况分析、标杆分析而准备的转让定价同期资料，可以有效地发现问题之所在，从而跨出改善的第一步。在对历史数据的分析及未来预算数据的基础上，对各类业务的周期进行收益性分析，以书面的形式为您提供利润结构的合理化建议。

**世界一流的经济学家在全球主要城市有效地为跨国企业提供全球解决方案，其中包括中立的意见、价值评估支持等各项服务。**

## 缔结预约定价协议与相互协商协助

近年来，预约定价安排已经逐渐发展成为中国解决复杂转让定价税收问题和帮助客户避免双重征税风险的有效手段。诺恒的专家特别擅长于协助客户与税务当局签署预约定价协议 (APA) 和进行相互协商及经济仲裁程序。在过去，我们已协助我们的客户与税务当局协商并签订了许多双边、单边预约定价协议，其中包括美国、日本、加拿大、墨西哥、澳大利亚、德国、法国及其它众多国家。诺恒的独立性和全球性网络优势使其在客户面对需要和税务机关密切协作的复杂问题时成为强大后盾。

## 独立性和转让定价

作为对近年来笼罩美国金融市场的各种会计丑闻的法律回应，“萨班斯·奥克斯利企业诈骗行为及犯罪行为责任法” (Sarbanes-Oxley Corporate Fraud and Criminal Accountability Act) 试图减少注册会计师因向他们的审计客户推销非审计服务所引起的利益冲突。该法案要求上市公司重新考虑财务、法律、咨询方面对专业服务机构的选择。该法案特别禁止了审计师提供某些非审计服务，诸如：资产评估、法律以及其他专业咨询服务。此外，审计师在向客户提供税务服务之前，必须获得客户审计委员会的认可。



会计师事务所是否能向审计客户提供转让定价服务这一问题存在很大的不确定性。虽然美国证券委员会 (SEC) 所颁布的与审计师独立性相关的法规中明确表明，转让定价分析并非被禁止的资产评估服务，但这些法规令公众对会计师事务所是否能在维持独立性的前提下提供有效的转让定价服务产生了疑问。例如，萨班斯·奥克斯利法案中禁止会计师事务所为审计客户提供法律辩护服务的规定将使其无法提供深入的转让定价服务，而且在遭遇税务当局挑战时无法为自己所作的分析报告进行辩解。更为甚者，因为关联交易定价政策可能对公司的财务报表产生重大影响（例如影响应交税金等），这就有可能使审计师在 SEC 规则下提供转让定价咨询服务的能力受到诸多限制。至少，以上种种将使税务总监们在就允许他们的审计师提供转让定价服务而征求审计委员会的同意时感到忐忑不安。

类似于美国萨班斯·奥克斯利法案，在日本存在《金融商品交易法》(J-SOX)。而在中国，虽然尚不存在类似法律，但在上市公司中率先实施的《企业内部控制规范》中同样表明，公司必须能够向他们的审计师证明，公司有足够的内控制度以确保编制出准确的财务报表。因此，企业不仅需要为税务合规性的目的准备转让定价政策相关文件，同时也需向他们的审计师证明，公司内部有足够的内部程序以确保关联交易政策符合独立交易原则，并已考虑到任何潜在的财务和税务风险。

诺恒的转让定价专家是跨国公司在全球独立性要求日益严格环境下满足转让定价服务需求的最佳选择。无论是需要为了合规的目的而需要进行转让定价政策分析，还是作为税务筹划的一部分需要对无形资产交易进行重整，抑或是需要同世界各国的税务机关进行预约定价谈判，诺恒的转让定价团队都可以向其客户提供具有客观性的经济咨询服务。作为一家在全球拥有600多名专业人员的独立经济咨询公司，诺恒不但拥有向客户提供服务所需的经济学专业知识和全球性的服务网络以及全国性的合作模式，并同时让他们放心，诺恒的分析和建议无论在税务当局或公众的角来看都具有无可比拟的独立性和权威性。

### 商业及知识产权评估服务

诺恒的转让定价团队能够帮助客户对其在业务重组、税务筹划及合并收购中涉及到的商业和/或知识产权进行公平和精确的价值评估。随着近年来跨国公司的重组活动日益活跃，价值评估成为了跨国公司在转让定价上的一个重大的关注点。价值评估需要依靠财务预测——但这仅仅是一个开端。

符合独立交易原则的价值评估分析需要基于法人个体层面或资产层面的评估工具以及可以识别出潜在的经济与市场状况的技术，而这些工具或技术必须是严谨的并经得起考验的。为了做出可靠的预测，理解市场的动态非常重要。诺恒这方面的优势在为客户提供商业及知识产权评估服务的实践过程中备受嘉许。



### 预约定价协议

近年来税务当局在解决转让定价纷争程序上的改变需要深思熟虑的转让定价战略和跨学科的经验方法。随着预约定价程序的出现，纳税人可以就转让定价方法向税务当局提前进行协商讨论，并达成在一定时期内——一般为3到5年（可能包含提交预约定价申请的年度），对双方都具有约束力的协议。预约定价协议可以是单边的、双边的或多边的，视交易涉及的征税主权国的数量而定。该程序将提供一个合作的、非对抗性的框架，可以加强合规性，并同时降低纳税人和税务当局的管理成本。

预约定价程序通常包含如下步骤：

- 依据纳税人所在地当局的政策法规确立相关的事实状况和背景环境
- 制定为各方所能接受的合适的转让定价方案
- 运用该定价方案确立独立交易原则下的定价区间
- 执行整套方案，包括相关的申报和文书化处理

### 相互协商

对于和中国签订有双边税收协定的国家，当一方国家的公司受到转让定价调整时，与其进行关联交易的另一方国家的公司可以提出相互协商申请。作为事后补救措施，相互协商可以最大限度地消除双重征税，还企业以公平合理的税收环境。

## 为了进行可靠的预测，必须了解市场动态

您可在 <http://www.nera.com/> 下载诺恒的转让定价专家们发表的研究文献

《中国转让定价税制及实务问题》 铃木康伸

《关注利润分割法》 Alexander Voegele 博士

《美国新服务费规则下的合规及税收筹划》 Harlow Higinbotham 博士以及 Stuart Harshbarger 博士

《评估无形资产：可持续的转让定价体系》 Jean-Sébastien Lénik

《利润分割法下的贡献度分析》 Sébastien Gonnet 以及 Pim Fris

《转让定价如何创造价值》 Pim Fris 以及 Jean-Sébastien Lénik

相互协商程序通常包含如下步骤：

- 可行性论证
- 与相关各国税务当局进行预备会谈
- 提出正式申请
- 提供缔约国另一方征税情况资料
- 相关各国税务当局达成初步结论
- 纳税人同意后实施对应调整

### 成本分摊的相关法规

近年来国际转让定价的一系列发展使跨国公司在无形资产方面的税务战略遭遇重大挑战。这些发展包括1995年由美国国税局颁布的费用分摊法规、1997年由OECD颁布的费用贡献安排、1999年由德国颁布的费用分摊法规以及2007年中国颁布的成本分摊规定。成本分摊协议基于这样一种概念：企业之间可能会为了研究与开发(R&D)进行合作并分摊研发费用。

由于成本分摊的参与者共同拥有技术成果，这样的安排使关联企业间在授权使用或是出售无形资产外增添了其他选择。此外，由于成本分摊协议的参与者将依据预期的经济利益分摊开发无形资产的费用，这种安排可能使关联企业之间无需进行许可和特许权使用费支付的安排。

在成本分摊协议下，需要明确估算预期收益及费用的发生时间和金额。若其中一方在协议开始执行之前已经开发了被涵盖的技术的一部分，则另一方必须为这一已存在的技术支付相应的对价。企业需要深入分析过去的研发经验以及作为本次研究开发活动基础的前期技术在经济价值上的贡献度或受益度，以决定合理的对价水平。

美国国税局在2003年颁布了相关法规，要求企业在决定分摊费用总额时将员工股票期权费用也包含在内。诺恒的转让定价专家通过与有价证券团队的紧密合作，成功协助客户应对了这一额外的、复杂的合规性要求。在这些工作的基础上，诺恒的专家们建立了许多先进的经济学模型以准确评估股票期权的价值。



您可在 <http://www.nera.com/> 下载诺恒的转让定价专家们发表的研究文献

《如何决定商标使用权》 Emmanuel Llinares 博士 以及 Nihan Mert-Beydilli

《日本的营销性无形资产观点》 森信夫

《Glaxo案之后的欧洲转让定价》 Pim Fris 以及 Sébastien Gonnet

《转让定价同期资料》 Alexander Voegele 博士

《利用本地的可比公司对药品行业的营销和分销业务应获取的利润》 Richard Rozek 博士

### 全球性的解决方案

跨国公司经常面临世界各地迅速变化的经济、法规和竞争环境的挑战。诺恒的转让定价团队随时可以及时利用在世界各地的兄弟公司的资源互补长短，并与 Marsh & McLennan (MMC) 集团下的其他精英团队进行协作，为客户提供所需的专业服务。

### 全国性的合作网络

跨国公司在中国常常会遇到中国所特有的税务风险，比如各地税务机关执业标准不一、企业因担心后果而不敢不服申诉等等。诺恒充分考虑到了这一问题，在中国采取了本土化的适应，通过与各地最具实力的税务师事务所、会计师事务所、资产评估事务所及律师事务所等其他专业人士合作而建立起全国性的服务网络，最大限度地结合诺恒在经济学上的专业以及合作伙伴在当地的良好解决问题能力，为企业提供务实和一站式的服务。



#### MMC 办公室（主要名单）

以蓝色标示的地点表示能提供转让定价服务的诺恒办公室。

#### 美洲

- 亚特兰大
- 波士顿
- 布宜诺斯艾利斯
- 夏洛特
- 芝加哥
- 辛辛那提
- 克利夫兰
- 达拉斯
- 丹佛
- 底特律
- 休斯顿
- 伊萨卡岛
- 洛杉矶
- 墨西哥城
- 蒙特利尔
- 纽约
- 渥太华
- 费城
- 匹兹堡
- 魁北克
- 旧金山
- 圣保罗
- 西雅图
- 多伦多
- 温哥华
- 华盛顿
- 怀特布莱恩斯

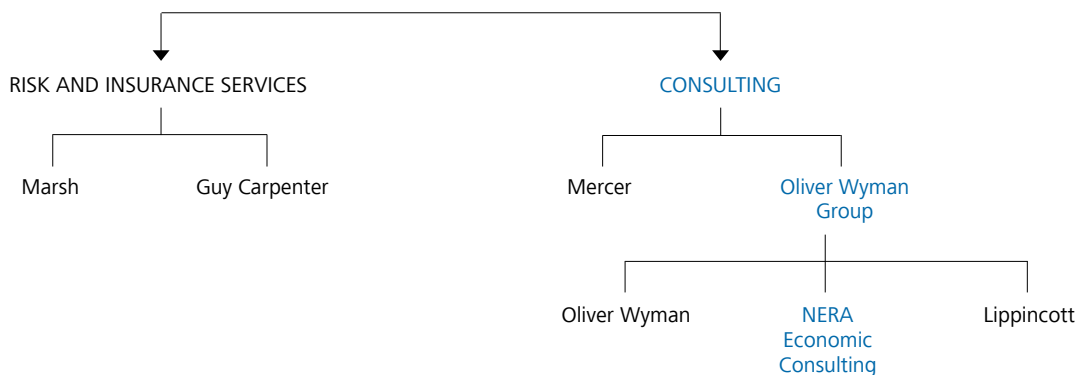
#### 欧洲

- 阿姆斯特丹
- 巴塞罗那
- 布达佩斯
- 布鲁塞尔
- 哥本哈根
- 都柏林
- 法兰克福
- 日内瓦
- 里斯本
- 利物浦
- 伦敦
- 马德里
- 米兰
- 慕尼黑
- 奥斯陆
- 巴黎
- 布拉格
- 罗马
- 斯德哥尔摩
- 维也纳
- 华沙
- 苏黎世

#### 亚太

- 北京
- 香港
- 上海
- 雅加达
- 墨尔本
- 孟买
- 汉城
- 伊斯坦布尔
- 悉尼
- 台北
- 东京

### Marsh & McLennan Companies 集团 (MMC)



## 诺恒转让定价专家发表的最新文献



### 关联交易定价实践中的解决方案

诺恒出版的《关联交易定价实践中的解决方案》，对在日益国际化的商业舞台上运作，在不同的税收和法律体系中竞争生存的跨国公司所面临的问题进行了深入的分析。该书汇集了我们在超过40年的历史中向众多行业的客户提供各种咨询服务的经验。它为跨国公司在生产和分销活动中对资源进行评估、运用和配置方面所面临的挑战提供了独特的见解。欲了解本文献详细内容，敬请登陆

[www.nera.com/practicalsolutions.asp](http://www.nera.com/practicalsolutions.asp)。



### 日本转让定价基本税制及应用案例

本书由诺恒经济咨询的中、日转让定价实务专家共同执笔完成，内容不仅限于日本转让定价相关法规，还包括了诺恒长期以来积累的转让定价理论，我们一一为您以中文介绍。可以说，该书是一本非常独特、具有划时代意义的专业书籍。欲了解文献详细内容，敬请登陆：<http://www.nerachina.com/cn/study.asp>。

## 项目简介

### 为某日本大型零部件生产企业提供无形资产、服务交易价格的制定与支持服务

诺恒对业务重组后的关联企业实施了包括功能及风险分析在内的整体分析，估算出符合转让定价税制的关联方交易额。估算过程中，通过对归属于母公司研发费用带来的无形资产的分析，按照技术支持合同规定的使用方、使用内容、有效期间，确定了特许权使用费费率。该企业因此及时回笼了业务重组的费用，也因明确了关联方之间的交易关系，从而能有效地应对转让定价税制规范。

### 为某日系中国子公司提供转让定价调查的支持服务

某日系中国子公司与日本母公司间缔结了技术支持合同。合同涉及的无形资产、专利使用费率是否合理成为了税务当局转让定价调查的重点。诺恒对无形资产、专利使用费进行了周密的调查，搜集了详尽的资料，对交易价格的妥当性进行了充分的论证，最终得到了税务当局的首肯。

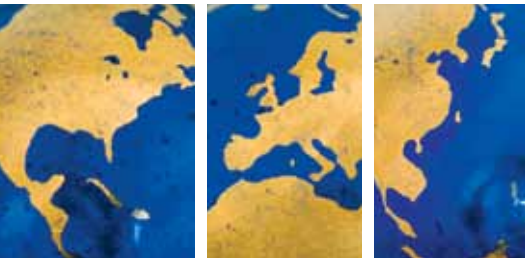
**我们对客户转让定价政策所作的建议都是建立在合理的商业战略和坚实的经济原则之上，且具本土化特色**

### 为跨国公司提供双边预约定价安排的支持服务

在某高级消费奢侈品的跨国企业转让定价调查中，关联交易中奢侈品的转让价格是否合理，成为两国税务当局长期争论的焦点。诺恒为其重新制定了转让定价政策，并提供了可比公司功能调整方面的建议。具有高度客观性的结果得到了税务当局的认可。

### 为某日本零部件生产企业提供特许权使用费支付的支持服务

该企业自成立之日起一直使用日本母公司提供的专利技术，但从未支付过专利使用费。为规避日本转让定价税制的风险，我们与该企业的律师事务所合作，确定合同细节，签订合同并进行了备案程序，取得了营业税免税认定的资格，最终实现了向母公司支付使用费，降低了日本税务风险。



### 某亚洲大型汽车制造商

在与某亚洲大型汽车制造商合作的10年间，诺恒的经济学家们在全球范围内为其设计并执行了转让定价政策。凭借着诺恒在全球范围的资源优势，我们的经济学家团队帮助客户成功签订了多边预约定价协议并提供了相关的配套转让定价文书化服务。另外，诺恒主导了该客户在北美、欧洲、亚洲和澳大利亚的业务设计并协助执行了合适的转让定价机制。

诺恒对该客户的服务包括为其建立一系列复杂的财务模型，这些模型不仅遵循了以纳税申报为目的的相关国法规，而且使客户在事前就筹划好合适的转让定价。客户得以在整个预算过程中既符合独立交易原则，又同时兼顾了公司生产和销售状况以及其资产、风险和关联企业间契约关系等各方面的因素。

## 关于诺恒

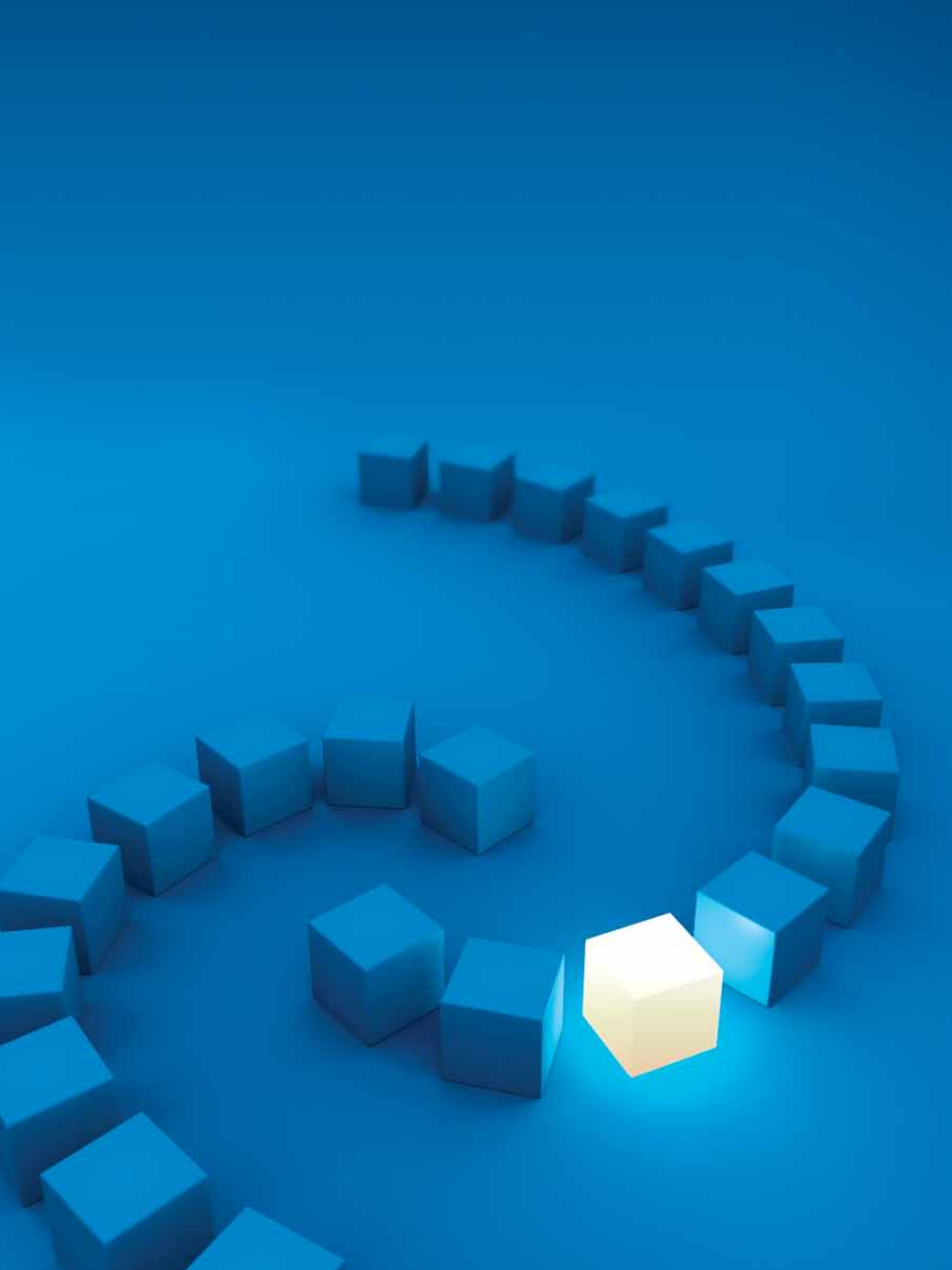
于1961年成立的诺恒经济咨询是一家由深明市场运行机制和功能的经济学家及会计专业人士组成的国际性咨询公司，致力于向企业、政府、律师事务所、立法当局、行业协会以及国际机构提供经济分析和建议。在南北美洲、欧洲、亚洲以及澳大利亚的20多个办公室中活跃着我们超过600名的专业人员。

## 关于诺恒中国

凭借在会计、税务、经济分析、内控等业务领域的丰富专业知识以及实务经验，我们精通日语、英语及中文等多国语言的专业人员为客户提供优质的专业服务。在拥有超然独立性之优势的同时，我们与中国各地的律师事务所、税务师事务所、会计师事务所、资产评估师事务所共同组成强大的合作网络。拥有日本及中国注册会计师、税务师、国际注册内部审计师等专业资格的专业人员从理论及实际两方面为客户提供解决方案、专业性及业务范围的灵活扩张性是诺恒中国的特长。

## 联系我们

上海办公室：上海市淮海中路300号香港新世界大厦36层 200021  
 电话：86/21 6103 5544 传真：86/21 6335 3318  
 北京办公室：北京市朝阳区光华路1号嘉里中心写字楼南楼15层 100020  
 电话：86/10 6533 4395 传真：86/10 8529 8103



# NERA

Economic Consulting

诺恒经济咨询



全球网站

[www.nera.com](http://www.nera.com)

[www.nerachina.com](http://www.nerachina.com)

© Copyright 2010

National Economic Research

Associates, Inc.

诺恒版权

中国印刷