

半導體與光電產業 財稅法律新知

Dec. 2019 Vol.1

本期內容

- 綜合觀點：半導體與光電公司關注的十項議題 1
- 半導體與光電產業併購觀察系列之一：
全球IC設計產業整併不斷，台灣業者不可缺席 4
- 時事議題：從德儀終止經銷合作談半導體國際經銷合約 8
- 法規解析：按所得淨額扣繳新制，半導體與光電產業涉外給付勞務費可
多留意適用 9

綜合觀點： 半導體與光電公司關注的十項議題

資誠聯合會計師事務所 / 鄭雅慧 會計師

鄭雅慧會計師於資誠新竹分所執業二十餘年，服務的客戶群大多屬於半導體業與光電業公司，因而累積了服務專門產業客戶的長期經驗，對產業特性之於企業營運連結也頗有觀察，本刊特地專訪鄭會計師，從產業特性的角度談半導體公司與光電公司應留意的財稅議題。

問：以您對半導體產業與光電產業的長期觀察，較重要的議題或環節是？

答：這兩個產業相較於其他產業，有下列幾項特色：技術變化快速需持續研發、業務深受國際環境變動影響、供應鏈專業分工、公司資訊透明度較高、專業經理人比例高，因為這些特色，所以在營業秘密與資安管理機制、公司治理與法遵日常、留才攬才、商業合約談判與經營風險管理、各種交易伴隨的租稅規畫、併購議題與集團整合、組織分工與移轉訂價、資本管理、募資與股權規畫等方面，都是需特別留意的環節。

問：在資訊流通快速、同業競爭激烈的環境下，您對資安與營業秘密重要性的觀察與建議？

答：近年台灣發生許多知名的營業秘密外洩事件，特別是半導體產業與光電產業，由於各種資安議題如惡意挖角、內鬼、洩密、駭客入侵等威脅層出不窮，許多公司也會擔心自己會成為下一個受害者，除了公司自己的資訊遭竊損失，甚至要背負洩漏客戶機密的損失賠償責任，所以有些公司已逐漸投入營業秘密與資安管理預算。以半導體產業來說，因半導體產業的供應鏈深廣綿長，半導體產品也愈來愈複雜，營業秘密保護與資安管理除了基本的研發與產品範圍，客戶、供應商及第三方也要考慮列入防護範疇，並按照產業與營業特性來規畫、洽詢對產業有了解的顧問團隊進行合作，比較能夠在有限的資源中達成妥適的營業秘密保護與資安管理機制，如果也進一步做到證據保全，在訴訟時或其他必要的時機也可具體維護公司的權益。

問：據了解，您長期積極親自參與每一家客戶的董事會，請問您從董事會所觀察到的半導體與光電產業公司的治理特色為？

答：近年來，各方對公司治理與企業社會責任愈來愈重視，董事會與各功能性委員會的角色也因此更顯重要，專業的董事在決策評估、監督管理、諮詢建議等環節較能具體發揮預期功能，協助公司增進公司治理品質。台灣高科技產業發展多年，也培養很多優秀的專業人才，如果公司能透過選任過程選出優質董事，並與董事形成良性互動(例如管理報表資訊提供之於經營建議)，對公司是很好的幫助。

另外，我想順便談一談資訊管理的二個議題，一是金管會對上市公司財報自編能力、完整度及品質仍持續要求，加上法規複雜變動快速，所以會計部門的與時俱進、報表系統維護

更新都需重視。二是公司的公告訊息，除了設置專人負責公告事宜外，也需有內部管理機制(包含應公告事項的檢核、相關法規的對應及公告資訊的用字遣詞等)，以便能把握即時性並兼顧合適的揭露原則，也能提升公司治理與公司形象。

問：隨著人工智慧多元應用的發展商機，半導體和光電產業在供應鏈整合、產品布局、技術開發等層面，有更多的策略合作或資金需求，因此衍生引進策略投資人入股、技術合作、產線代工....等各種交易安排，請問您看待這些交易的財稅基本建議為？

答：隨著合作模式多元化，不論是公司高階主管、幕僚或外部的會計師、律師，在考量各種合作模式時，都需有較完整的通盤評估，例如合作的方式、交易如何進行、書面合約設計、隱含風險評估、所涉稅務成本、財務報表呈現....等，要注意的地方很多，我在此先提出三個基本建議如下：

- 1) 現在國稅局查稅或會計師查帳，其實有很多時間都在做交易背景梳理、確認交易的商業目的，才能判斷合理的財稅處理。所以問清楚完整的背景資訊，再談財稅規劃與判斷，才能確定走在對的方向上。
- 2) 半導體與光電公司是高研發含量及高度資本密集的產業，資本募集與股權規劃是經常被討論的議題。因策略性合作而參與他公司老股買賣或新股認購交易者，首先要注意價格合理性、股權比例、董事會席次安排等問題，有些股份交易因隱含公司的發展潛力而有較高溢價，亦應留意國稅局未來查核轉投資損失或售股損失時會對買價與淨值不相當提出質疑。
- 3) 涉及技術合作者，通常有共同研發共享成果、特定專案委託開發(NRE project)、授權等方式，視各方的訴求、優勢或後續的業務計畫，兼考量財稅影響結果，以決定合適的方式，不管選擇哪一種方式，合約盡量妥善約定清楚並順應產業實務通則，如果合約過於簡陋或記載不全，除了容易發生爭議，也可能讓權益受損。

問：員工分紅費用化後，科技業者似乎較難透過股票獎酬達到留才與攬才效果，中小型業者的薪酬水準也不易與大型企業競爭，請問您對留才與攬才的看法與建議？

答：員工分紅費用化自2008年到現在也有十餘年了，分紅配股作法的確大幅減少，進而員工認股權憑證、限制員工權利新股(即限制型股票)及庫藏股轉讓給員工等成為當下有效的獎酬

工具。以公開資訊觀測站所公告的資訊(截至2019/10/17所統計)來說，累計約有222家公開發行公司曾發行限制型股票，當中有57家為半導體與光電產業公司；歷年來上市櫃公司買回庫藏股也大多以轉讓給員工為主要目的；至於員工認股權憑證，在公開發行公司與非公開發行公司仍持續廣為運用，尤其是新創公司或有上市櫃規畫的公司；另外於2018年8月公司法修正後，非公發公司發行特別股有更靈活多元的種類（例如黃金股），也可以發行低面額股或無面額股，對關鍵人才有更多靈活工具選擇，有助於在公司發展的不同階段達成留才攬才與股權規畫多層面的訴求。

隨著大環境變遷，除了股份獎酬工具，許多公司也逐漸納入其他獎勵方式或通盤考量人資制度各項設計，例如有位光電大廠的董事長曾與我分享，公司除了持續獲利以提供人才有競爭力的薪酬外，讓員工有良好的學習成長環境、職涯發展及內部創業機會，也是重要的留才條件。



問：半導體與光電業併購案發生頻率高，就您參與過的併購案中，最值得分享的觀察與建議是？

答：併購案討論範疇大致上包括工具選擇、盡職調查、稅務成本、對價決定、法遵作業、對財務報表的影響等，每一項都是非常重要的環節。在併購實務方面，我想先分享三個建議給大家參考：

- 1) 過去台商在併購過程中較少通盤考慮併購後的具體整合措施，例如策略、變革管理、組織、業務、財務會計、人力資源管理、稅務及法律、資訊系統整合等層面，但現今的法規複雜、組織分工細緻、企業文化差異、人力流動誘因多，因此併購後的整合規畫宜納入事前評估，以免在整合上沒有共識，難成一家。
- 2) 半導體與光電公司的價值常繫因於技術或研發能力，所以在併購交易中比較有機會獲致較高的溢價(即買方願意出較高的併購對價)。併購對價分成兩部分，第一部分是可辨認的有形、無形資產與負債之公平價值，第二部分就是商譽。商譽金額是透過收購價格分攤報告的分析計算過程來決定，不論是財務報表收購法會計處理或稅務上認列商譽攤銷抵稅，收購價格分攤報告都是很重要的佐證文件，建議公司在決定併購對價時也留意商譽可能金額，並評估商譽相關財稅(註1)影響。
- 3) 另外，保密問題要特別小心，在併購過程中，參與人員若不夠謹慎，而走漏消息，不僅可能破壞併購交易，也很可能引發內線交易的風險。因併購所引起的內線交易案件其實不乏多見，要承擔的法律責任、賠償及名譽損失都是不小的代價！

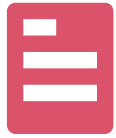
問：請問您觀察業界的組織分工與移轉訂價，心得與建議為？

不論是台商或外商，按集團各BU事業體或功能性個體(例如工廠、研發中心、接單中心、服務據點)分工運營都是組織分工的常態，各集團透過投資架構規畫、交易模式設計與功能定位、移轉訂價規畫等過程，大多都能達成組織分工的訴求。不過，就我多年觀察，有幾個心得分享如下：

- 1) 投資架構規畫(控股架構)盡量避免層層疊疊，現在有免稅天堂經濟實質法規範，CFC也將上路，直接投資或精簡控股架構已是基本原則；投資架構調整有幾種方式，例如股份轉換、股份買賣、合併、解散清算等，除了評估稅務成本，也需留意執行面環節，特別是重大的資金流程是否有充裕的調度時間與彈性。
- 2) 在半導體產業，許多外商企業的移轉訂價大多是在集團母公司統一的政策與管理框架內，按照功能屬性配置相應的利潤。這種移轉訂價實務上是單純明確，只要符合常規水準，遭補稅的風險相對較低，但是外商常有一次性移轉訂價調整(註2)或集團內管理服務費，這些項目也許是受國外母公司指示而來，如果沒有對交易必要性與合理性有具體書面記錄並事先確認符合損費認列規定，國稅局查核時很可能面臨補稅風險。
- 3) IC設計公司長期以來在美、日、韓及中國大陸常需要設子公司以提供當地客戶服務或吸納當地研發人才，並支付子公司服務費以供在地運營。台灣母公司支付外國子公司服務費除了可申請適用所得稅法第25條3%扣繳稅，子公司如位於租稅協定國家(例如日本)，也可考慮申請適用營業利潤免稅，另外先扣繳再主張成本費用及貢獻度以申請退稅也是實務上可行方式，對降低集團內的扣繳稅成本有具體幫助。不過，服務合約與服務費的移轉訂價還是要留意功能風險定位與常規原則，以兼顧扣繳稅處理與兩地移轉訂價合規性。■

(註1)因合併所發生的商譽依法可在稅上攤銷，但過去國稅局審查較嚴格而常遭剔除，自2018年3月財政部發布列報商譽之認定原則及應備證明文件解釋令後，國稅局查核實務上已有放寬，惟仍有認列上限，且必須依規定準備證明文件，編輯小組後續將針對合併商譽與負商譽(即廉價購買利益)邀請專家分享觀察與建議。

(註2)財政部於2019.11.15發布「跨國集團於會計年度結束前進行一次性移轉訂價調整之相關規定」解釋令，編輯小組將於下期邀請專家分享心得與建議。



半導體與光電公司關注的十項議題

1	營業秘密保護與資安管理	<ul style="list-style-type: none">除了研發與產品，客戶、供應商及第三方也要考慮列入防護範疇，並按照產業與營業特性來規畫、洽詢對產業有了解的顧問團隊進行合作。
2	公司治理與董事會	<ul style="list-style-type: none">選任具備產業相關經驗的董事，並與董事形成良性互動，在決策評估、監督管理、諮詢建議等環節較能具體發揮預期功能。
3	財報自編與資訊揭露	<ul style="list-style-type: none">金管會對上市公司財報自編能力、完整度及品質仍持續要求，加上法規複雜變動快速，所以會計人員保持與時俱進能力及公司報表系統維護更新都需重視。除設置專人負責公告事宜，資訊透明化亦須考量即時性、完整性及合適的揭露原則，以有效提升法規遵循。
4	老股買賣或新股認購交易約定重點	<ul style="list-style-type: none">注意價格合理性、股權比例、董事會席次安排等問題，可事先留意國稅局未來查核轉投資損失或售股損失時會對買價與淨值不相當提出質疑。
5	技術合作交易模式選擇與立約原則	<ul style="list-style-type: none">通常有共同研發共享成果、特定專案委託開發(NRE project)、授權等方式，視各方的訴求、優勢或後續的業務計畫，兼考量財稅影響結果，以決定合適的方式。合約盡量妥善約定清楚並順應產業實務通則，合約過於簡陋或記載不全，除了容易發生爭議，也可能讓權益受損。
6	談解方前，務必釐清需求與背景前提	<ul style="list-style-type: none">界定清楚完整的背景資訊及公司需求後，再談財稅建議或募資工具建議，才能確定走在對的方向上。
7	留才與攬才	<ul style="list-style-type: none">非公發公司可規畫發行特別股（例如黃金股）或低面額股或無面額股等工具，在公司發展的不同階段達成留才攬才與股權規畫多層面的訴求。除了有競爭力的薪酬外，讓員工有良好的學習成長環境、職涯發展及內部創業機會，也是重要的留才條件。
8	併購與組織調整	<ul style="list-style-type: none">併購後的整合規畫宜納入事前評估，以免在整合上沒有共識，難成一家。半導體與光電公司常有較高的併購溢價及產生商譽，公司在決定併購對價時宜留意商譽可能金額，並評估商譽相關財稅影響，也留意收購價格分攤報告是重要的佐證文件。保密問題要特別小心，參與人員若不夠謹慎而走漏消息，不僅可能破壞併購交易，也很可能引發內線交易的風險。
9	組織分工與移轉訂價	<ul style="list-style-type: none">免稅天堂經濟實質法及CFC制度已是國際租稅通則，控股架構宜採精簡或直接投資；投資架構調整除了評估稅務成本，也需留意執行面環節，特別是重大資金流程的調度時間與彈性。一次性移轉訂價調整或集團內管理服務費，需有交易必要性與合理性並有具體書面記錄事先確認符合損費認列規定，以免產生補稅風險。
10	涉外給付扣繳稅減免有方	<ul style="list-style-type: none">台灣母公司支付外國子公司服務費可申請扣繳稅減免，對降低集團內的扣繳稅成本有具體幫助，但也需注意兩地移轉訂價合規性。

若您希望深入了解本文所討論的相關內容，或有相關服務需求，歡迎與下列專業人員聯繫：

■ **鄭雅慧 Tina Cheng (審計服務)執業會計師**

資誠聯合會計師事務所 PricewaterhouseCoopers Taiwan

tel: +886 3 – 5780205 ext.35329 | mobile: +886 972235193

tina.cheng@tw.pwc.com |

新竹科學工業園區工業東三路2號5樓

半導體與光電產業併購觀察系列之一： 全球IC設計產業整併不斷，台灣業者不可缺席

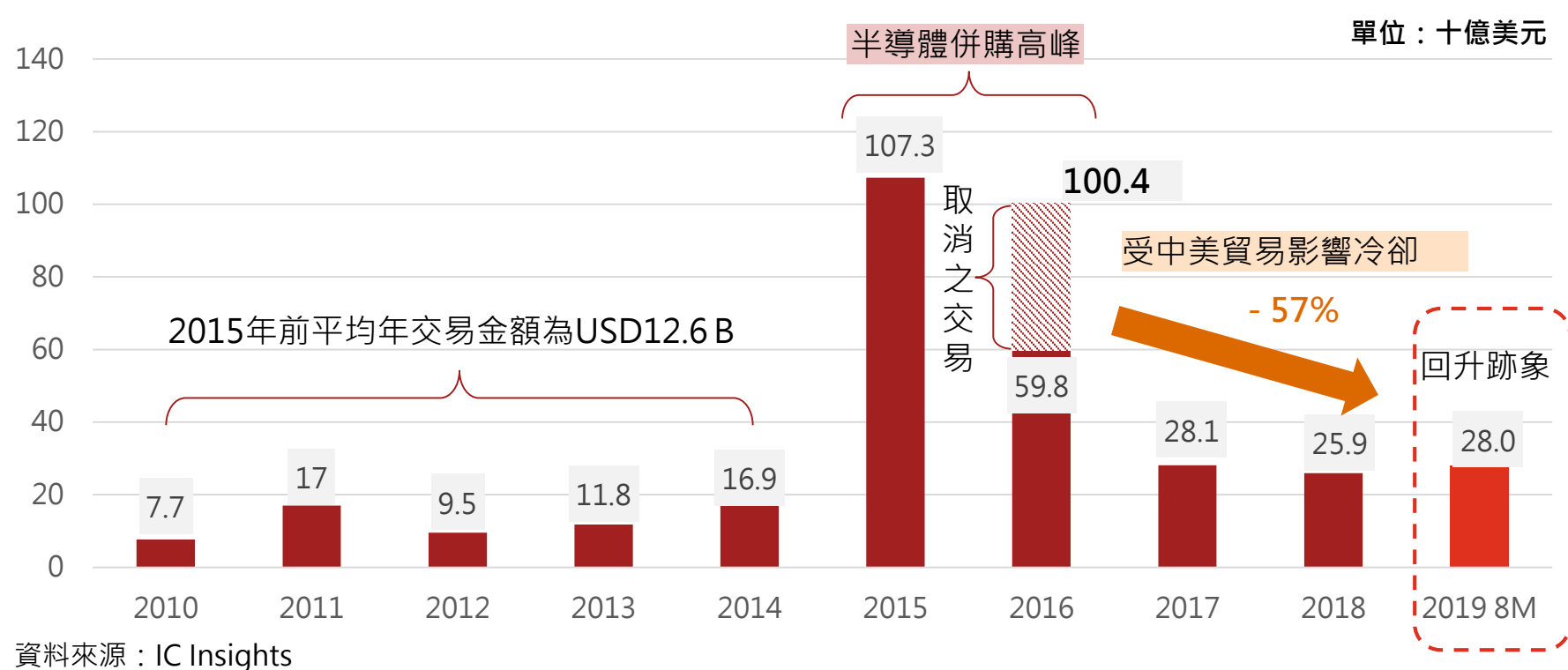
資誠普華國際財務顧問有限公司 / 周容羽 董事
資誠普華國際財務顧問有限公司 / 張肇均 協理

“台灣半導體產業自1970年興起，在政府及民間聯手扶植推動下，成為台灣經濟重要命脈之一。依據工研院統計，台灣半導體產業2018年產值達新台幣2.6兆元，占台灣GDP 15.5%，擁有「護國神積」美名之台積電更是扮演火車頭角色帶領台灣股市現今站上11,000相對高點。半導體產業對台灣經濟之重要性不可言喻，但除了擁有台積電及聯電等大廠之晶圓代工產能世界第一外，以聯發科為首之IC設計產業，亦正默默迎來春燕，未來更有機會跳脫依附中美兩強格局，建構自己特有優勢與利基，係2020年台灣半導體產業中相當值得留意之次產業之一。然近年來全球IC設計產業整併不斷，台灣業者面對轉型升級，併購市場不可缺席。

■ 中美貿易戰加深全球經濟之不確定性，全球半導體產業併購動能趨緩

在2008年金融風暴後，歐美半導體業者面臨全球成長動能不佳，以產業整併為主之併購活動成為維繫企業成長之重要動能，爾後中國「走出去」及「中國製造2025」等戰略推升，帶動全球半導體產業在2015年與2016年間達到併購高峰。惟2017年起，各國政府加強監管及審批程序，2018年發生中美貿易戰加深市場不確定性，部份鉅額交易案件如博通收購高通，或是高通收購恩智浦等，都被迫中止，各半導體業者併購亦轉趨保守，近年全球併購動能不若以往。

圖表一：2010年至2019年8月半導體併購案交易金額統計



■ 併購已為全球IC設計業者強化核心競爭力之必要成長策略

近年全球IC設計產業之併購活動類型中，掌握近70%全球IC市場之美國業者仍持續進行產業整併，透過併購強化自身業務，或藉此完整解決方案，同時將部份非核心事業將陸續自事業版圖中剝離，如Marvell(邁威爾)一邊收購Avera Semi及Aquantia，另一邊也處分無線業務予NXP(恩智浦)。中國境內IC設計產值近年規模已超過台灣，唯技術與自製率仍待提升，海外併購成為中國半導體政策重要一環，然而受到政府監管及中美貿易戰影響，中國海外併購朝向以收購歐系IC設計業者或相關業務為主，如紫光國微收購法國Linxens，以及匯頂科技收購恩智浦 VAS 業務的相關資產與技術，以及智慧財產權與合約等。

綜觀而言，預期於2019年與2020年期間，全球IC設計產業於政府監管力道加強及中美貿易戰持續影響下，以產業整併為主之鉅額交易不易推行，但屬於5G等新應用之新創投資及非核心業務之處分中小型投資併購案，預期成為全球IC設計業之併購主軸。

圖表二：2019年第二季前十大IC設計公司動態

單位：美金百萬元

排名	公司名稱	國家	2018	YOY	2019H1	YOY	附註
1	博通	新加坡	21,754	15.6%	8,558	-8.9%	中美貿易戰美國商務部將其客戶華為列入出口實體清單
2	高通	美國	16,450	-4.4%	7,289	-8.7%	智慧手機需求下滑，使手機晶片出貨量亦受影響
3	輝達	美國	11,716	34.5%	4,462	-22.2%	遊戲顯卡庫存尚未完全去化且資料中心市場因為採購數量趨緩使營收開始衰退
4	聯發科	台灣	7,894	0.9%	3,687	-1%	智慧型手機需求疲弱，但因調整產品組合與成本結構，營收影響幅度較小
5	海思	中國	7,573	34.2%	n.a.	n.a.	主係因為華為搭載麒麟處理器的比例穩定爬升，使營收快速增長
6	超微	美國	6,475	21.5%	2,803	-17.6%	2018年處理器與繪圖處理器成功打進伺服器市場，但2019年遊戲晶片銷售不如預期
7	邁威爾	美國	2,931	21.7%	1,344	7.3%	受惠網通市場需求增加
8	賽靈思	美國	2,904	17.3%	1,678	26.9%	客戶類型廣泛，除了資料中心應用略受影響外，其他如工業、網通、車用等市場皆有成長
9	聯詠科技	台灣	1,818	17.5%	1,012	26.2%	因TDDI方案受到中國手機業者青睞，加上AMOLED驅動晶片出貨增長，營收較去年同期成長
10	瑞昱半導體	台灣	1,519	10.9%	904	22.8%	受惠PC、消費性與網通產品的市場需求高，營收成長

■ 三大動因驅動台灣IC設計產業併購活動

回顧台灣IC設計業併購，台灣IC設計產業併購活動以國內產業整併為主，聯發科透過多次併購國內各種不同技術利基的IC設計公司，如今已躍居全球第四大IC設計業者，此外，僅少數IC設計業者由外國業者所收購，更少業者如信驊著墨在海外併購。目前台灣IC設計業者除聯發科因為多次併購致使產品線相對完整外，餘IC設計業者仍以單一且利基的布局為多。

展望台灣IC設計產業的併購趨勢，在全球現今三大動因驅動下，台灣IC設計產業併購活動可望活躍發生，預期跨國併購與新創投資將轉而成為市場主軸。

■ 中美兩強大打貿易與科技戰，台廠可望趁勢突圍

中國崛起，中美兩權的競爭白熱化，過往美國政府透過美國海外投資委員會(Committee on Foreign Investment in the United States, CFIUS)審查外國在美投資，以保護美國尖端技術流往海外，尤其是中國業者手上。2018年美國進一步升級經貿對抗層面至貿易戰，美國持續加強防堵中國，制裁手段主要包括關稅、限制投資與阻擋產品銷售(禁售令)，影響企業全球佈局及併購策略，對中國業者而言，技術端、關鍵零組件端、及市場端均遭受限，IC設計產業亦屬高科技範疇，成為中美政府交鋒的重點產業。

中國IC設計業者在美國關鍵零組件禁售令及遊說盟國禁購中國半導體產品下，勢必尋求新的替代性解決方案來「去美化」。然而2018年中國IC生產額僅佔總體市場15%，中國IC進口金額已超過美金3,000億元，但出口金額僅約美金850億元。自製率尚且不足供給差額需要時間補足，故其缺口需求將導向其他國家。由於地緣關係，美國與中國的訂單可能轉移至台灣或其在中國投資市場。如聯發科在中國上市之子公司匯頂科，躍升為中國最大指紋辨識晶片業者，也是兩岸市值最大IC設計業者，聯發科市值更是因此水漲船高。台灣IC業者夾在中美兩強之間，反而更能突顯其具有緩衝與調節的特殊產業地位。近年布局在真無線藍牙耳機(TWS)之台系IC業者如瑞昱及原相等，不僅既有市場發展潛力大，更應藉此時機發展與國際市場接軌，強化自身產品布局及競爭能力。

■ 5G智慧應用持續發展，企業佈局新業務

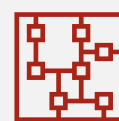
全球最新科技的變革來自於5G智慧應用匯流，智慧物聯網與5G匯流帶來的科技變革將重新打造不同之生態鏈與商業模式，因應這波科技變革，全球IC設計業早在四、五年前即開始布局，透過併購結盟建立不同以往的商業模式，如Intel透過收購以色列

圖表三：IC設計產業併購活動的動因與趨勢觀察



動因一：中美貿易戰，政府控管力度增強

中美貿易戰於2018年年中進入白熱化階段，美國政府對於源自中國的投資與併購案件審查亦趨嚴格，部分交易不予通過，甚至限制既有之中資投資狀況。



動因二：5G智慧應用持續發展，企業佈局新業務

5G電信、人工智慧(AI)、物聯網(IoT)、雲端...等科技發展將大幅改變各垂直領域的應用而迎來龐大商機，企業在技術布局與營運規畫上需要更多元或更深入的能量。



動因三：企業整頓自身業務與組織資源

2015年至2016年為半導體之併購高峰期，然企業於後續營運時，開始處分非核心業務，以便於後續將資源集中以強化主業定位與競爭力。

列自動駕駛技術公司 MOBILE EYE 切入汽車電子市場，日本軟銀集團透過收購半導體IP龍頭大廠ARM 打造軟硬兼施的解決方案。身為全球高科技電子產品產業鏈重要的一環，台灣IC設計業者在台灣擁有堅強的科技業產業聚落，政府也積極投入資源如產業扶助政策及優惠補助，希望扮演企業在5G智慧應用發展的重要推手。未來半導體產業與應用端領域的結合將是重中之重，可望為台灣IC設計業者帶來新的成長動能與轉型契機。

台灣科技發展過往以PC/NB應用為主，但即將到來之5G通訊將繼續大幅推動IoT、AI及其他相關科技領域發展。5G應用主要可分為行動寬頻應用及垂直智慧應用，其中垂直智慧應用間對於專業知識之差異度高且尚未有絕對領先之企業出現，許多新創業者從IoT、AI等新領域突破，如IoT晶片公司耐能(Kneron)，主要提供神經網路處理器 (Neural Processing Unit, NPU) 及可重組式人工智能神經網路 (Reconfigurable Artificial Neural Network) 軟體解決方案，具有人臉辨識、身體與手勢辨識、物品辨識、行為與場景辨識等功能。5G+AIOT等垂直智慧應用廣泛，是IC設計業者及新進者找到新成長動能的「應許之地」，預期IC設計業者將呈現百花齊放的局面，既有與新進的IC設計業者也應互相合作，互利互生。

■ 產業整併後大廠整頓業務，台廠你丟我撿可望受惠

2015年至2016年為全球半導體之併購高峰期，然而併購方於後續營運時，開始將非核心業務處分，以便於後續將資源集中以利加強自身定位。以全球IC設計領導業者博通為例，博通前身Avago就是併購成長史，並在2016年完成收購博通躍升為全球IC設計龍頭。不過在整併過程中，博通也持續聚焦核心並因此處分許多非核心業務，成為許多中小型業者不可多得的併購契機，如2016年Avago收購博通後，考量伺服器遠端管理晶片事業的市場地位及與核心業務的關聯，被視為非核心事業而轉待處分。台灣伺服器遠端控制IC業者信驊，在收購博通旗下Emulex Corporation伺服器遠端管理晶片Pilot產品線相關資產後，不僅取得高階技術與相關專利，並拉大與同業距離，自然也反應在公司市值上，成為台灣IC設計業的高價股股后。

這波半導體大廠處分非核心業務的趨勢不僅在IC設計業內發生，近年歐州、美國及日本半導體大廠亦持續處分非核心業務，如環球晶圓收購日商 Covalent 旗下半導體矽晶圓事業部股權、丹麥 Topsil 半導體事業群股權、美國SunEdison Semiconductor Limited 及其子公司股權、聯電收購三重富士通(12吋晶圓廠)全部股權，世界先進收購格芯新加坡8吋廠資產，長華電材收購住友礦山集團的半導體導線架事業體股權，以及近期新唐收購Panasonic Corporation的半導體事業(含部分股權與資產)等，都在在顯示，歐美日大廠正重新聚焦核心業務，而台灣業者實力提升已具高跨國併購的能力，在這波國際大廠的業務整頓風潮下，台灣業者有機會補上市場的空缺，在特定市場成為全球的領導廠商。

圖表四：台灣半導體業者跨國併購交易

公告日	收購方	收購標的	交易總金額	收購目的
2012/04/03	環球晶圓	日商 Covalent 旗下半導體矽晶圓事業部股權	總計最高投資金額日幣217.5億元	取得產能、技術、客戶
2016/06/17	環球晶圓	丹麥 Topsil 半導體事業群股權	3.55億丹麥克朗(約當新台幣17.6億元)	取得產能、技術、客戶
2016/08/18	環球晶圓	美國SunEdison Semiconductor Limited 及其子公司股權	美金6.83億元	取得產能、技術、客戶，並可提升定價能力
2016/05/12	信驊	Broadcom旗下Emulex Corporation伺服器遠端管理晶片Pilot產品線相關資產	美金30,000,000元(含現金美金11,386,192元，普通股新股2,022,000股)	擬透過收購交易相對人產品線及客戶群，擴大經營規模，提升經營績效與競爭力。
2016/11/11	長華電材及子公司長華科技	住友礦山集團的半導體導線架事業體股權	日幣150億元(折合新台幣約45億元)	因應導線架產業發展趨勢與集團未來策略發展，以統合資源、提供更全面之產品服務、擴大營運規模並增加市場競爭力。
2018/06/29 2019/09/25 (補充公告)	聯電	Mie Fujitsu Semiconductor Limited (三重富士通12吋晶圓廠) 普通股	日幣544億元	長期股權投資。
2019/01/31	世界先進新加坡子公司	格芯新加坡8吋廠資產	美金2.36億元	因應業務成長需要。
2019/11/28	新唐	Panasonic Corporation半導體事業(含部分股權與資產)	約美金2.5億元(折合新台幣約76億元)	進入日本市場、擴大營業規模、增加產品組合及提升市場能見度，並獲得相關應用的核心技術專利以及研發技術人才。

資料來源：整理自各公司發布的重大訊息

■ 跨國併購考量因素多，掌握併購關鍵更能事半功倍

隨著前述三大併購動因影響，台灣半導體產業預期將產生更多的跨國併購，其中充滿了許多機會但也同時面對很大挑戰，以IC設計業者來說，人才與技術通常是併購重要目的，因此除了跨國法律議題，在智慧財產權管理、人才留任與激勵以及跨國管理等方面，也都是需要特別關注的併購重點構面。據筆者長期參與跨國併購案件的經驗，列出十大關鍵議題與基本因應建議如下表供讀者參考，雖然跨國併購涉及多方專業，複雜性與風險不容小覷，但透過熟悉產業特性及嫻熟跨國調度整合的顧問團隊協助，在「併購前策略規畫」、「併購中評估」與「併購後整合」等不同階段，有系統地將併購策略、財務、稅務、法律、人力資源、管理等構面形成完整的計畫與按部就班執行，以降低併購風險與達成圓滿的結果。筆者期許有經驗之PwC併購團隊能協助台灣業者於併購時達事半功倍之效，於國際IC設計產業併購市場不缺席。■

圖表五：跨國併購十大關鍵議題

	(一) 公司長期願景與營運策略(例如技術布局與業務規畫)目標擘劃是否明確？預計強化的方向？	(六) 跨國法律規範複雜度高，法遵風險與併購障礙需務實考量
	(二) 如何蒐集情資，辨認合適的併購機會及對象？	(七) 各國勞動法令與員工權益保障的規定不一，複雜度、限制、工會影響力及員工安置成本等不可輕忽
	(三) 如何遞出友善橄欖枝？	(八) 人才管理議題非常重要，為實現綜效，如何進行併購後的整合與管理(例如員工向心力)
	(四) 台灣企業在國際競合中規模相對較小，如何強化併購胃納量？	(九) 智慧財產權(含營業秘密)的使用與管理
	(五) 面對海外併購，台灣業者通常較缺乏國際管理人才及相關養成與培訓機制	(十) 併購後股權投資架構、管理架構與組織分工、交易模式的安排等(含集團租稅規畫)

圖表六：跨國併購基本因應建議

	<input type="checkbox"/> 確立技術布局與業務規畫目標，以將併購與策略藍圖連結	<input type="checkbox"/> 透過公開發行完備管理制度與企業治理，建構併購平台
	<input type="checkbox"/> 從一開始即一條龍式(併購前策略規畫、併購中評估與併購後整合三階段)有系統地規畫及進行併購專案	<input type="checkbox"/> 於評估併購可行性階段也須納入併購後的整合規畫，以達通盤考量(務實考量整合成本、時間與困難度)；並量化潛在綜效來源與效益
	<input type="checkbox"/> 在併購過程，須面臨跨國蒐集情資、溝通與談判(建議以尊重與開放態度應對)，當地法規分析研究、盡職調查及併購後整合規畫等不同階段的工作，每一項都有相當的難度與複雜度，宜與熟悉產業特性及有經驗的顧問團隊合作，以降低併購風險與達成圓滿的結果	<input type="checkbox"/> 利用交易架構與合約條件的設計來保障投資
	<input type="checkbox"/> 調整國際化管理體質，塑造具併購彈性之企業文化	<input type="checkbox"/> 掌握併購後的關鍵前100天
	<input type="checkbox"/> 可從小型的投資機會或熟悉的上下游同業為對外併購的初步起點	<input type="checkbox"/> 選擇合宜管理制度，透過董事會監理標的公司
		<input type="checkbox"/> 利用獎酬制度驅動當地經營團隊
	<input type="checkbox"/> 建立系統化綜效之量化評估及併購後之效益定期追蹤	

若您希望深入了解本文所討論的相關內容，或有相關服務需求，歡迎與下列專業人員聯繫：

■ 周容羽 Kelly Chou (併購服務)執行董事

普華國際財務顧問股份有限公司 PricewaterhouseCoopers Taiwan
Office: +886 2 27295080 | Mobile: +886 958308757
Email: kelly.chou@tw.pwc.com
台北市信義區基隆路一段333號26樓

■ 張肇均 George C Chang (併購服務)協理

普華國際財務顧問股份有限公司 PricewaterhouseCoopers Taiwan
Office: +886 2 27296666 ext.26368 | Mobile: +886 920250845
Email: George.C.Chang@tw.pwc.com
台北市信義區基隆路一段333號26樓

時事議題： 從德儀終止經銷合作談半導體國際經銷合約

普華商務法律事務所 / 鍾元瑛 律師
普華商務法律事務所 / 張馨云資深顧問

長期以來，半導體IC設計公司或IDM等原廠業者為了更快的進入新興市場、更迅速的累積中小型客戶量或便於管理應收帳款、就近服務客戶、倉儲物流運作便利性等原因，所以常與對熟悉特定市場的通路企業建立經銷關係。但是行之有年的經銷模式近來逐漸發生了變化，除了調整合作範圍、也有終止經銷合約的狀況，例如德儀半導體於今年10月間宣布要終止其與台灣經銷商的合作關係。半導體原廠業者雖藉由經銷合作得到通路商提供的複合式服務，但長久倚賴經銷商使得它們對終端客戶的了解不夠透徹，做出的產品可能有與市場需求脫節的風險，而且隨著AI與物聯網發展趨勢，半導體前端設計需要直接掌握各種新興應用的需求與連結效應，以便更靈活發展半導體產品的功能。

隨著德儀半導體宣布要終止其與台灣經銷商的合作關係，德儀就被媒體描繪得似乎很沒道義，台灣的經銷商也只能表示對德儀的決定感到遺憾。但說真的，所有契約都一樣，簽約時你情我願，但又有誰能夠保證契約關係是天長地久的承諾呢？畢竟，一個企業成立的目的就是要營利，若環境的改變與科技的進步削弱企業既有的營利能力，企業勢必要試圖更改經營方向與商業模式才能達到其營利的目的並符合投資人的期待。

或許有人會說，哪有人不知道天下沒有永遠的商業合作關係呢？只不過若還沒開始合作就談終止，實在傷感情，反而對雙方的合作有負面影響。只不過萬萬沒想到，這樣的避諱反而會使自己在被合作對象分手時措手不及。相反的，企業應該在簽約前就想清楚三件事：一是自己在何種情況下能夠容許對方提前終止契約，二是自己需要保留多少提前終止契約的空間，三則進一步思考—若契約提前終止，應如何保障自己的權益且儘量降低可能承擔的損失。

以經銷契約為例，一般而言，原廠會設法保留隨時終止經銷契約的權利。唯有如此，原廠才能保留間接掌控市場的可能性。

相對的，經銷商通常會希望能夠限縮原廠隨意終止契約的權利，畢竟經銷契約一旦被終止，經銷商先前對原廠產品銷售的投入均付諸流水、變成為人作嫁，而且台灣目前還不像有些國家以法律要求原廠在經銷契約終止時，對於開拓市場有重大貢獻的經銷商負擔某種程度的補償義務，太成功的經銷商有時反而必須面對遲早有一天終將被原廠終止契約的宿命；此外，經銷關係終止時，經銷商也可能承擔各式商業風險，例如必須折價處置存貨、斷貨導致對客戶違約，以及商譽損害等等。

因此，經銷商在與原廠簽訂契約前，務必要考慮以下契約終止相關事項，以避免承擔過多未預期的風險：

- 契約提前終止是否有合理的過渡期間，期間長短雖繫於雙方談判能力、產業與商業特性、組織整備調度所需的合理時間等因素，但可留意我國民法對於通知期限及不利時期終止之賠償相關規定。
- 契約提前終止時的安排是否妥適，特別是訂單、交貨和庫存，例如既有存貨的處置方式，是否保留繼續銷售的權利至特定時點、或要求原廠以合理價格將存貨買回等。
- 契約提前終止對與客戶間長期供貨契約的影響、對既有客戶售後服務如何安排。
- 經銷契約是否將因任一方發生合併或收購而終止，半導體產業常發生併購案件，立約前宜留意此終止事由實際發生時的相應處理。

除了上述的終止條款外，半導體國際經銷契約尚有經銷區域、售價、商標及智財權使用、瑕疵擔保、隱私及個資法遵循(例如歐盟所訂的一般資料保護規範 **General Data Protection Regulation**，簡稱GDPR)、準據法、管轄、紛爭解決.....等議題須考量，也須留意公平交易法的限制競爭規範，無論是原廠或經銷商，於議約前或議約時應諮詢了解相關法律與商業實務的專家，除維護自身的權利、也預先防範可能的風險。■

若您希望深入了解本文所討論的相關內容，或有相關服務需求，歡迎與下列專業人員聯繫：

■ 鍾元瑛 Yuan-Yao Chung, Esq. (法律服務) 執業律師

普華商務法律事務所 PricewaterhouseCoopers Legal

Office: +886 2 2729 5200 ext. 26256 | Mobile: +886 958258157

Email: yuan-yao.chung@tw.pwc.com

台北市信義區基隆路一段333號22樓

按所得淨額扣繳新制，半導體與光電產業涉外給付勞務費可多留意適用

資誠聯合會計師事務所 / 廖烈龍 會計師

“ 財政部在今年(2019年) 9月26日發布一項扣繳新規定，外國營利事業在境內無固定營業場所及營業代理人者，取得屬我國來源所得的勞務報酬或營業利潤，得於取得收入前檢附相關證明文件向國稅局申請核定適用之淨利率及境內利潤貢獻程度，據以計算我國課稅所得額並按該所得額計算扣繳稅額。

■ 案例

假設台灣A公司委託大陸B公司提供技術服務，該大陸B公司取得的服務收入如屬中華民國來源所得，台灣A公司應於給付時按收入總額扣繳20%，但若大陸B公司於取得收入前，自行或委託代理人向國稅局申請核定淨利率及境內利潤貢獻程度獲准，則台灣A公司可按大陸B公司的所得淨額(收入扣除成本費用)為基礎計算應扣繳稅額。

	大陸B公司之中華民國來源所得		
	按收入總額扣繳	按收入總額扣繳再申退	按所得淨額扣繳
收入(給付總額)	100	100	100
淨利率	-	10%	10%
境內利潤貢獻程度(假設)	-	100%	100%
所得額	100	10	10
扣繳稅額	20	20	2
申請退還	-	(18)	-
實際稅額	20	2	2

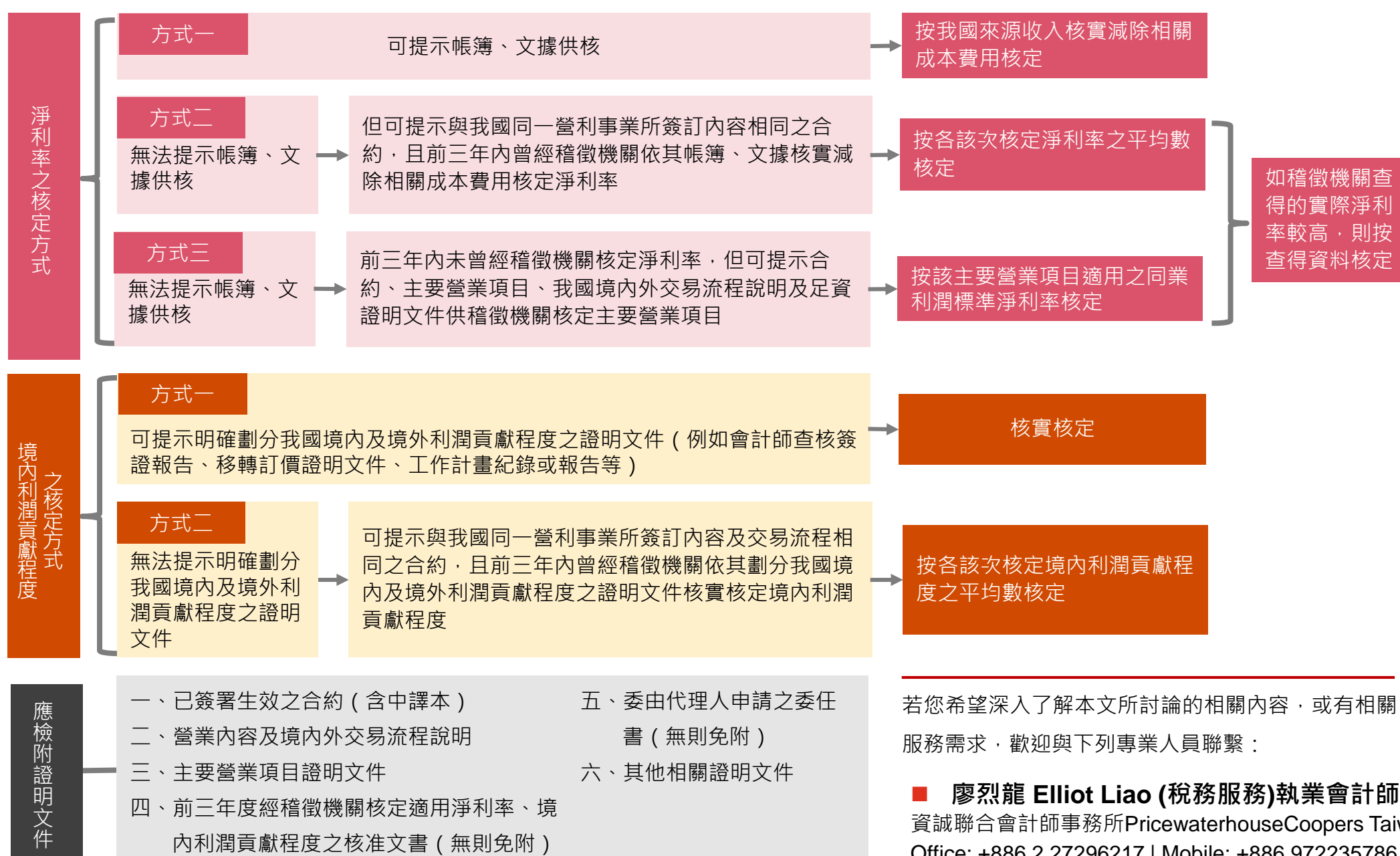
觀察與建議

長期以來，我國扣繳規定皆限以給付總額為勞務報酬扣繳基礎(註)，雖然所得人可於取得該等收入之日起5年內，檢附帳簿文據等文件申請核實減除成本費用及劃分境內利潤貢獻程度，重行計算所得額，退還溢扣繳稅款；但先扣後退仍造成實務上有資金積壓情形，因此財政部發布此新解釋令，希望合理化稅負及增加稅負確定性，並減輕徵納雙方退稅作業負擔，以建構我國公平、合理及簡便之跨境交易課稅環境。

半導體及光電產業公司基於營運需求常有跨境勞務報酬支付交易，此扣繳新制規定應有助於降低稅負成本，申請前可留意服務合約、帳簿、文據、會計師簽證報告及服務實績等是否完備，同業利潤標準淨利率的高低，並洽會計師討論後再決定是否申請適用，另外如涉及關係企業交易，須留意移轉訂價的功能風險定位與常規原則，以兼顧扣繳稅處理與兩地移轉訂價合規性。

(註) 如屬技術服務費給付並事先向國稅局申請核准適用所得稅法第25條，則可按收入總額的15%為所得額以資扣繳。

■ 按所得淨額扣繳新制摘要



近期法令輯要索引



《專題手冊》

境外資金回台 – 策略思維及實務運作



《台灣租稅與投資法令要聞2019年11月》

交通部、財政部108年10月9日會銜發布『營利事業於自由貿易港區 (FTZ) 從事貨物採購、輸入、儲存或運送免徵營利事業所得稅辦法』修正案



《國際租稅要聞2019年11月/ 10月》

- 台灣發布一次性移轉訂價調整規定
- 香港發布關於採用經濟合作暨發展組織 (OECD) 授權的方法以決定常設機構利潤歸屬的指引



《中國稅務熱訊點評2019年11月第十三期/第十二期》

- 大陸稅局如何利用大數據進行稅收徵管
- 2020年度起，將實施新的《非居民納稅人享受協定待遇管理辦法》



中華產業國際租稅學會 敬邀加入會員

本會為依法設立、非以營利為目的的社會團體，以建構產業稅務專業人士的交流平台，研究產業稅務問題，促進公平合理課稅為宗旨。在台灣稅務界，本會成已為稅務專業的意見領袖，產、官、學界的主要諮詢機構。

本會除例行會員集會，相互交換國際稅務新知與經驗交流外，每月提供會員最新國際、國內及大陸之稅務新規，每年舉辦國際與兩岸租稅專題研討會，邀請兩岸稅務機關首長及稅務官員蒞會演講、座談及研討，與業界會員雙向溝通，共同分享最新租稅相關議題、

歡迎兩岸財稅法學者、專家及在工商界服務的稅務專業精英加入本會會員，入會相關事宜可到學會網站(連結如下)。

<http://www.industries-tax.org.tw/SitePages/Intro.aspx>

編輯群

- 廖烈龍 Elliot Liao 執業會計師
- 林彩綢 Sabrina Lin 協理
- 洪矜玄 Vivian Hung 經理
- 黃雪真 Hsu-Chen Huang 經理
- 黃曜遵 Chris Huang 資深專員
- 黃冠穎 Steven Huang 資深專員

聯絡資訊

tel: +886 3 – 5780205 ext.35330

sabrina.lin@tw.pwc.com

新竹科學工業園區工業東三路2號5樓