

醫藥知識產權的轉讓定價

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

除法定稅率之外，製藥集團的稅務狀況首先取決於利潤在其經營所在各國之間的分配。這種分配受以獨立交易原則為基礎的轉讓定價規則約束；瑞士雖然沒有本國的全面轉讓定價法規，但依照《OECD 轉讓定價指南》適用這些規則。¹對巴塞爾的集團而言，轉讓定價的核心問題涉及知識產權：誰擁有為重磅藥物創造利潤的專利、商標和專有技術？利潤中應有多少歸屬於發現、開發、生產和銷售這些藥物的實體？

大型製藥集團傳統上以幾種方式之一來組織其知識產權。在集中模式下，母公司或一家委託實體擁有集團專利的全球權利，並將其許可給生產和分銷子公司。在成本分攤模式下，兩個或兩個以上的集團實體分擔研發成本，並按地域劃分由此產生的權利，例如由一個實體持有美國的權利，另一個實體持有世界其他地區的權利。在合同研發模式下，委託公司委託關聯實驗室開展研究，按成本加成向其支付報酬，同時保留研究成果的所有權。²羅氏和諾華所採用架構的細節並未公開。兩家集團的年報說明了集團的實際稅率及其與瑞士法定稅率的調節，但並未披露知識產權在集團內部的分配情況。

BEPS 改革改變了這些模式的經濟邏輯。根據 DEMPE 分析，一個在法律上擁有知識產權、但並不控制其開發、提升、維護、保護

醫藥知識產權的轉讓定價

和利用的實體，只能獲得有限的回報。利潤必須追隨作出關鍵決策的人員。對巴塞爾的集團而言，這一要求在某一方面有利於瑞士，因為羅氏和諾華的戰略研究管理和決策大部分始終位於巴塞爾。但它也增強了美國的主張，因為羅氏的子公司基因泰克（Genentech）以及諾華位於馬薩諸塞州劍橋的研究中心承擔了兩家集團相當一部分的研究工作。³瑞士專利法的修正關聯法又增加了一個維度，因為降低的稅率僅按在瑞士發生的或委託第三方進行的研發支出的比例適用。

製藥行業的轉讓定價爭議在國際上十分常見，因為大市場的稅務機關經常對本地分銷商的報酬或向境外知識產權所有人支付的特許權使用費提出質疑。此類爭議通過雙重徵稅協定下的相互協商程序或預約定價安排加以解決。瑞士擁有龐大的協定網絡，其中部分協定含有仲裁條款。在瑞士方面，由聯邦財政部下屬的國際金融事務國務秘書處主持這些程序。⁴對巴塞爾城市州這樣的州而言，這些程序的結果可能對預算產生直接影響，因為有利於外國的調整會追溯性地縮小瑞士的稅基。

1 註釋

1. 瑞士通過《聯邦直接稅法》（DBG）和《聯邦州和市鎮直接稅協調法》（StHG）中關於商業上合理費用和隱蔽利潤分配的一般規定，以及聯邦稅務局的行政實踐適用獨立交易原則；聯邦稅務局的行政實踐援引 OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations（最新合併版本為 2022 年）。待核實。
2. 關於製藥業的知識產權架構，參見 OECD Transfer Pricing Guidelines 第六章（無形資產）和第八章（成本分攤安排），以及有關生命科學行業轉讓定價的一般文獻。待核實。

3. 關於羅氏（包括位於南舊金山的基因泰克）和諾華（包括位於馬薩諸塞州劍橋的 Novartis Institutes for BioMedical Research，後更名為 Novartis Biomedical Research）研究活動的所在地，參見兩家集團的年報以及 G 部分第一章。待核實。
4. 關於瑞士的相互協商程序和預約定價安排，參見國際金融事務國務秘書處（SIF）發佈的指引以及 OECD 每年的相互協商程序（MAP）統計。待核實。

僅供一般參考。本文不構成法律或稅務意見，不能取代針對個別情況的專業意見，亦不建立律師與客戶關係。本文反映截至 2026 年 9 月的法律狀況。

網上版本：hk.helveticaregister.com/basel-transfer-pricing-of-pharmaceutical-intellectual-property