

医药知识产权的转让定价

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

除法定税率之外，制药集团的税务状况首先取决于利润在其经营所在各国之间的分配。这种分配受以独立交易原则为基础的转让定价规则约束；瑞士虽然没有本国的全面转让定价法规，但依照《OECD 转让定价指南》适用这些规则。¹对巴塞尔的集团而言，转让定价的核心问题涉及知识产权：谁拥有为重磅药物创造利润的专利、商标和专有技术？利润中应有多少归属于发现、开发、生产和销售这些药物的实体？

大型制药集团传统上以几种方式之一来组织其知识产权。在集中模式下，母公司或一家委托实体拥有集团专利的全球权利，并将其许可给生产和分销子公司。在成本分摊模式下，两个或两个以上的集团实体分担研发成本，并按地域划分由此产生的权利，例如由一个实体持有美国的权利，另一个实体持有世界其他地区的权利。在合同研发模式下，委托公司委托关联实验室开展研究，按成本加成向其支付报酬，同时保留研究成果的所有权。²罗氏和诺华所采用架构的细节并未公开。两家集团的年报说明了集团的实际税率及其与瑞士法定税率的调节，但并未披露知识产权在集团内部的分配情况。

BEPS 改革改变了这些模式的经济逻辑。根据 DEMPE 分析，一个在法律上拥有知识产权、但并不控制其开发、提升、维护、保护

和利用的实体，只能获得有限的回报。利润必须追随作出关键决策的人员。对巴塞尔的集团而言，这一要求在某一方面有利于瑞士，因为罗氏和诺华的战略研究管理和决策大部分始终位于巴塞尔。但它也增强了美国的主张，因为罗氏的子公司基因泰克（Genentech）以及诺华位于马萨诸塞州剑桥的研究中心承担了两家集团相当一部分的研究工作。³瑞士专利盒的修正关联法又增加了一个维度，因为降低的税率仅按在瑞士发生的或委托第三方进行的研发支出的比例适用。

制药行业的转让定价争议在国际上十分常见，因为大市场的税务机关经常对本地分销商的报酬或向境外知识产权所有人支付的特许权使用费提出质疑。此类争议通过双重征税协定下的相互协商程序或预约定价安排加以解决。瑞士拥有庞大的协定网络，其中部分协定含有仲裁条款。在瑞士方面，由联邦财政部下属的国际金融事务国务秘书处主持这些程序。⁴对巴塞尔城市州这样的州而言，这些程序的结果可能对预算产生直接影响，因为有利于外国的调整会追溯性地缩小瑞士的税基。

1 注释

1. 瑞士通过《联邦直接税法》（DBG）和《联邦州和市镇直接税协调法》（StHG）中关于商业上合理费用和隐蔽利润分配的一般规定，以及联邦税务局的行政实践适用独立交易原则；联邦税务局的行政实践援引 OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations（最新合并版本为 2022 年）。待核实。
2. 关于制药业的知识产权架构，参见 OECD Transfer Pricing Guidelines 第六章（无形资产）和第八章（成本分摊安排），以及有关生命科学行业转让定价的一般文献。待核实。

3. 关于罗氏（包括位于南旧金山的基因泰克）和诺华（包括位于马萨诸塞州剑桥的 Novartis Institutes for BioMedical Research，后更名为 Novartis Biomedical Research）研究活动的所在地，参见两家集团的年报以及 G 部分第一章。待核实。
4. 关于瑞士的相互协商程序和预约定价安排，参见国际金融事务国务秘书处（SIF）发布的指引以及 OECD 每年的相互协商程序（MAP）统计。待核实。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见，不能替代针对个案的专业意见，亦不建立律师与客户关系。本文反映截至 2026 年 9 月的法律状况。

在线版本: cn.helveticaregister.com/basel-transfer-pricing-of-pharmaceutical-intellectual-property