



【TP 知·道】转让定价线上研讨会

SaaS业务出海分享

分享嘉宾



利浩智

合伙人
转让定价

T: +86 (20) 3819 2170
vincent.li@cn.pwc.com



背景

- 利浩智先生2006年毕业于中山大学并加入普华永道广州，为客户提供中国税务及商务的咨询服务。
- 2007年，利先生开始专职负责转让定价工作，向客户提供包括协助向中国及外国税务机关申请预约定价安排（APA），进行合理的转让定价筹划，准备转让定价支持文档，就转让定价审计进行辩护，为“走出去”企业提供境内外的转让定价咨询等事宜，涵盖了电子通讯、电子计算机、跨境电商、钢材、医药化工、食品、日用品、运动器材、物流运输、金融及保险、汽车及汽车零配件、房地产及其配套服务等行业。

行业经验

- 2009年，利先生协助客户完成了广东省国家税务局辖下的**首例双边预约定价安排**；
- 2010年，利先生协助客户完成了**中国的首例相互协商程序**，解决了企业双重征税的问题；
- 2011年，利先生协助客户完成了**中国的首例中新（加坡）双边预约定价安排**。
- 2019年，利先生协助客户完成了**三例中美（国）双边预约定价安排**，涵盖了位于中国三个省份的企业。
- 2021年，利先生协助客户完成了**三例中韩（国）相互协商程序和三例双边预约定价安排**。
- 2021年，在中国单边预约定价安排简易程序法规正式出台前，利先生协助客户在试点地区（广东省）完成了**采用该法规的单边预约定价安排**。
- ...
- 2025年，利先生协助客户完成了一例**中美（国）双边预约定价安排**，以及两例**中韩（国）双边预约定价安排**。至此，利先生协助一大型半导体集团完成了所有在华LCD/OLED面板、模组以及分销公司的双边预约定价安排。
- 目前，利先生正在协助处理多例中国与香港的双边磋商，多例中国与日本、韩国以及美国的双边预约定价安排申请，以期协助客户解决潜在的双重征税问题。
- 利先生定期在专业研讨会上就转让定价有关课题作演讲，并就BEPS，无形资产，集团内劳务与各级税务机关有深入的交流。

专业资质

- 利先生毕业于中山大学，并获取了硕士学位。
- 利先生现为中国税务师协会会员。
- 利先生现为暨南大学研究生校外导师。

分享嘉宾



李玮嘉

合伙人
转让定价

T: +86 (755) 8261
8232
marc.li@cn.pwc.com



背景

李玮嘉先生在普华永道任职逾20年，其中包括外派普华永道香港及普华永道美国工作。在普华永道工作期间，李玮嘉先生为许多大型跨国企业客户（包括总部位于亚太地区及北美地区的客户）提供服务，并拥有良好的项目管理能力，特别是针对一些跨国跨地区的服务项目。

自加入普华永道以来，李玮嘉先生一直专注于提供转让定价服务，拥有较丰富的中国、香港及美国的转让定价实践经验。李玮嘉先生曾协助客户进行全球转让定价重构及筹划，另协助安排美国及欧洲之间的成本分摊协议。

行业经验

李玮嘉先生拥有服务大型跨国企业的丰富经验，为各行业客户提供跨境转让定价税务咨询及价值链重构服务，亦协助多种行业客户顺利在香港及美国上市。

李先生擅长的服务类型包括：集团价值链重构及转让定价筹划、集团跨境关联交易之转让定价咨询服务、总部成本下沉之转让定价筹划服务、集团全球转让定价文档及合规服务、集团转让定价税收争议解决服务、企业上市转让定价筹划及咨询服务、企业并购之转让定价风险评估服务、集团转让定价管理咨询服务。

李玮嘉先生拥有丰富的服务“走出去”企业的转让定价经验，向行业多个大型知名集团提供专业转让定价服务。

专业资质

李玮嘉先生曾作为演讲嘉宾应邀参加Tax Executives Institute 和普华永道美国联合举办的税务精英外部研讨会（分别于纽约及底特律召开），另作为演讲嘉宾在Lake Geneva参加普华永道Transfer Pricing Master Series研讨会。

李玮嘉先生曾就读于巴黎高等工商管理学院，并获得欧洲工商管理硕士学位。李玮嘉先生为中国注册税务师。

分享嘉宾



罗钦

经理
转让定价

T: +86 (20) 3819 2392
matthew.luo@cn.pwc.com



背景

- 罗钦先生于2017 年加入普华永道，专职负责转让定价工作，现任普华永道中国转让定价服务经理。

行业经验

- 罗先生向客户提供转让定价服务，包括转让定价方面的健康检查和潜在风险评估、关联交易架构搭建和定价合理性支持、转让定价合规性文档和国别报告准备、税企转让定价争议解决、单边和双边预约定价安排申请谈签等事宜。
- 服务的客户行业涵盖精密制造、化工产品、电子通讯、医疗器械、家用电器、服装、食品、化妆品、 宠物、互联网、银行等。

罗先生参与的项目包括：

- 大型集团内部交易的转让定价高阶评估和风险识别，建议关联交易和价值链优化路径；
- 走出去企业的关联交易架构搭建，建议匹配企业短中长期发展的解决方案，提供落地实施指导；
- 针对中美贸易战下企业的供应链优化提供可行思路，建议供应链转型的要点，提供技术支持；
- 准备中国内地、香港和境外的转让定价合规性文档和国别报告，协调统筹走出去企业在境外实体的转让定价合规；
- 协助某化工企业和某食品企业应对税务机关提出的挑战，协助某半导体企业、某宠物食品企业和某奢侈品企业应对海关提出的挑战；
- 协助某快消品跨国企业完成单边和中美双边预约定价安排的申请。

专业资质

- 罗先生现为中国注册会计师

- 1 SaaS出海特点以及发展路径
- 2 常见的转让定价模型以及挑战
- 3 其他税务考量
- 4 总结

分享主题



SaaS出海特点以及 发展路径

SaaS出海背景



中国市场竞争加剧

- 受中国市场竞争加剧的外压与自身寻求突破的内生需求双重驱动
- 拥有长期沉淀的技术实力与丰富的产品经验，作为出海发展的根基



海外市场潜力广阔

- 用户付费意愿强，客单价较高，盈利空间显著
- 海量中小微企业，其数字化转型需求迫切，增长空间广阔



国际巨头先发优势

- 直面国际SaaS巨头在产品成熟度、品牌影响力上积累的先发优势
- 需深入洞察不同市场用户习惯，弥补品牌差距，建立初步市场认知与用户信任基础



组织架构协同整合

- 人才的全球化分布与客户的本地化需求
- 需搭建跨越时区的远程协作架构，整合全球人才资源，打通研发、销售与服务端的职能壁垒

SaaS出海发展路径

01

前期探索

- 难以直接复制国内的成熟模式
- 验证海外市场需求的可行性
- 所有活动围绕跑通产品市场适配展开

多语言适配、功能调整到商业流程本地化等各方面，都需要基于用户反馈快速迭代，因此该阶段以研发和产品为主

02

中期扩张

- 完成产品市场适配验证
- 海外营收规模和用户留存率提升
- 运营架构、业务发展和本地化需求的矛盾

对各业务环节的职能进行细分，并组建对应的专业团队，由不同主体分别承担不同功能

03

全球化布局

- 与本地用户、合作伙伴的协作更紧密
- 本地运营团队扮演愈发重要的角色
- 进一步开拓新的海外市场

通过新设公司或将现有公司转型的方式，构建适配全球差异化市场的多主体运营架构

2

常见的转让定价模型 以及挑战

常见的转让定价模型以及挑战 (1/3)

01

前期探索

- 难以直接复制国内的成熟模式
- 验证海外市场需求的可行性
- 所有活动围绕跑通产品市场适配展开

多语言适配、功能调整到商业流程本地化等各方面，都需要基于用户反馈快速迭代，因此该阶段以研发和产品为主



境内业务主体



境外辅助支持公司

1) 以境内公司作为业务与研发主体，承担全链条的功能与风险

2) 以境内公司为主导，境外关联方提供研发、销售等辅助支持的模式

这种模式下，境外关联方人员配置和商业活动较简单，功能风险和价值贡献相对有限，应按照独立交易原则获得与其从事活动相匹配的常规回报

境内业务主体应享有超额收益或承担亏损

常见的转让定价模型以及挑战 (2/3)

02

中期扩张

- 完成产品市场适配验证
- 海外营收规模 and 用户留存率提升
- 运营架构、业务发展和本地化需求的矛盾

对各业务环节的职能进行细分，并组建对应的专业团队，由不同主体分别承担不同功能

★ 业务主体 ● 无形资产平台 ▲ 多个服务提供商

1) 无形资产平台:

- 识别是否会形成专注服务于海外市场的无形资产
- 选择合适的境外无形资产平台搭建地点
- 应用DEMPEP方法分析无形资产的价值贡献
- 考虑运用成本分摊协议

2) 特许权使用费:

- 许可方和被许可方的功能分析
- 被许可方/业务主体的受益性
- 当地税务风险管理要求 (如业务初始阶段的亏损处理)

3) 集团内服务, 如合约研发服务、本地营销及销售支持服务、人力/财务/法务等运营支持服务等

- 六项测试
- 收费方式、分摊因子和比例

常见的转让定价模型以及挑战 (3/3)

03

全球化布局

- 与本地用户、合作伙伴的协作更紧密
- 本地运营团队扮演愈发重要的角色
- 进一步开拓新的海外市场

通过新设公司或将现有公司转型的方式，构建适配全球差异化市场的多主体运营架构

★ 多个业务主体 ● 无形资产平台 ▲ 多个服务提供商

除了中期扩张阶段提到的转让定价考量，还应留意：

- 1) 关联交易模式的潜在转变：
 - 以真实、清晰、可验证的商业理由作为支撑
 - 对转变前后的功能风险变化进行详细记录与分析
 - 对转变前后的定价提供基准分析支持
- 2) 强化税务确定性
 - 税收事先裁定
 - 预约定价安排申请

3

其他国际税务考量

其他国际税务考量

1

控股架构设计

- 税收协定待遇的合规适用
- 缺乏商业实质的架构在当前税务环境下不可行
- 控股架构与运营架构的联动

2

支柱二规则

- “国家（地区）优惠税率 + 各国征税权不透明”的作法不可行
- 基于经济实质的税收优惠安全港规则
- 商业实质与利润分配相匹配的重要性

3

流转税与数字税的双重影响

- 不同国家（地区）对SaaS服务的流转税征税规则各不相同
- 一些国家（地区）仍对数字服务收入（包括SaaS）征收数字税

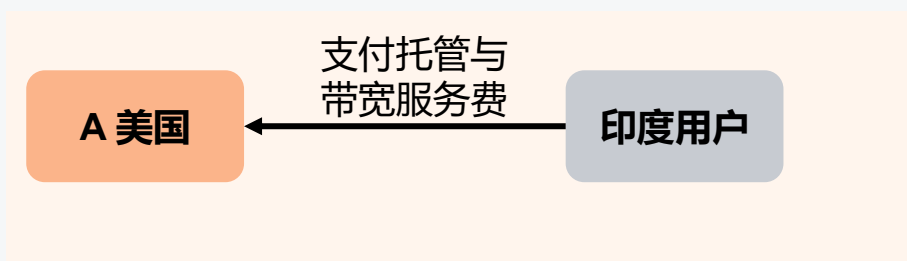
4

常设机构的风险

- SaaS的“无实体”特征不是免税保障
- 部分国家将服务器所在地视为PE认定因素
- 劳务派遣亦是PE的风险触发点

A集团在印度的税收争议

模式一：直接订阅模式



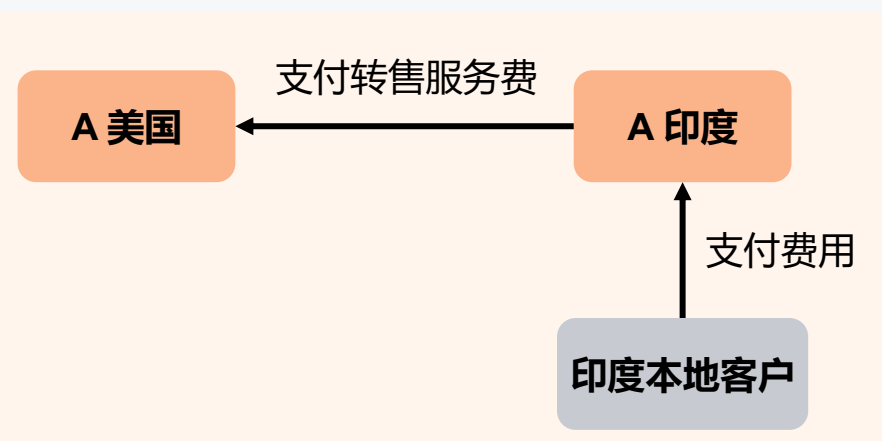
争议：是否征收预提所得税

德里高院 (2025) & 最高法院 (2026) 终审判决：

- 不构成设备特许权使用费 (A美国保留服务器控制权)
- 不构成版权特许权使用费 (仅获得非排他访问服务，无 IP 商业利用权)
- 不构成技术服务费 FIS (无技术“提供”)

结论：属于商业利润，在无 PE 情况下印度免予征税

模式二：本地转售模式



争议：A 美国是否在印度构成 PE

德里高院 (2023) 裁定：

- 仅凭公开信息判定 A 美国拥有印度数据中心 PE 属于事实错误
- 考虑到事实仍待最终评估，作为过渡裁决，下调扣缴比例至 8% (原要求16%)

结论：转售模式下，境外母公司在印度仍面临常设机构联结点审查风险

4

总结

总结



前置性转让定价规划

- 有效降低全球各辖区的税务合规风险，减少税企争议
- 通过合理的价值链重整优化企业整体税务效率，为业务发展提供有力支持



持续性转让定价监控

- 在不同发展阶段，持续梳理集团各主体的功能风险定位、无形资产（包括DEMPEP功能）对集团价值链作出的贡献、以及转让定价安排与企业业务运营的适配程度，适时进行调整
- 若海外业务在功能风险配置、价值链布局及利润归属逻辑上与国内业务呈现本质差异，应当采用差异化的转让定价模型



规范性转让定价管理

- 建立集团转让定价相关制度和流程
- 完善支持性资料的收集和归档

欢迎关注



利浩智 Vincent
普华永道中国内地
转让定价服务合伙人



李玮嘉 Marc
普华永道中国内地
转让定价服务合伙人



罗钦 Matthew
普华永道中国内地
转让定价服务经理



欢迎查阅近期发布的【TP知·道】中国SaaS企业出海的转让定价考量
https://mp.weixin.qq.com/s/Mv_Nm7XXhTQVV7pyPHOMJg

谢谢！

本刊物中的信息仅供一般参考之用，而不可视为详尽的说明。相关法律的适用和影响可能因个案所涉的具体事实而有所不同。在有所举措前，请确保向您的普华永道客户服务团队或其他税务顾问获取针对您具体情况的专业意见。