

转让定价运营管理 (OTP)

科技引领转让定价系列一

人员 | 流程 | 技术 | 数据



近几年来，随着国际和国内对转让定价越来越多的关注，更多的企业对于如何在运营管理中，实施、管理和监控关联交易定价提出了更高的要求。随着BEPS时代的到来，企业被要求信息更加透明化，各国税局也要求提供更详细、可溯源的数据。同时，全球供应链的重塑、社会对ESG的关注和要求，以及疫情后的并购潮，这些也进一步需要企业重新审视关联交易安排，加强内部定价管控，提升管理效率。

运营管理中的转让定价问题：

即使有了清晰的转让定价方法和设定，企业的财税人员仍然会在运营管理过程中碰到很多问题，比如：

- 集团涉及多个业务单元和价值链，如何准确编制交易/活动级别分部损益明细？
- 各类成本中心繁多，如何将成本分配至相关服务接受方，让每一笔费用都可以清晰地溯源？
- 预约定价安排签署后，如何进行定价管理，才能使企业的利润能够达到约定的利润水平？
- 年末调整在实施上碰到困难，如何降低年末调整，实施主动管理？产品涉及种类太广，调整产品价格带来的工作量巨大，如何有效调整？
- 企业的实际利润水平和预算利润水平总有差距，如何执行主动型数据分析，做到实时监控，及时识别并管理风险点？
- 财务系统不支持转让定价申报和分析的需求，需要人工花费大量时间抓取数据和数据分析。无法补充人员，怎么办？

解决问题过程中的难点：

这些问题并非无解，但是实际操作中却难以实施，主要是受到四个方面的影响：

人员

- 工作既繁琐重复又需要专业知识。专业人士需要花费大量时间在繁琐的工作中。而非专业人士又很难基于数据提供有价值的见解，并发现重大税收风险。
- 企业的人力资源有限，且有人员轮换。

流程

- 缺乏针对税务和转让定价的数据政策，缺乏规范性。

技术

- 现有系统无法互相借鉴和沟通。
- 缺乏工具或缺乏对可用工具的认识。
- 过时或不可调整的工具和模型，无法应对更新的需求。

数据

- 大量原始、非结构化的数据，需做进一步的处理。
- 多个数据提供方之间的协作有限。

专业、技术和流程变革助力转让定价运营管理



转让定价运营管理可以带来的收益



实现交易层面的价格管理

利用定制的转让定价模板实现产品价格和服务交易定价的精细化管理和调整。



数据梳理和流程优化

梳理不同的数据来源，建立数据规则，让管理流程更优化，从而提高效率。



提高准确性及合规性

使用具有内置验证及参数的自动化流程来处理数据，并确保执行TP政策时无需进行特别调整。



选择清晰的OTP框架

结合TP政策、相关风险、参与方责任和相关资料，以建立一致且可靠的数据控制和监控机制。



易操作、早洞察

采用自动化的方式进行数据准备和操作，使操作者可以更高频次地运行多维度的数据分析，及早洞察风险和机遇。



就风险和机遇获取专家建议

获取专家的意见，从而确保转让定价计算、分部损益等符合各地的转让定价原则和合规要求。



获得完全可视化且透明的数据

使用数据可视化工具，一站式获取所有实体、所有交易的各类关键转让定价指标。



释放资源

使用先进的数据处理工具，可以大量节省数据处理和计算的时间，从而完成更多增值工作。

如何开始转让定价运营管理



若您想了解更多与转让定价运营管理相关的最佳实践，及其如何有益于贵公司，我们很乐意在您方便的时候，与您就上述服务和工具进行更详细的讨论。

联系我们

王晓悦
主管合伙人
转让定价
T: +86 10 8508 7090
E: xiaoyue.wang@kpmg.com

严佳
总监
转让定价
T: +86 21 2212 3484
E: ellen.yan@kpmg.com

徐猷昂
合伙人
转让定价
T: +86 755 2547 3510
E: robert.xu@kpmg.com

