



BEPS 2.0—— 应对经济数字化所 带来的税收挑战

毕马威中国

2019年7月

议程

01

经济数字化税收挑战的背景介绍

02

为什么BEPS 1.0仍不足以解决问题

03

变化中的世界——直接税和间接税的不同回应

04

全球解决方案？——包容性框架的提案

05

构建BEPS 2.0世界的现实问题

06

待解决的问题

1. 经济数字化税收挑战的背景介绍



数字化和税收——变革性发展

企业所得税是关注的重点，但远不止于此。。。



始于数字化，将终于何处？



布鲁诺·勒梅尔，法国经济与财政部长（2018年12月5日）

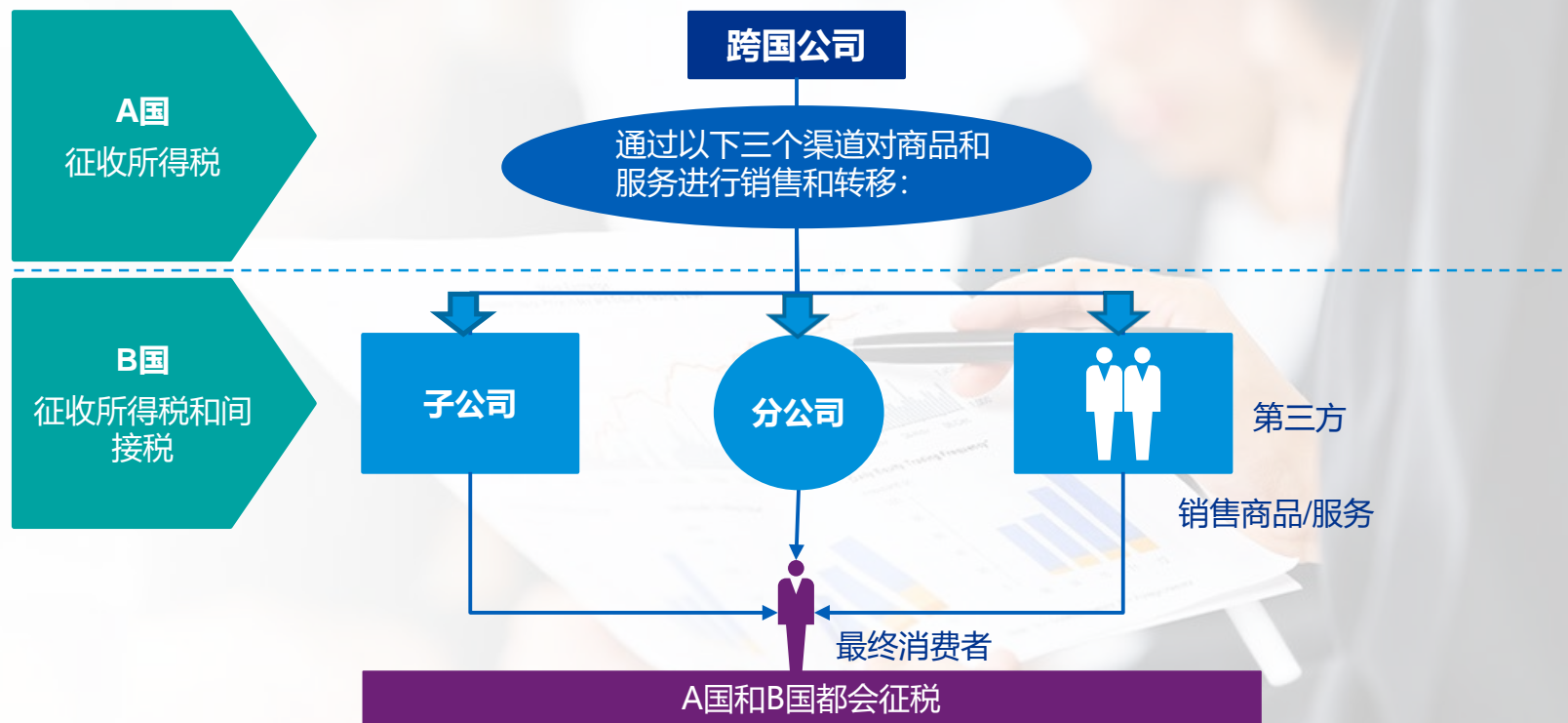
“

数字巨头非常有钱，多亏了法国的消费者和法国市场，这些企业赚取了高额利润，而且其负担的税率比之其他企业低了14个百分点。

”



各方辩论中使用的术语——传统价值链



数字化和税收——过往与未来



从BEPS 1.0到BEPS 2.0

BEPS 1.0——2013-15

- 15项行动计划
- 大部分来源国/居民国规则并未改动
- 对价值创造征税
- 第1项行动计划结论：
 - 不能将数字经济“圈离”出来
 - 其它BEPS措施



不满

- 数字服务税
- 单边主义抬头
- 欧盟提案失败
- 视美国科技公司为目标
- 美国的GILTI和BEAT



BEPS 2.0——2月19日之后

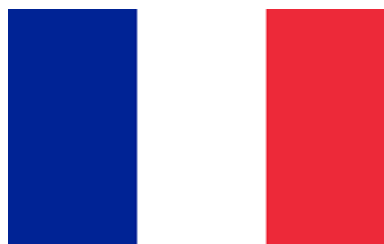
- 超越独立交易原则
- 对剩余利润征税
- 超越数字经济的各项提案
- 以最低税提案来填补漏洞



包容性框架工作时间表



已参与的国家和组织



2. 为什么BEPS 1.0仍不足以解决问题



BEPS 1.0——由两个部分组成

一致性
(无双重不征税)

第2项行动计划——混合错配

第3项行动计划——受控外国公司规则

第4项行动计划——利息扣除



实质性
(价值创造)

第5项行动计划——有害税收实践

第6项行动计划——协定滥用

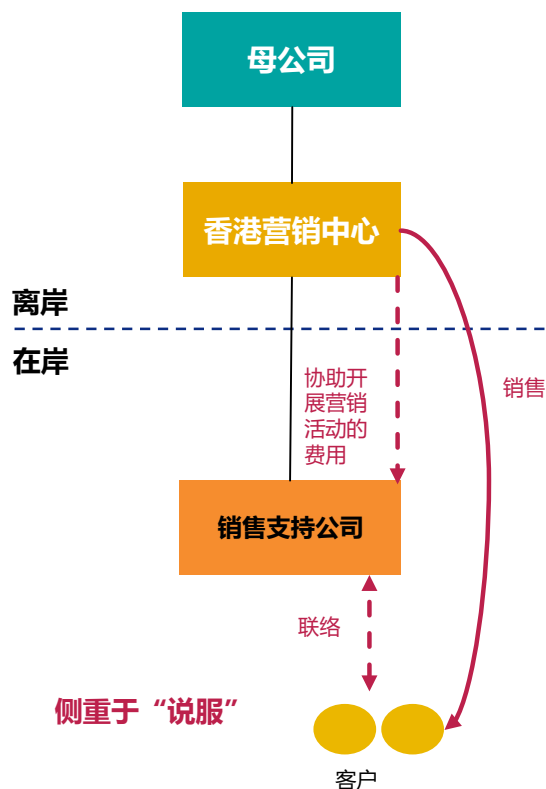
第7项行动计划——常设机构

第8-10项行动计划——转让定价

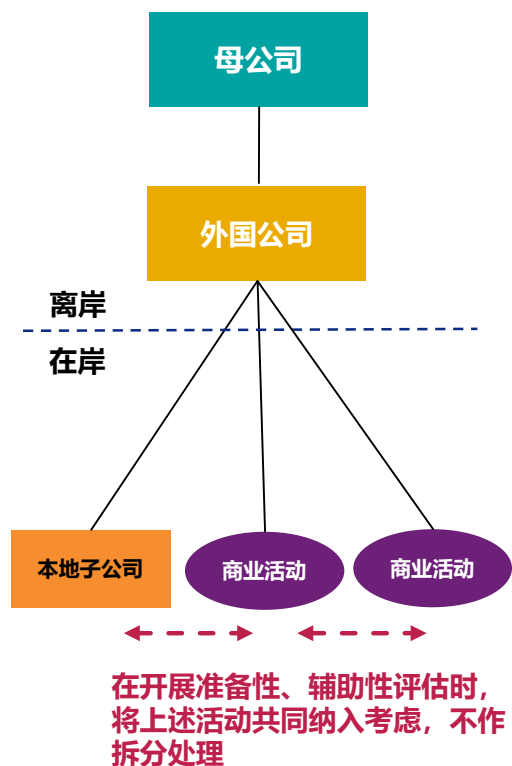


第5项行动计划：常设机构——未偏离物理存在的要求

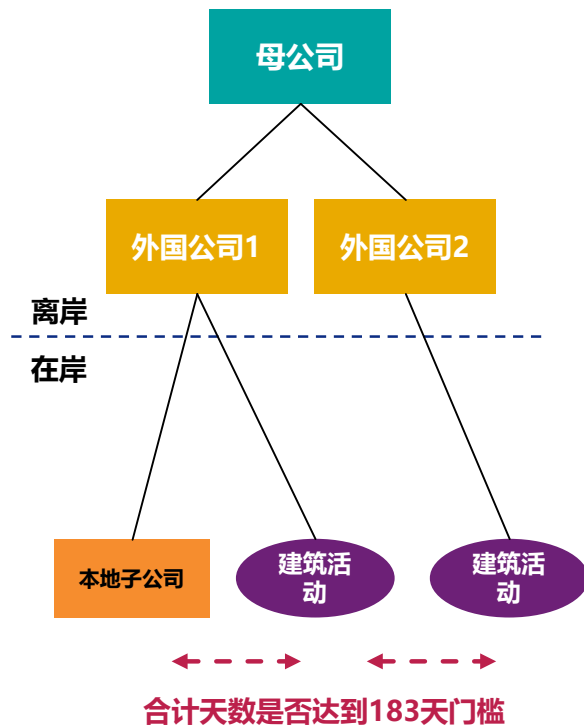
BEPS代理人常设机构的扩展



准备性、辅助性反拆分规则或对单个案例进行准备性、辅助性评估



建筑工地常设机构反合同拆分



第8-10项行动计划——转让定价的实质要求.....

侧重于人员

- ◆ OECD发布了关于风控和DEMPE的指南，根据该指南，没有重要雇员或营业活动极少的公司便无法取得与重大风险或无形资产相关的回报
- OECD《转让定价指南》第一章：对实际的交易进行了细致描述——需分析交易条款，以确保对风险控制较多的人员，在合同中也承担较多的风险
 - (i) 能够决定是否接受、中断或拒绝伴有风险的机会 + 该决策功能的实际表现
 - (ii) 能够决定是否以及如何应对与机会相关的风险 + 该决策功能的实际表现
- TPG第六章：无形资产——为使无形资产的合法所有者享有使用该无形资产的所有权益，企业必须履行全部的DEMPE功能、提供所有资产并承担所有风险



- 如果无形资产的合法所有者执行DEMPE功能（与这些功能的重要性相当），则必须向其他集团公司提供一定比例的回报。
- 各DEMPE功能可能具有不同的重要性：
 - 在不同的行业（如采矿、制药、奢侈品、软件）
 - 根据企业的生命周期（如初创型公司VS成熟型公司）
 - 根据知识产权的性质（如软件VS品牌）
- OECD发布的DEMPE指南强调“控制”功能（例如制定研究计划、设置预算）；中国发布的指南认为营业表现更为重要；都侧重于人员因素

第5项行动计划——限制了有害税收实践..... 但未解决分配的问题

迄今为止对优惠税制进行同行评审的成果：

- 对255项优惠税制进行审查，以确保其符合实质性的要求
- 所有OECD/G20成员国的知识产权制度均已做修改，以符合联结度标准（几乎所有的包容性框架成员都已完成这一工作）
- 所有新的知识产权制度都符合联结度规则
- 针对零税（避税地）管辖区，已推行新的实质性要求，并将从2019年起由有害税收实践论坛进行审查

迄今为止对信息交换进行同行评审的成果：

- 同行评审共涵盖92个管辖区
- 就21,000多项之前并未公开的税收裁决交换信息
- 将各方建议积极付诸实践——表明这一评审过程是有效的

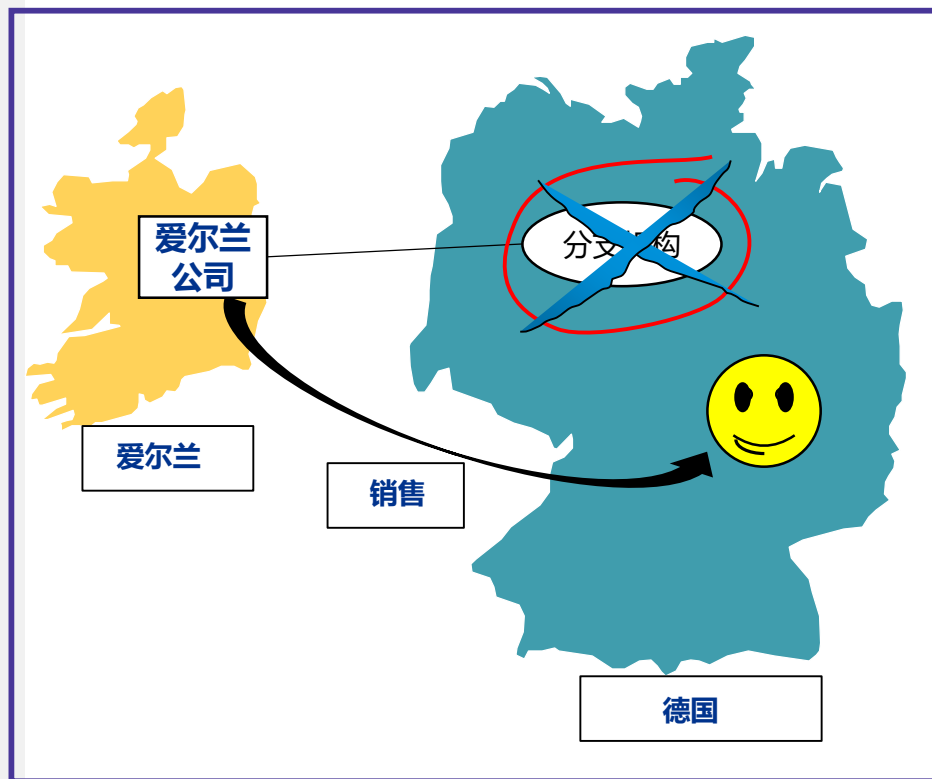


对于远程销售的税收挑战，仍然没有解决方案

爱尔兰公司通过互联网向位于德国的消费者直接销售商品

- 可通过网店（如亚马逊、天猫）或其官网进行销售
- 传统的“税基”不适用于该销售
- 无法通过估测的方法对其征税
- 预提税的计税基础并不适用于其营业收入
- 从征管的角度来看，无论如何都不可能让单个消费者代扣其所得税

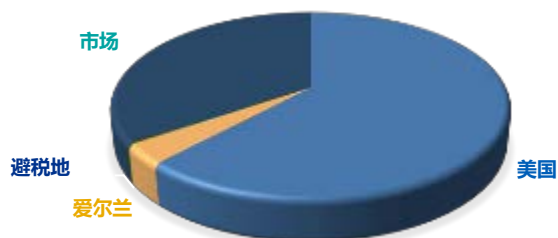
税收协定第五条对征税能力进行了限制



最终应如何分割利润？

事实不会改变.....

人数统计



DEMPE (无形资产开发、价值提升、维护、保护、应用)



但切分“利润蛋糕”的方式会变！

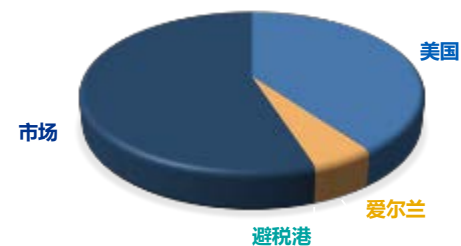
BEPS项目目前的利润分割



BEPS 1.0下的利润分割



BEPS 2.0下的利润分割



3. 变化中的世界 ——直接税和间接税的不同回应



BEPS 2.0之前：不同的观点

各国意见可分为三类：

第1类

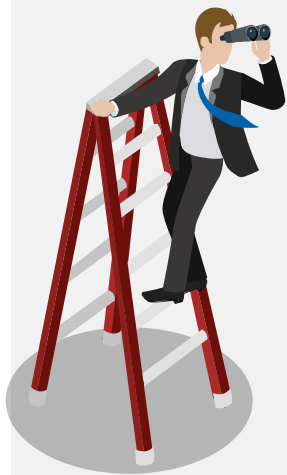
- 当前的制度未认可用户对价值创造的贡献
- 需要有针对性的措施
- 其他部分将维持现存国际框架

第2类

- 承认国际框架中存在数字化挑战
- 该挑战并非数字经济所独有

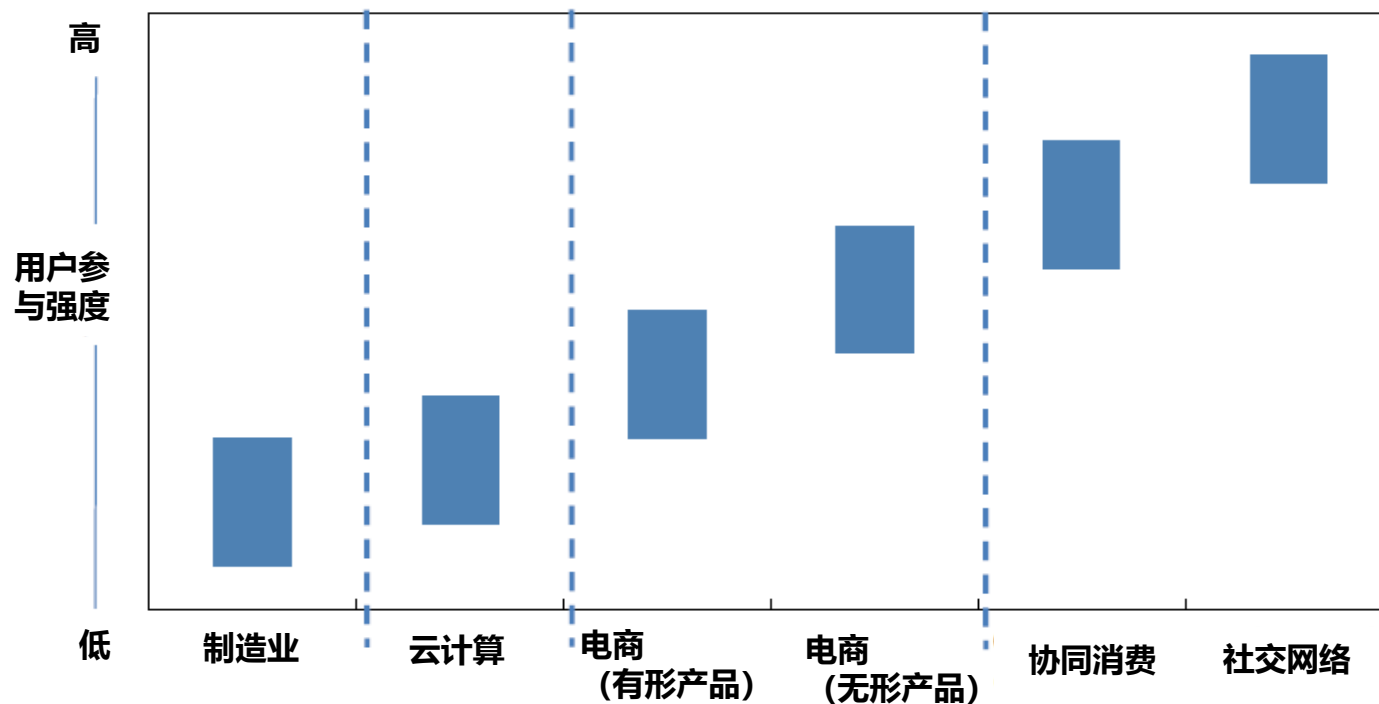
第3类

- BEPS 似乎行之有效
- 并不知晓其全部影响
- 对现存框架满意
- 不需重大革新



寻找“用户参与”解决方案的高水位线

图2.8. 用户参与强度



2018年中期报告，第58页

数字经济单边措施

中期报告提到的四类措施

新的常设机构门槛

- 显著经济存在测试（例如以色列、印度）
- 虚拟服务型常设机构（例如沙特阿拉伯）

预提税

- 宽泛的特许权使用费定义
- 技术服务费
- 在线广告

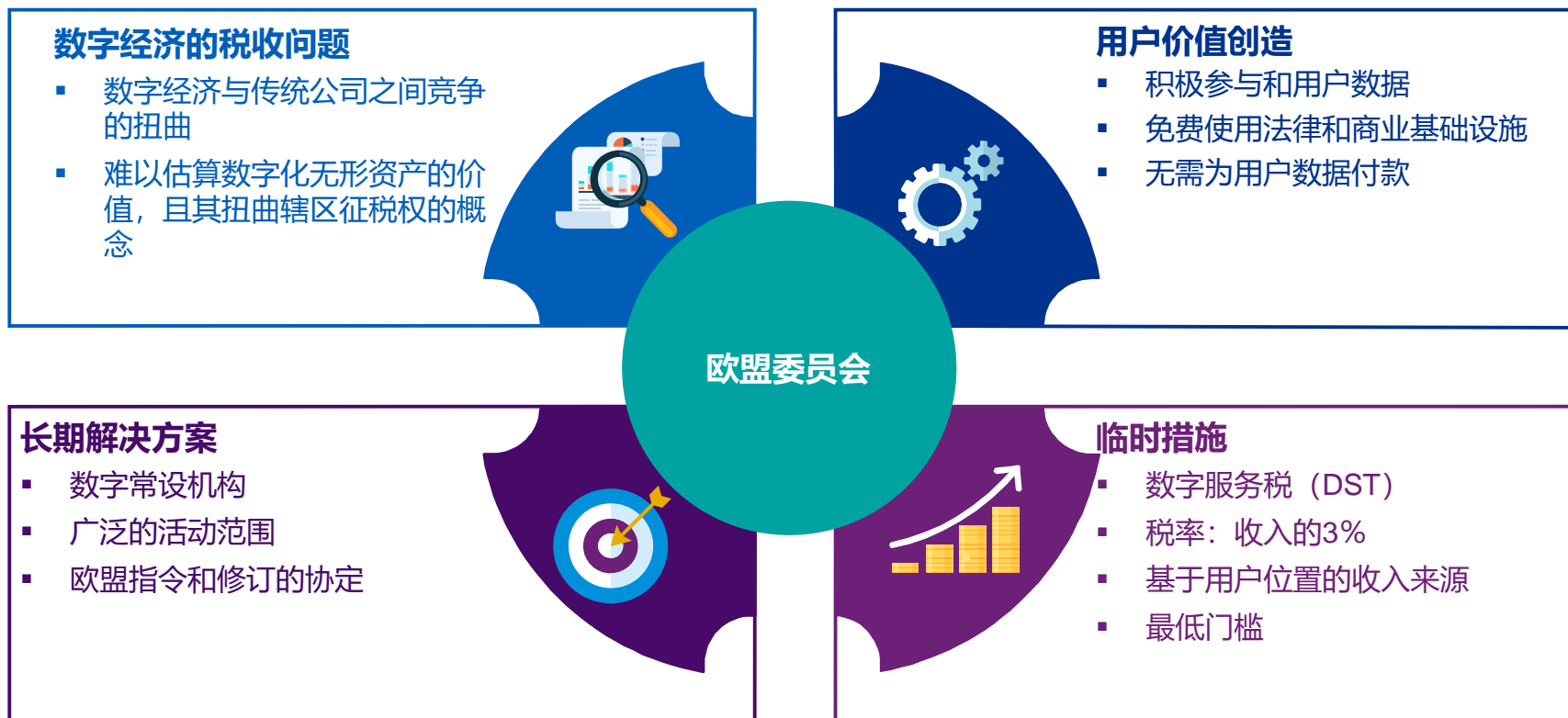
流转税

- 目标行业，如数字广告（例如匈牙利）
- 对数字交易征税（意大利）
- 平衡税（例如印度）

针对大型跨国公司的具体制度

- 转移利润税（例如英国和澳大利亚）
- 税基侵蚀和反滥用税（BEAT，美国）

欧盟委员会提案——2018年3月



欧盟提出的数字服务税：适用范围



开征数字服务税内容































范围	计算	用户所在位置	分配的关键因素	征税	登记/合规
哪些服务属于范围之内？ 例如广告、数据传输、中间商	若低于该门槛，则不适用数字服务税	用户设备IP地址	在用户设备上呈现的（广告）状态	如何征税？	离岸供应商的注册程序。是否有任何简化？
哪些服务属于范围之外？ 例如支付服务、数字内容、金融服务	对收入总额征税？ 不包括增值税及其他类似税收？	其他地理定位方法	在平台上进行交易的用户数量	当地银行帐户的要求	报税频率：例如每年，每季度，每月
适用于B2B，B2C，或是对两者都适用？	将合并会计科目组之间的收入排除在外？	信用卡或银行帐户地址	帐户持有人的数量		税期结束后多久必须提交申报表？
对当地和海外供应商都适用吗？		账单地址	需要进行数据传输的用户数量		
扣除/外国税收抵免		类似的参数	类似的参数		

欧盟国家的数字服务税及有关单边措施

国家	税率	生效日期	法律状态	集团收入门槛	国家门槛	范围	说明
法国	3%	2019年1月	法律草案	7.5亿欧元	2500万欧元	与欧盟相同—在线广告、出于广告目的销售用户数据、通过平台进行中间活动	若OECD同意实施“数字税”，那么法国将仅仅取消数字服务税。法国已有视听税。
奥地利	5%	2020年	部分通过	7.5亿欧元	2500万欧元	在线广告	与现有税率为5%的传统广告税相似。即使OECD达成全球共识，税收可能保持不变
意大利	3%	2019年6月 (已推迟)	已通过	7.5亿欧元	550万欧元	与欧盟相同	取代从未生效的2017年提出的“网络税”
西班牙	3%	2019年	部分通过	7.5亿欧元	300万欧元	与欧盟相同	已将日落条款从最终法案中删除。对于伪造用户地理位置行为，将按营业额的0.5%处以罚金。
英国	2%	2020年4月		5亿英镑	2500万英镑	与欧盟相同	安全港低利润公司。英国已出台转移利润税（DPT）以及域外的特许权使用费税
捷克	7%	待定	提案	7.5亿欧元	待定	待定	
波兰	3%	2020年	提案	待定	待定	与欧盟相同	在2019年6月提出详细提案
荷兰	5%	待定	提案	待定	待定	与欧盟相同	反对提案
匈牙利	7.5%	已生效	已生效	NA	30万欧元	在线广告	应欧盟要求修改了2014年的法律
斯洛伐克	21%	已生效	已生效	NA	NA	交通运输与住宿中介	净基础的虚拟常设机构
德国	15%	NA	暂行	NA	NA	在线广告	预提税提案

法国的数字服务税法案：与欧盟法律的兼容性？

可能会受到影响的公司名单

市场 – 商品	 Alibaba	 Groupon
	 Amazon	 Rakuten
	 Apple	 Schibsted
	 Ebay	 Wish
	 Google	 Zalando
市场 – 服务	 Amadeus	 Randstad
	 Airbnb	 Recruit
	 Axel Springer	 Sabre
	 Booking	 Travelport
	 Expedia	 worldwide
	 Match.com	 Uber
数字广告	 Amazon	 Twitter
	 Critéo	 Verizon
	 Ebay	
	 Facebook	
	 Google	
	 Microsoft	

法国的数字服务税是针对美国公司？

可能受影响的27家公司中有17家总部位于美国

协定的兼容性问题（直接vs间接税）？

它符合欧盟的法律吗？

国家援助：可认为它具有选择性, 但实际上很难去挑战它

欧盟的基本自由：若主张缴纳数字服务税的公司都是外国公司，需要提供证据

美国政府的看法

“

世界范围内有些国家可能针对**总部设在美国**的高科技或数字行业**跨国公司**实施**歧视性税收法律**，我想要表达对此的**强烈关切**。

一开始我就要说清楚，针对总部设在美国的跨国公司，这些国家应当**立即停止任何单边行动**，相反，他们应该把精力和努力集中在OECD层面由全球社会正在制定的多边解决方案上……

[(我已) 将此信分享给**罗伯特·莱特希泽大使**，因为他的任务是领导我们与欧盟的贸易谈判……其他国家不应简单地认为美国参与OECD这项工作没有实际意义，或者只是一种拖延战术。相反，美国已经表明，它对BEPS项目等多边倡议采取了行动……

我已经致力于这一进程，并致力于达成一项可行的、长期的多边解决方案。随着谈判正在进行，我期待与财政部保持密切联系。


我还打算向财政委员会提出与OECD这次谈判有关的问题以及财政部的立场。如果合适的话，我们将研究**关于立法或其他方面的行动**，以应对OECD达成的解决方案，以及**其他国家所采取的单边行动**。



查克·格拉斯利
参议院财政委员会委员、主席
(2019年 2月 7日)

”

亚太地区—单边措施

辖区	措施	状态	重要特征
	— 平衡税	— 目前适用	— 适用于来自海外的数字服务 — 向接受服务方征税; 平台作为扣缴义务人
	— 显著经济存在	— 立法阶段	— 适用于符合当地收入门槛/用户门槛的海外数字服务提供商 — 自2019年3月公众咨询核定和公式利润归属规则
	— 数字服务所得税	— 目前适用	— 对海外提供的数字服务征收所得税 — 扣除成本的净税基, 核定利润率或贡献率 — 代扣代缴(平台)
	— 转移利润税及反常设机构避税措施	— 目前适用	— 针对转移到海外的利润适用40%处罚税率
	— 可能引入数字服务税	— 2018年进一步咨询	— 仅限于跨国公司和集团内交易 — 最低门槛与经济实质测试
	— 视为常设机构	— 政策讨论, 似乎未取得进展	— 将向印尼(或泰国)提供数字服务的供应商视为构成常设机构
		— 增值税措施取得进展	
	— 数字税	— 政策讨论	— 评估欧盟式的数字服务税和转移利润税制
	— 数字服务税	— 政策讨论	— 2019年5月的讨论文件
	— 转移利润税		
	— 销售与服务税	— 2020年生效	— 和数字服务税的影响一致

重新实施具有全球共识的“临时”措施？

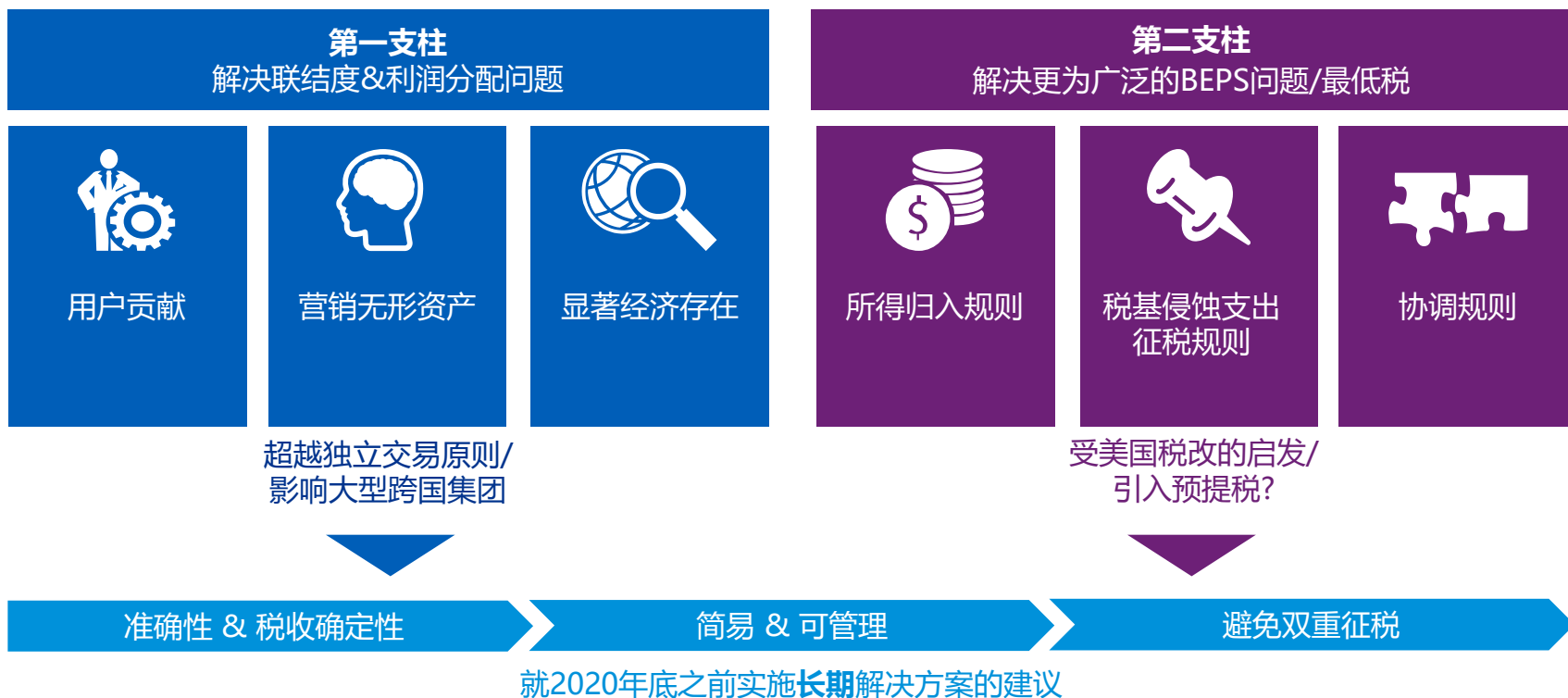
- 各辖区采取的（临时）措施是否会被OECD的建议措施所取代，还是会对这些措施进行补充？
- 在实施OECD长期措施之前，这些国家是否仍会继续执行数字服务税临时措施？
- 税收制度、税务管理水平和争议解决机制是否足以支撑OECD建议的措施？
- 对于跨国公司，其系统数据点和会计系统是否能够满足实施OECD建议措施所需的标准？
- 迅速引入国内措施是否增加了双重征税的风险？



4. 全球通用的解决方案? ——包容性框架的提案



OECD政策说明——2019年1月



OECD公众咨询（2019年3月）

四项提案

五个国家在提出四项提案方面发挥了主导作用

营销无形资产

市场国有权根据营销无形资产和市场之间的“内在功能联系”，对剩余利润征税



OECD
公众咨询



显著经济存在

如果跨国公司参与了一个国家的“经济生活”，便需要就其总利润纳税，包括常规回报



用户参与

如果在一些商业模式之中，用户参与对价值创造起到核心的作用，便需要把剩余利润分配给用户所在的国家



最低税率

对于按低税率纳税的利润，居民国和市场国可以对其进行二次征税，以营造全球公平的竞争环境

用户参与提案

目前，用户创造的价值无需在用户管辖区纳税



主要设计特点：

- **概要：**将已识别的数字商业模式“圈离”出来
- **联结度：**集团范围的经济联结度，但仅针对目标商业模式
- **利润归属：**如何量化用户参与对价值创造的贡献？
 - “三步法”：1) 剩余利润；2) 利润分割；3) 将利润分配给市场国
 - 利润分割——数据驱动的定量方法还是公式化方法？
 - 利润分配——相关市场收入/用户所在地？
 - 其它根据现有转让定价原则而进行分配的所得
- **挑战：**
 - 用户贡献创造的价值
 - 与用于其他“系统利润”的转让定价规则相协调
 - 争议解决机制
 - 这个解决方案能否经受住“时间的考验”？

营销无形资产提案

将跨国企业集团剩余利润的一部分分配给市场国，而不考虑营销知识产权的所有权关系



主要设计特点：

- **概要：**并非旨在将数字经济从其它经济形态中“圈离”出来——其范围包括各种依赖于营销型无形资产的企业
- **联结度：**集团范围的经济联结度，但仅针对范围内的企业
- **利润分配：**如何量化营销无形资产对价值创造的贡献？
 - “三步法”：1) 剩余利润；2) 利润分割；3) 分配给市场国
 - 利润分割——数据驱动的定量方法还是公式化方法？
 - 利润分配——相关市场收入的所在地？
 - 其它根据现有转让定价原则而进行分配的所得
 - 简化方案：市场内销售额的百分比（取决于集团的盈利能力）
- **挑战：**
 - 适度的利润归属会满足数字服务税的支持者吗？
 - 将利润从高利润率的国家转移至低利润率的国家
 - 与用于其他“系统利润”的转让定价规则相协调
 - 争议解决机制

显著经济存在提案

简化利润归属的经济联结点



主要设计特点:

- **联结点:** OECD于2015年发布了第1项行动计划中, 其中提到了由多种因素构成的显著经济存在概念
- **利润归属:** 公式分摊法或核定利润法
 - 用集团利润率(一个百分比)乘以市场销售额, 并使用人员、资产(和用户)等分摊因子对其进行调整
 - 适用于总利润(而不仅仅是剩余利润), 因此对于范围内的企业而言, 这两种方法将完全取代转让定价的独立交易原则
- **挑战:**
 - 很难就全球会计制度、分摊因子及其权重达成一致
 - 全球是否准备放弃独立交易原则?

最低税

反税基侵蚀措施支持下的最低税



主要设计特点:

- **概要:** 设定全球最低税收水平, 以营造公平竞争环境, 停止税收竞争。 通过以下两个规则, 对负担低税率的利润进行二次征税:
 - 1) 对受控外国公司适用所得归入规则 (如美国的GILTI)
 - 2) 税基侵蚀支出征税规则 (如美国的BEAT)
- **税基:** 在集团范围内或在国别基础上适用所得归入规则。制定受控外国公司的所得税会计制度 (例如使用修改后的财务账目)。可能排除实质性活动。税基侵蚀支出征税规则可以1) 不允许扣除或者2) 否认协定中的预提税 优惠。旨在对负担低税率的净利润征税——需要制定协调规则, 以便与所得归入规则相协调。该规则所涵盖的支出类型, 以及预提税所起的作用还尚未确定。
- **挑战:**
 - 如何就以下三个方面达成共识: 低税率、合并所得的规则、对实质性活动的排除
 - 这一提案极为复杂, 许多发展中国家可能不具备实施的能力

5. 构建BEPS 2.0世界的现实问题



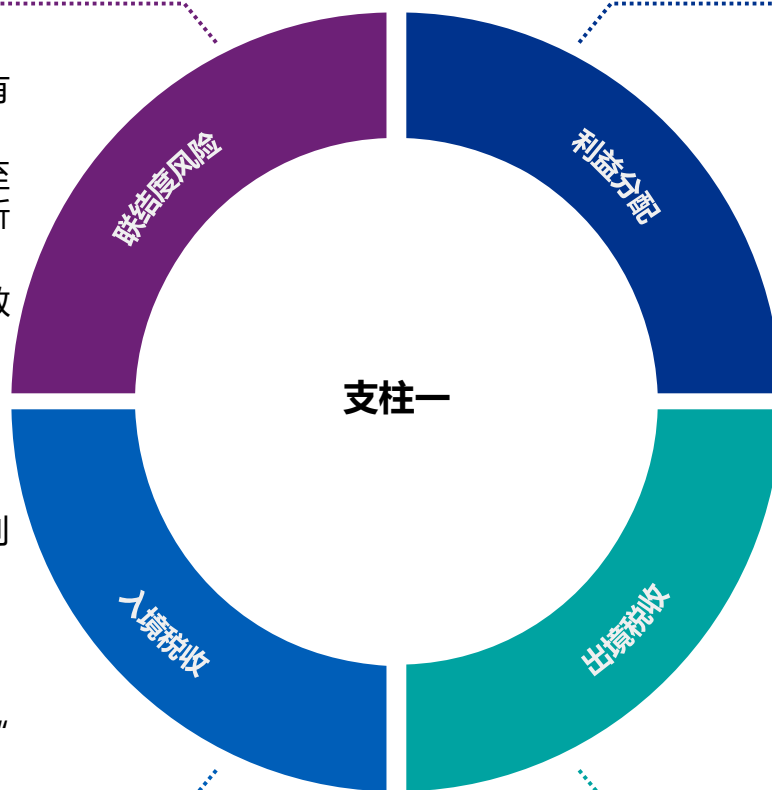
支柱一对跨国企业和各国造成的基本影响

更多的市场联结度风险

- 如果单边措施持续发展，将会有更多还是更少的风险？
- 各国真的会取消单边措施吗？至什么程度？（如，广泛的预提所得税）？
- 如何比较支柱一联结度门槛和数字服务税？

将会从引进来企业获得更多/更少的税收收入？

- 跨国企业集团的分配是否会达到/超过目前某些国家使用当地无形资产和地域性特殊优势（LSAs）征税所得的利润？各国是否会被迫取消这些措施？
- 新的转让定价调整机制能处理“受困利润”吗？



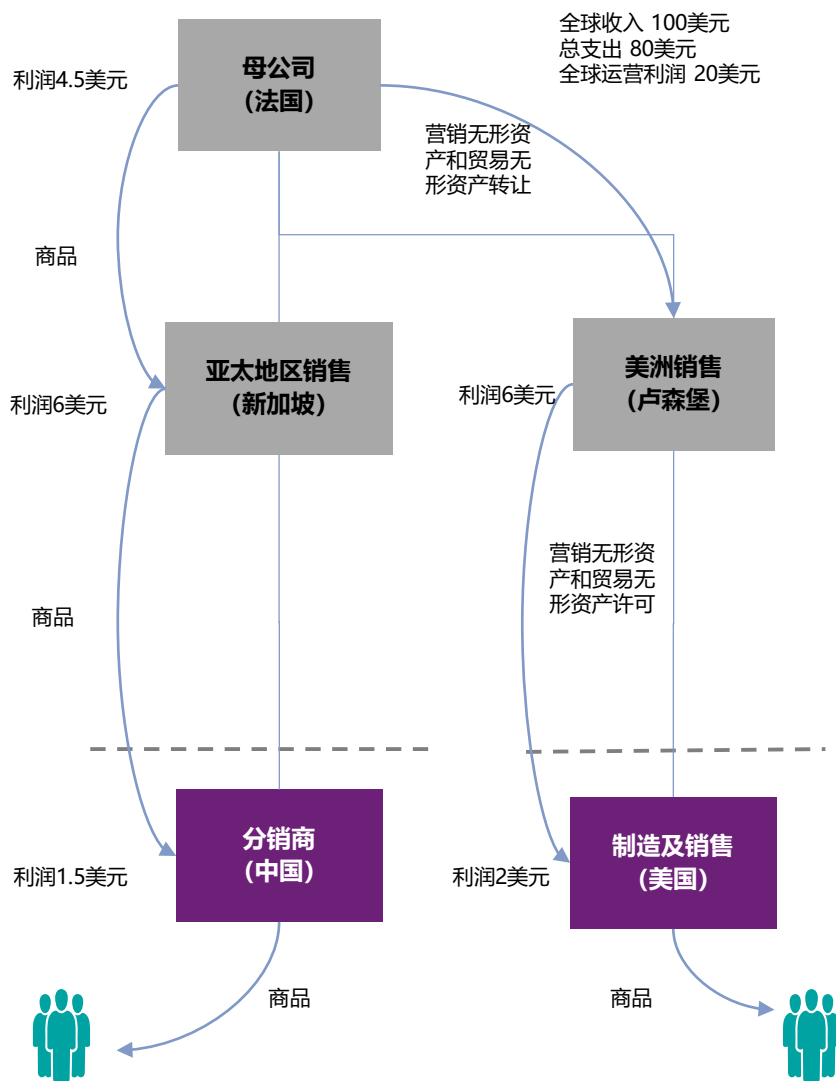
分配更多跨国企业集团利益

- 分配至当地子公司/分公司和远程实体存在
- 意味着外国税收抵免制度将有更多工作要做——但可以避免双重征税

对从走出去企业征得的税收收入的影响？

- 海外利润以及可能的境外税收抵免（FTC）？
- 企业利润汇回国内的计划？
- 各国CFC/GILTI规则政策的变化？

营销无形资产提案——对现有架构的影响



跨国企业架构——原始的

- 在美国为美国本国市场生产的商品——通过卢森堡公司获得许可的知识产权（营销和贸易）
- 在法国为中国市场生产的商品——经新加坡公司销售

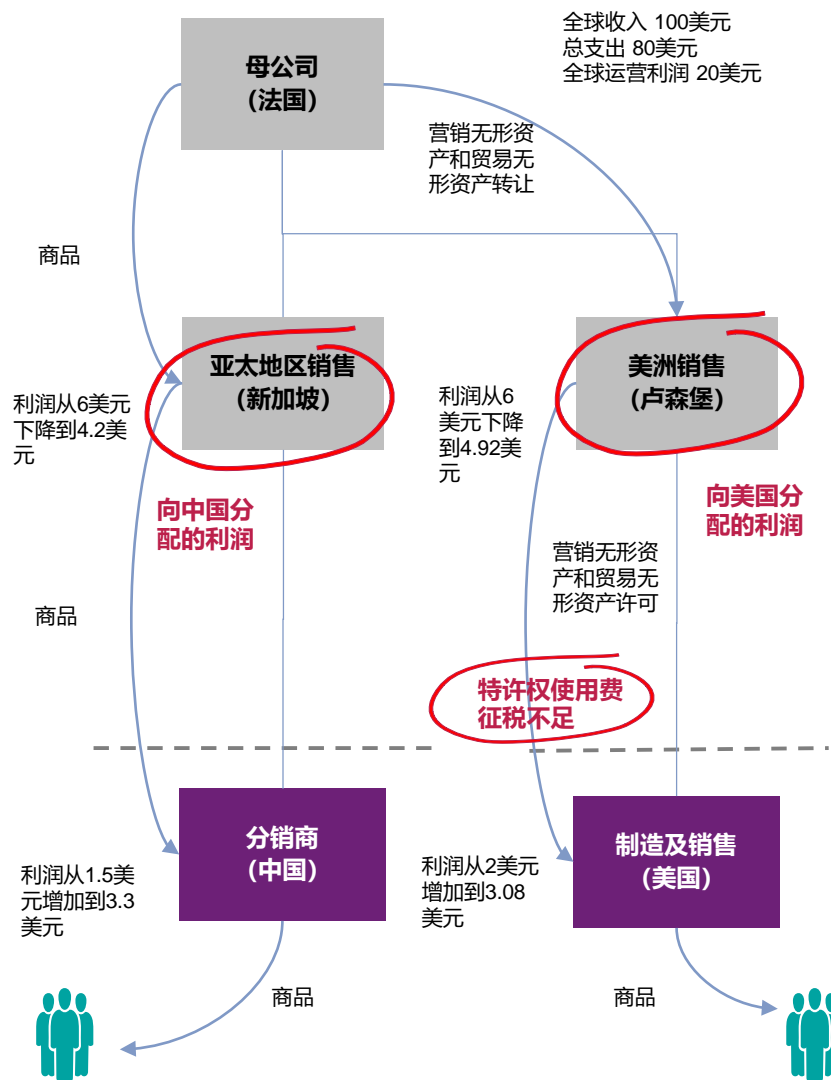
税收结果——原始的

- 大量利润留在卢森堡和新加坡公司
- 由商业实质支持：
 - **新加坡**：与产品线（在法国和中国批量生产）相关的DEMPE（“开发、价值提升、维护、保护和应用”）控制/方向功能
 - **卢森堡**：DEMPE功能，卢森堡基于独立交易原则买入知识产权以及持续买入新知识产权
- 在中国和美国的有限风险功能；尽管DEMPE的贡献得到承认，但回报是适度的
- 卢森堡公司和新加坡公司不受法国CFC规则约束；足够的商业活动和实质
- 根据BEPS 1.0规则，该架构是可持续的

财务结果——举例说明

- 全球收入100美元，全球运营利润20美元
- 销售额：中国50美元，美国30美元，其他地区20美元
- 成本加成：中国和美国均在当地成本的基础上加价10%（中美当地成本分别为分别为15美元和20美元）
- 利润分配：中国1.5美元，美国2美元，新加坡6美元，卢森堡6美元，法国4.5美元

营销无形资产提案——对现有架构的影响



营销无形资产方案——税收影响

- 按百分比将全球剩余利润分配给营销无形资产
- 用来将营销无形资产利润分配给市场国的销售百分比
- 使用传统的转让定价规则来重新计算卢森堡、新加坡和法国的利润
- 不再继续营销无形资产许可?
- 在架构中保留卢森堡和新加坡吗?

财务结果——举例说明

- 核定全球常规回报: 总支出的10% (总支出80美元)
- 全球非常规回报为12美元 (总利润20美元, 其中常规利润8美元)
- 核定营销无形资产30%的份额: 3.6美元
- 向中国分配剩余利润1.8美元 (50%销售额): 分配给中国的利润从1.5美元增加到3.3美元*
- 向美国剩余分配1.08美元 (30%销售额): 分配给美国的利润从2美元上升到3.08美元*
- 分配给新加坡的利润分配从6美元降至4.2美元
- 分配给卢森堡的利润从6美元降至4.92美元
- 法国销售 (20%) 本地产生: 法国剩余利润

* 高度简化——由于中国及美国的初始转让定价回报和视同全球非常规回报均占总支出的10%，所以可以简单的进行增加

企业及其税务顾问新税务工作表

◆ 跨国企业及其税务顾问为了适应新规则，将大力调整跨国企业架构和税务管理系统，还会在持续合规方面开展大量相关工作

评估

• 需确定的测量/定义分析:

- 跨国企业是否在新规则实行范围内
- 在各国联结度门槛是否被超越?

• 利润归属工作:

- 集团利润计算、划分和调整
- 计算常规利润和剩余利润——在集团层面、业务线层面还是主要实体层面
- 营销无形资产剩余份额和分配给各国的份额——可能需要对价值驱动因素进行深入分析

• 获得协定豁免

- 复杂的利润归属确定
- 与税务机关广泛接触

系统

• 商业会计系统升级为:

- 允许新的业务细分及市场细分
- 获得与范围、联结度和利润分配规则应用相关的许多类型的新数据

• 内部程序检修:

- 允许在更多辖区内，完成许多类型的税务记录和备案，包括：
 - 远程应税存在备案
 - 修改后的国别报告
 - 第三方分销商回报等

企业及其税务顾问新税务工作表

◆ 跨国企业及其税务顾问为了适应新规则，将大力调整跨国企业架构和税务管理系统，还会在持续合规方面开展大量相关工作

税收管理

• 全球多边税收框架

- 预计各国将在税务机关层面更加紧密地合作：
 - 税收信息交换
 - 多边税务风险评估和联合审计
 - 商定利润分配的多边框架
 - 多边争议预防和解决机制

• 跨国企业联合内部税收管理

- 跨国企业需要详细规划，其中需要：
 - 改革性和全球性的方法，以应对税收风险评估和管理
 - 扩大税务团队，增加与新税务机关多边机制的合作
 - 加强与业务线和IT团队的合作，以开发所需的新数据及记录

重新架构

• 升级跨国企业架构

- 现有的跨国企业架构可能导致税收效率低下，由此可能需要解散架构
 - 主体架构
 - 知识产权持续架构

• 最大限度地减少税收流失及获得减免

- 根据如何在最终规则下对特定主要公司/业务线利润征税，改革后的架构可能有利于：
 - 最大限度地减少税收流失，如通过修改公司税收协议或业务流程以使用联结度规则
 - 最大限度地获得双重税收减免
- 这可能包括将某些集中化的运营分解为单独的实体链，或者拆分某些业务线

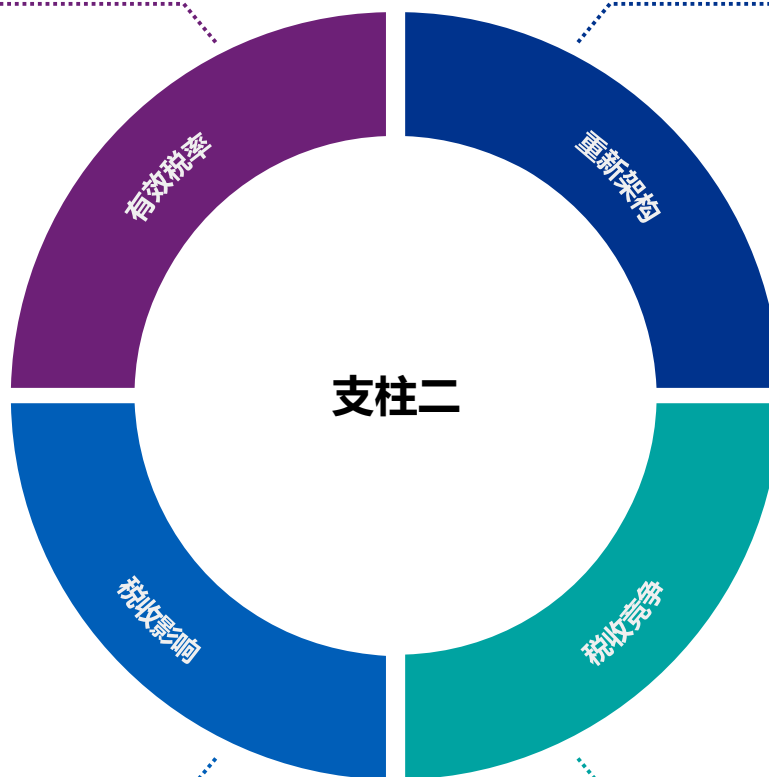
支柱二对跨国企业和各国造成的基本影响

对跨国企业有效税率造成的影响

- 跨国企业面临有效税率增加？
- 母国和中间国的所得归入规则——对在投资国享受税收优惠的企业的影响
- 来源国的税基侵蚀规则——对在本国享受税收优惠的企业的影响

税收收入更多还是更少？

- 优先使用所得归入规则还是税基侵蚀规则？
- 跨国公司海外利润和境外税收抵免的需求？
- 与支柱一并行的影响？



跨国企业重新架构

- 跨国企业重组以解散低税收国家的实体？
- 集散中心销售实体，融资、知识产权管理实体
- 公平的竞争环境？

税收竞争加剧？

- 跨国企业税收筹划和税收优惠有效性的局限性加剧了税收竞争？
- 各国企业所得税税率降至全球最低税率？

企业及其税务顾问新税务工作表

跨国企业及其税务顾问为了适应新规则，将大力调整跨国企业架构和税务管理系统，还会在持续合规方面开展大量相关工作

评估

- **税收相关计算：**
 - 范围规则应用，如受监管行业，关联方交易比例，控制关系确定
 - 所有受控外国公司的有效税率的计算，即会计数据汇编和调整
 - 征税不足付款规则的税收计算，全球税基侵蚀协调规定的应用
 - 应税规则的协定分析

系统

- **商业会计系统升级为：**
 - 允许为受控外国公司有效税率确定准备新的税务会计记录
 - 集团会计系统，以允许“跟踪”税基侵蚀规则相关的付款
 - 生成税务风险管理新指标的系统

税收管理

- **跨国企业联合内部税收管理**
 - 改革性和全球性的方法，以应对税收风险评估和管理（即处理全球税基侵蚀协调机制）
 - 扩大税务团队，增加与新税务机关多边机制/争议解决的合作
 - 预提所得税风险管理和返还申请

重新架构

- **多余的跨国企业架构**
 - 可能需要解散低税收国家的现有跨国企业架构：
 - 主要架构
 - 知识产权持续架构
 - 融资架构
 - 根据所得归入规则，可能需要为母公司和中间公司重新确定居民国
 - 抵消税收优惠架构的影响

KPMG Global为模拟影响而新开发的软件

- KPMG Global为评估第一支柱和第二支柱的影响，开发了一个全面的模型
- 该模型对（单独或组合使用）各种方法的影响进行了预测，这些方法来自于
 - 支柱一
 - 支柱二
 - 单边数字服务税
- 可用于情景建模，以了解在一定时间内，上述方法对全球现金有效税率将产生何种影响
- 利用该模型，可选定两个情景与当前情景进行对比，并生成直观且极具影响力的对比结果



KPMG Global的新软件——数据输入

步骤	举例	可供选择/切换的方案
0. 从何种利润着手?	全球息税前利润（即模拟集团转让定价的基础）	<ul style="list-style-type: none">• 细微差别：根据业务进行划分？在整个实体层面？• 包含收益剥离规则，对利息征收30%的预提税• 考虑到当地账簿的税额差异（例如知识产权的摊销）
1. 确定常规利润	成本加成15%（集团的转让定价政策）	<ul style="list-style-type: none">• 集团现行的转让定价方式VS简化的转让定价方式？
2. 确定剩余利润	全球息税前利润 -/- 常规利润	
3/4. 分割剩余利润	<ul style="list-style-type: none">• 营销型无形资产和技术型无形资产• 销售&营销费用与研发费用的三年平均值• 根据销售&营销费用与研发费用的比率来分割剩余利润	<ul style="list-style-type: none">• 集团现行的转让定价方式VS简化的转让定价方式？• 销售&营销费用与研发费用涵盖的范围？
5. 在各管辖区间进行分摊	<ul style="list-style-type: none">• 归属于营销型无形资产的利润（MIP）：基于区域销售额与全球销售额的比率• 从欧盟知识产权所有者与美国知识产权所有者的利润中扣除需重新分配的利润• 技术型无形资产：基于区域销售净利润与全球净利润的比率	<ul style="list-style-type: none">• 使用全部销售额还是特定种类的销售额（例如用户参与活动所产生的销售额）？• 是否将MIP的亏损纳入考虑？• 是否考虑通过重新分配利润来追回(claw back)已摊销的知识产权？• 是否使用其它分摊参数？
6. 计算应纳所得税额	<ul style="list-style-type: none">• 对常规回报征收企业所得税• 对归属于营销型无形资产的利润征收企业所得税• 对归属于技术型无形资产的利润征收企业所得税	

6. 待解决的问题



包容性框架工作时间表





问答





所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2019毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。在中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的注册商标或商标。