

## 税务评论

若需获取更多 BEPS 项目有关信息，  
敬请垂询：

### 转让定价

#### 上海

郭心洁

电话：+86 21 6141 1308

电子邮件：[eunicekuo@deloitte.com.cn](mailto:eunicekuo@deloitte.com.cn)

#### 香港

张柏宁

电话：+852 2852 1095

电子邮件：[patcheung@deloitte.com.hk](mailto:patcheung@deloitte.com.hk)

### 国际税务

#### 北京

张慧

电话：+86 10 8520 7638

电子邮件：[jenzhang@deloitte.com.cn](mailto:jenzhang@deloitte.com.cn)

#### 上海

许德仁

电话：+86 21 6141 1498

电子邮件：[lkhaw@deloitte.com.cn](mailto:lkhaw@deloitte.com.cn)

#### 叶红\*

电话：+86 21 6141 1171

电子邮件：[hoyeqinli@qinliilawfirm.com](mailto:hoyeqinli@qinliilawfirm.com)

#### 香港

刘明扬

电话：+862 2852 1082

电子邮件：[antlau@deloitte.com.hk](mailto:antlau@deloitte.com.hk)

\* 叶红是上海勤理律师事务所 (Shanghai Qin Li Law Firm) 的律师。上海勤理律师事务所是一家在中国境内注册成立的律师事务所，也是德勤全球税务与法律的一员。德勤法律是全球几大主要法律服务机构之一。

## 经合组织发布无形资产指南： 诸多问题亟待解决

作为税基侵蚀和利润转移 (BEPS) 行动计划成果的一部分，经济合作和发展组织 (OECD) 于 2014 年 9 月 16 日发布了转让定价指南第六章《关于无形资产的特殊考虑》修订版。修订工作目前仍处于进展过程中，某些重要章节目前仍处于草案状态，将在之后作为 2015 年 BEPS 行动计划成果的一部分从而最终定稿。然而，修订版在其定稿部分提供了许多重要指引；对于未定稿部分，修订版亦提供了对未来可能的发展方向洞察视角。

### 无形资产的定义

OECD 在修订版的指南中对无形资产采纳了宽泛的定义以避免部分有价值的无形资产被排除在定义的范围之外。OECD 所采用的宽泛定义的做法与许多国家的做法相类似。

修订版指南将无形资产定义为 (1) 即非实物资产，也非金融资产；(2) 可被拥有或控制以用于商业活动；且 (3) 独立企业间在可比情形下对其使用或转让会支付对价。

从转让定价角度确定无形资产，OECD 的切入点着眼于在可比交易中独立企业会达成的交易条件。无形资产的宽泛定义不应拘泥于会计或法律上的概念或确认，同时也不应拘泥于或刻意用于任何其他税务目的。OECD 指出，转让定价分析应当谨慎判断无形资产是否存在，以及无形资产是否已经被使用或转让。例如，并非所有研发支出都可以产生或增加无形资产，也并非所有的营销活动都可以创造或增加无形资产。

是否可以获得法律、合约或其他形式的保护，以及保护程度如何，可能影响某一项目的价值，以及应当归属于这一项目的回报，但并不构成该项目在转让定价角度被定义为无形资产的充分条件。同样，无形资产是否可以被独立转让也不是该项目在转让定价角度被定义为无形资产的充分条件。

OECD 讨论了几项在转让定价中被认为是或不是无形资产的项目：

转让定价视角下的无形资产	专利
	专有技术和商业机密
	商标、商号和品牌
	合同权利和政府许可，包括获得劳动力的合同承诺
	无形资产的许可和类似的受限权利
	商誉和持续经营利益

转让定价视角下不被视为无形资产（无法由单一关联企业拥有或控制）	集团协同效应
	市场特殊因素（例如：当地消费者购买力以及选址节约）
	配套劳动力

修订版指南指出在涉及无形资产的转让定价分析中，明确确认无形资产十分重要；但界定含糊的、甚至无法区分的无形资产则无法满足这一要求。功能分析需要识别出无形资产，这些无形资产如何在受测交易中对价值创造做出贡献，以及这些无形资产如何与其它无形资产、有形资产和商业运营相互作用从而创造价值。

### 涉及无形资产开发及利用所获回报的权利

修订版指南中的 B 部分阐述了转让定价中当无形资产的所有权全部或部分同无形资产的开发、提升、维护、保护和利用的活动相分离的情况下，跨国企业集团如何分配无形资产带来的收益。由于该项问题可能使得现行指南指引下的实务操作需要做巨大改变，因此此项问题可能是修订版指南中关于无形资产的最重要的部分同时也最具争议。然而，B 部分强调必须遵循 OECD 转让定价指南第一至三章的原则运用独立交易原则。

由于在下一轮 BEPS 工作中会探讨对风险、难以估值的无形资产以及特别程序的考量，进而需要对一些指引作修改，B 部分目前尚未定稿。部分初稿（至少关于风险和资本的部分）预计可在 2014 年底前发布，但 B 部分指引将于 2015 年 9 月定稿。

B 部分指引确认了使用无形资产应当向法定所有人支付对价。然而，当另一方参与该项无形资产的开发、提升、维护、保护和利用，对这些活动单独支付对价也应被考虑。如此而言，指引无意去否定法定所有人应享有无形资产使用所产生的收益，而是同时从转让定价的角度认为法定所有人应对自身没有执行的职能支付相应的对价。因此，关于使用无形资产并向法定所有人支付对价的转让定价问题并不受到后续法定所有人应当向参与无形资产的开发、提升、维护、保护和利用活动的相关方支付相应对其对价问题的影响。

在讨论如下问题时（1）将法定所有权与参与无形资产的开发、提升、维护、保护和利用活动分离；（2）确定利润受测实体；以及（3）最终分配给法定所有人和具体职能执行方的利润，修订版指南指出上述问题应当遵循现行 OECD 指南第一至三章所阐述的原则，通过功能分析对跨国企业集团成员所执行的职能、使用的资产以及承担的风险进行分析加以解决。修订版指南明确指出无形资产的法定所有人如果仅仅拥有无形资产，那么在对集团其他成员所进行的经济活动进行对价支付后，法定所有人可能不再留存任何与经济活动相关的收益。

修订版指南指出合同可以用以描述关联企业所承担的与无形资产相关的角色、责任和权利，并且可以作为认定和分析受控交易的参考。因此，指南鼓励关联企业在合同中明确记录其意图。然而，该指南亦明确指出如果控制或承担风险以及执行无形资产的开发、提升、维护、保护和利用的相关职能的实际情况与合同中所描述的有所不符，则应审视其实际情况。

修订版指南明确指出无形资产的法定所有人不需要执行所有与无形资产的开发、提升、维护和保护相关的全部职能。指南阐明在独立企业间的交易中，部分职能有时会外包给其它企业，因此，在独立交易原则下，跨国企业集团内的无形资产法定所有人一样可以将一些职能外包给关联企业。如果外包活动被认定为一项“服务”并且需要支付对价，指南明确指出集团内服务提供方之外的某一方应执行对外包活动的控制职能。在这种情况下，只有当一家企业有能力理解另一方所执行的职能，并能判定另一方是否适当执行该项职能，以及是该职能执行的最终重要决策者时，该企业才可以视为执行控制职能。指南明确了当法定所有人没有适当控制外包活动时，那么集团中对外包活动执行控制职能的成员，不论其执行外包活动与否，也应获得合理的补偿。

修订版指南指出，在考虑就跨国企业集团内各成员的职能贡献所应获得的符合独立交易原则的补偿时，一些“重要职能”在某些情况下由于其通常对无形资产价值做出重要贡献而具有特殊的重要性。以下示例并非全部内容而仅是说明性的。在一些特定情况下，以下列示的职能或许没有特殊重要性，反之亦然。这些职能主要包括：

- 设计和控制研发和营销项目；
- 指导并建立创造性活动的优先顺序，如决定基础研发的进程；
- 控制无形资产开发项目的战略性决策；
- 管理和控制预算；
- 对无形资产的防御及保护做出重要决策；以及
- 对由独立企业或关联企业承担的、有可能对无形资产价值产生重大影响的职能持续进行质量控制职能。

实务中，正如在独立企业交易中，上述活动的执行方可能因其专业知识的原因需要依赖另一方的判断，这也合乎商业常理。转让定价参与方需要调研并识别这些重要职能并使它们在实际安排中遵循独立交易原则。指南提醒如果执行大部分重要职能的企业被作为受测方，则基于一边的转让定价方法的可靠性会大幅降低。由于未执行重要职能或是未对重要职能执行控制职能，可能无形资产的法定所有者仅能就其承担的功能获得有限补偿。如果这些重要职能没有外包给非关联方，转让定价分析的结果可能是无法找到涉及重要职能外包的可比交易，从而导致需要运用利润分割法或是在某些情况下对交易重新定性。

修订版指南对何时应进行转让定价分析提供了新的指引。该指南的发布明确了必须根据预期（事前）信息来确定相应的收益。这可能会在实践中遇到问题，因为在很多情况下，负责转让定价分析的人员并不了解所有无形资产的创造活动；即使了解，许多企业准备的与开发无形资产相关的事前内部决策分析并不足以进行转让定价分析。

## 无形资产估值

在对无形资产估值选择转让定价方法时，修订版指南要求在考虑交易双方可行的其他现实可能选择的基础上，更倾向于采用交易利润分割法以及现金流量折现等估值技术作为最合适的转让定价方法。该指南还特别指出了很多情形下在运用可比非受控价格法时寻找合适的可比信息的诸多困难。

## 其它实际可行方案

修订版指南特别强调在对无形资产交易进行可比性分析时必须考虑交易双方各自的其它实际可行方案，并且基于一边的可比性分析还不足以说明问题。该指南进一步指出，交易一方独特的商业情况不应用来支持与交易另一方对该交易的其它实际可行方案相违背的结果。与该指南配套的案例谈到一项无形资产的转让方不会仅仅因其缺乏有效利用现有无形资产的资源就接受相比其他现实可能选择更差的转让条件；同样，另一案例还谈到一项无形资产的受让方不会在转让价格高到使其在未来利用该无形资产却产生不了任何收益的情况下仍接受如此高的价格。

修订版指南认为，发生在关联方之间的无形资产交易价格应当充分体现交易双方各自的其它实际可行方案，并且与纳税人资源优化配置的假设相一致。该指南提醒，在考虑到交易双方各自的其它实际可行方案后，双方各自可接受的交易价格区间没有交集时，可能有必要考虑对实际交易予以否认、或是否否认交易双方的风险分配、亦或需要调整该项交易的相关条件。同样地，如果出现现有的无形资产使用方式或者某个被建议的实际可行方案不能达到资源优化配置的目的的情形，则需进一步考量上述是否符合真实情况和条件。

## 可比性分析

依照补充指引，在进行可比性分析时必须考虑无形资产的独特性。这不仅在使用可比非受控价格法时尤为重要；在应用基于可比对象的其它转让定价方法时也很重要。确定可比性的重要因素包括比较潜在可比无形资产与被转让的无形资产的实际和潜在的获利水平，以及被转让的可比无形资产是否可以作为缩短下一代产品开发时间的技术平台。指引也对公开或非公开数据库是否披露足够详细的信息能够满足指引提出的可比性要求提出疑问。

修订版指南也提出，如果可比性调整的金额占据无形资产本身的大部分价值，那么有理由怀疑该调整的结果的可靠性，以及作为可比对象的无形资产事实上并不具有足够的可比性以支持一个有效的转让定价分析。因此，指引实际上对运用可比非受控价格法分析无形资产转让的可比性提出了很高的要求；OECD 也明确指出涉及到无形资产时，很多情况下确定可靠的可比交易是非常困难的，甚至是无法找到这样的可比交易。

## 转让定价方法

选择最合适的转让定价方法应该基于功能分析，而该功能分析则需体现跨国企业的全球营运流程，以及被转让的无形资产如何与组成全球业务的其它职能、资产以及风险相互作用。该功能分析还应当甄别出所有价值创造因素，可能包括承担的风险、特定的市场特点、地域、商业战略以及跨国企业集团内部的协同效应等。被选择的转让定价方法以及该方法所包含的任何基于可比性分析所做出的调整，应考虑所有在实质上有助于价值创造的因素，而不应该仅局限于对无形资产自身和常规功能的考虑。

OECD 指出，取决于具体的实际情况，OECD 认可的五种转让定价方法中的任一方法均可以是分析无形资产转让交易最合适的转让定价方法。但是，OECD 继而提醒对于只测试交易中一方的转让定价方法，例如再销售价格法和交易净利润法，通常不是直接评估无形资产价值的可靠方法；部分原因是因为这些方法假设剩余利润全部归属无形资产所有者。OECD 进一步说明不鼓励通过基于无形资产开发成本的转让定价方法来评估无形资产的价值。因为一旦开发完成，无形资产的成本和其价值或者转让价格之间很可能没有相关性。所以，对于涉及一个或者多个无形资产的转让交易，修订版指南总结认为可比非受控价格法和交易利润分割法更可能被证明为有效的转让定价方法，同时，评估技术也可能是有用的工具。

如上所述，OECD 指南对可比性提出了较高的要求，使得在实际操作中可能难以运用可比非受控价格法（除非近期发生过第三方收购或者存在合适的内部可比非受控价格）。

修订版指南建议在可比非受控价格法不适用的情况下，利润分割法可能是评估已开发完成的无形资产的可靠转让定价方法。利润分割法的讨论尚未定稿，很可能是因为对交易利润分割法的补充指引将会在 2015 年 9 月交付的第 10 项行动计划（关于高风险交易）中说明。希望补充指引能够阐明除了在无形资产能够获利的情况下执行重要功能的企业可以获得额外的回报之外，如果出现亏损的情况法定所有人应该如何与执行重要功能的企业共同分担损失。

OECD 进一步提出可以运用评估技术来计算无形资产的独立交易价格，包括以收益为基础的评估方法，例如现金流折现。修订版指南对现金流折现法的运用提出了具体指引。在运用评估方法时，评估分析不可避免地需要基于一定的假设。OECD 尤其指出应对以下特别事项给予关注：

- 财务数据预测的准确性；
- 增长率的假设；
- 贴现率；
- 无形资产的使用期限和终值；
- 税收假设；以及
- 付款方式。

## 对风险和资本的考量

现行的 OECD 指南对风险分配的指引侧重于承担风险的企业是否对风险具有控制能力和具备承担风险的财务实力。现行指南更关注风险分配的经济实质（具体可参考现行《OECD 转让定价指南》章节 9.22-9.32）。

修订版指南的 B 部分指出，虽然为无形资产的开发、提升、维护、保护和利用所提供的资本通常与承担风险紧密相关，但由于承担的风险会受到合同条款的影响，因此需要对两者进行单独分析。修订版指南认为，投资风险的回报程度取决于其在无形资产发展所处的阶段、对无形资产相关风险的控制、以及对损失的承受能力。该指南特别指出，无形资产的出资方应获得相应补偿，但如果功能分析表明出资方除提供资金和承担出资风险以外不执行任何其它职能、承担其它风险、亦不拥有其它的资产，则出资方应当仅获得基于其出资的风险调整后的资本回报。

BEPS 第 9 项行动计划要求 OECD 制定相关规则，以避免集团成员间通过转移风险或分配超额资本而造成税基侵蚀和利润转移。作为第 9 项行动计划的一部分，OECD 正在讨论出台关于风险分配及相应资本回报的新指引。同时，OECD 正在讨论跨国企业集团的关联方之间是否可以通过合同约定来分配风险。另一方面，一些相关评论认为跨国企业集团真正的风险承担者是股东，而非任何一个成员实体。

作为第 9 项行动计划的一部分，OECD 正在探讨集团成员间的风险分配是否真实反映了经济实质，因为隶属同一业务板块的大多数企业可以说是共同承担与该业务板块相关的风险；换言之，合理的功能分析通常表明研发、生产以及营销某一成功产品的相关风险系由研发中心、制造商及分销商共同承担。OECD 也对与从事行为的人员的所在地是否可以被“自然”地视为风险的承担地进行了探论。例如，开展研发活动的研发小组可能自然地分配承担研发风险，而开展营销活动的分销商则可能自然地分配承担营销风险。这种侧重于人员功能的逻辑与 OECD 提出的“转让定价结果与价值创造相匹配”的指导理念相一致。

如果 OECD 对包含核心运营主体的业务模式采用上述分析方法，由于潜在可比对象与集团成员的风险定位不一样，该方法很可能将大大降低以事后基准分析确定回报作为验证方法的适用情况。此外，上述方法将大幅改变企业成员实体的获利水平设定，因为企业将不再按照基准分析的回报率来设定生产、销售或服务的回报；在此情况下，交易利润分割法会被更频繁使用。

## 对难以估值的无形资产的考量

修订版指南第六章可能会进一步受到 BEPS 第 10 项行动计划（关于高风险交易）以及对诸如交易重新定性等特别事项作进一步考虑的影响。前述两项工作预计于 2015 年 9 月完成。

税务机关对一些无形资产难以采用传统方法和技术确定其价值表示担心，这或者是由于无形资产自身的独特性导致交易通常不会在非关联方之间发生，或者是交易发生时无形资产所产生的收益极具不确定性。OECD 第 6 工作组（负责跨国企业和转让定价）计划考虑不同的方案来增强转让定价指引的指导性以解决上述问题。鉴于这一问题的讨论会带来深远影响，预计这一探论可能也将涉及在特殊情况下用其它方案以替代独立交易原则。

修订版指南增加了关于未预见事件的事后收益所带来影响的相关章节，指出需要分析未预见收益是否在交易之时确实难以预见。若该收益确实属于不能预见的收益，则应由控制和管理相关风险、并且实际承担相关风险的企业获得。有关这方面的补充指引预计将在第 10 项行动计划（关于高风险交易）中进一步说明，特别是有关收益结果在何时应被视为可以合理预见，从而税务机关可以进行调整，而何时收益结果应被视为难以合理预见。

第 6 工作组可能认为独立交易原则无法为税务机关提供所有情形下均适用的解决方案，在某些情形下其它方法才是解决问题的唯一途径。修订 OECD 指南从而将部分特定结果“视同”为非独立交易，这将会对那些要求遵循独立交易原则的国家的税收立法带来重大影响。此外，上述解决方案与大多数目前现行的跨国税收协定“营业利润”章节中所包含的独立交易原则不相一致，即便这很可能将通过 BEPS 第 15 项行动计划下的多边工具解决。

类似的问题可能也会出现在交易重新定性，以及企业基于构想的交易而被课税的情况中。现行的 OECD 指南仅允许税务机关在以下两种情况下对某交易进行否定：（1）当交易的经济实质与其形式不一致时；（2）当交易条款整体与商业惯例下独立企业之间的采用的条款不一致，且实际上实际的商业构架妨碍了合理转让价格的确定时。因此，现行指南列举了可重新定性交易的特定的、有限的情形。同时，OECD 已声称其正在考虑是否要对如何/何时重新定性交易进行澄清，以防止税基侵蚀和利润转移。

交易重新定性的显著缺点是，除了在最简单的案例之外，一般难以找到一个独立明确的交易用以重新定性原交易，也没有统一标准可以生成一个重新定性的交易使得交易双方（包括各自主管税务机关）可以达成统一意见。由于交易双方，或是交易双方的主管税务机关很难就重新定性的构想交易达成一致，因此放宽后的指引很可能导致重大的不确定性、潜在的双重征税以及双边协商申请数量的增加。

## 生效日期

OECD 并未建议修改内容的生效日期。修改内容的生效日期取决于采纳该指引的国家的国内法。一些国家并未颁布特定的转让定价法规，而是基本上遵循 OECD 转让定价指南。对于这些国家，修改内容将在最终定稿时被自动纳入国内法。相反，那些制定特定转让定价法律、法规或指引的国家，需要通过颁布新法律采纳新的指南，或是正式修订现有法规或指引。

修改内容的未来适用性或追溯性也将取决于本地法律。2015 年税基侵蚀和利润转移项目结束之际达成的最终协议可能会包括 OECD 新指南的生效日期。

## 中国内地税务考量

中国内地现有转让定价制度下对无形资产的定义，在很大程度上与 OECD 修订版指南中的定义是一致的。作为一个新兴市场国家，无形资产的许可使用安排在中国十分普遍。同时，特许权使用费的对外支付问题也已经成为税务机关长期关注的重点。转移（销售）无形资产越来越频繁，并引发转让定价方面的无形资产估值问题。此外，成本分摊安排虽然在中国并未普遍，但是无论是税务机关还是企业对成本分摊的应用均表示出极大的兴趣。

国家税务总局除了对近期的税基侵蚀和利润转移行动计划表达认同外，正如本所于 2014 年 9 月 29 日的税务评论《经合组织发布转让定价指南第一章修订稿：关于区位优势 and 被动关联的重要指引》（P197/2014）中提及的，中国税务机关已经常常针对本地无形资产的存在进行探究。例如，中国税务机关通常会与纳税人讨论以下几种活动是否包含本地无形资产的问题：

- 生产活动：本地生产商积极开发并维护与本地客户的业务关系，进而获得本地客户关系类的无形资产；
- 分销活动：由于本地分销商投入非常规的巨额广告、营销以及促销支出，因此应该拥有本地营销类无形资产；以及
- 研发活动：本地生产商进行研发活动并将其研发成果用于生产从而受益，而主体公司事实上并未承担主要的研发风险。

中国税务机关也于 2012 年 10 月 2 日发布的《联合国发展中国家转让定价操作手册》中以及在 2014 年 4 月由江苏省国家税务局发布的《2014 - 2015 年度国际税收遵从管理规划》中多次重申与上述相似的观点。中国税务机关重点关注中国本地企业所执行的功能，使用的资产以及承担的风险，并且强调其转让定价结果也应该与其所创造的价值相匹配。根据我们的观察，中国税务机关在确定转让定价调整过程中会主动采用不同的转让定价方法（例如，利润分割法），从而使得跨国公司的在华子公司可以就其超额费用支出而获得相应补偿，或者使其获得分享无形资产相关收益的权利。

此外，中国税务机关认为本地无形资产和区位优势通常是紧密结合的，因此应从整体的角度看待功能和风险。在缺少足够的商业案例来支持本地无形资产贡献的情况下，中国税务机关会考虑将区位优势视为与无形资产类似，从而支持中国企业应取得额外的应纳税利润。

我们同样也注意到，在一些由其他政府部门（如国家工商行政管理总局）办理的反垄断调查中，被调查的企业往往被发现其关联方交易不符合独立交易原则。根据中国税务报于 2014 年 9 月 12 日刊登的名为《注意了！反避税风暴紧随反垄断风暴严厉来袭》的文章，中国税务机关将会调查是否有剩余利润是来源于被调查企业的交易安排，以及有多少的剩余利润是来源于中国企业所拥有的无形资产所创造的价值。

就转让无形资产方面，国家税务总局显示了其对复杂定量分析的开放态度，并已经针对估值方法组织了全国范围内的广泛培训。中国税务机关通常认为被转让的无形资产是有价值的，并且需要采用收入法或市场价值法来计算转让价格。除非企业可以提供有力的分析和足够的支持资料来证明选择成本法的适当性，否则中国税务机关极少会接受成本法。

成本分摊安排在中国仍有一些不明确的因素，例如成本分摊基础，对预提所得税和流转税的税收处理，实施和资料编制以及年度调整等。除此之外，中国税务机关在对中国企业的常规功能进行基准分析时也可能考虑有关区位优势的影响，例如，除了获得有限或常规回报外，中国企业还应该基于研发活动相关的选址节约获得额外回报。

中国税务机关同样也越来越关注那些“走出去”的中国对外投资企业相关的无形资产问题。中国税务机关坚持认为中国企业应当在“出口”其拥有的无形资产时（例如商标，专业技术和客户名单等）向海外关联方收取相关的报酬。



国家税务总局已经表示会针对 OECD 各个建议进行研究并制定相应的应对方案，同时预计在 2015 年初发布修订后的 2 号文。因此纳税人应密切关注 OECD 关于无形资产行动计划将对国家税务总局现有的转让定价调查方法产生的影响。

同时，企业需要确保积极证明其转让定价架构相关的实质。值得企业关注的是，他们应清楚了解并记录其执行的各种活动是如何与创造、发展和维护无形资产（例如创意、研发活动或广告活动、营销和促销预算、研发及营销策划等）进行联系，以及中国企业是否对这些无形资产的价值创造做出贡献。适当的文件记录可以作为支持性资料，帮助企业更好的应对未来税务机关对企业的审查。

本地企业应该重新审视其现有的关联交易，以确保关联企业之间的功能、风险和资产的安排与价值创造是一致的。

对作为被授权方的中国企业而言，他们需要重新审查其现有的特许权使用费定价是否符合独立交易原则，以及是否与其他现实可能选择一致。

### 香港税务考量

虽然香港并不是 OECD 成员并且目前香港税务条例中并没有特别监管无形资产相关的转让定价问题的规定，但值得注意的是，从过往的法庭案例中可见香港税务局在应用一般反避税措施时倾向于将重心放在“实质重于形式”，这与 OECD 指南在打击无形资产相关的税基侵蚀和利润转移方面的观点是一致的。

独立于 OECD 的税基侵蚀和利润转移行动计划，香港税务局一直以来都针对香港公司就使用海外集团公司拥有的无形资产而支付的特许权使用费作出调查，特别是对那些支付给位于避税港国家（如百慕达群岛和英属维尔京群岛），且基本没有经济实质和功能的企业。预计香港税务局会继续密切关注 OECD 在无形资产方面的转让定价政策发展，因此，强烈建议香港公司重新审视其目前的业务模式，以评估其无形资产相关的转让定价政策的稳健性。

### 结论

从转让定价角度对无形资产估值提供补充指引对于 OECD 而言是一项艰巨的任务。尽管一些重要指引尚未定稿，但指引的方向性相当明确，即仅仅拥有无形资产的法律所有权本身并不能导致无形资产所有者享有无形资产带来的重大回报。鉴于上述新指引，涉及无形资产开发、提升、维护、保护以及利用的企业需要考虑重新审阅相关合同安排。

修订版指南将对企业的转让定价实务操作带来重大影响。企业应密切关注新指引并积极向 OECD 和主管税务机关咨询，并对有关问题进行举证。

本文由德勤中国为本行中国大陆及香港之客户及员工编制，内容只供一般参考之用。我们建议读者就有关资料作出行动前咨询税务顾问的专业意见。如欲垂询有关本文的资料或其它税务分析及意见，请联络：

#### 北京

##### 吴嘉源

合伙人

电话：+86 10 8520 7501

传真：+86 10 8518 7501

电子邮件：[keving@deloitte.com.cn](mailto:keving@deloitte.com.cn)

#### 香港

##### 展佩佩

合伙人

电话：+852 2852 6440

传真：+852 2520 6205

电子邮件：[sachin@deloitte.com.hk](mailto:sachin@deloitte.com.hk)

#### 深圳

##### 展佩佩

合伙人

电话：+86 755 8246 3255

传真：+86 755 8246 3186

电子邮件：[sachin@deloitte.com.hk](mailto:sachin@deloitte.com.hk)

#### 重庆

##### 汤卫东

合伙人

电话：+86 23 6310 6206

传真：+86 23 6310 6170

电子邮件：[ftang@deloitte.com.cn](mailto:ftang@deloitte.com.cn)

#### 济南

##### 蒋晓华

总监

电话：+86 531 8518 1058

传真：+86 531 8518 1068

电子邮件：[betjiang@deloitte.com.cn](mailto:betjiang@deloitte.com.cn)

#### 苏州

##### 许柯/梁晴

合伙人

电话：+86 512 6289 1318/1328

传真：+86 512 6762 3338

电子邮件：[frakxu@deloitte.com.cn](mailto:frakxu@deloitte.com.cn)  
[mliang@deloitte.com.cn](mailto:mliang@deloitte.com.cn)

#### 大连

##### 汤卫东

合伙人

电话：+86 411 8371 2888

传真：+86 411 8360 3297

电子邮件：[ftang@deloitte.com.cn](mailto:ftang@deloitte.com.cn)

#### 澳门

##### 展佩佩

合伙人

电话：+853 2871 2998

传真：+853 2871 3033

电子邮件：[sachin@deloitte.com.hk](mailto:sachin@deloitte.com.hk)

#### 天津

##### 苏国元

合伙人

电话：+86 22 2320 6680

传真：+86 22 2320 6699

电子邮件：[jassu@deloitte.com.cn](mailto:jassu@deloitte.com.cn)

#### 广州

##### 展佩佩

合伙人

电话：+86 20 8396 9228

传真：+86 20 3888 0121

电子邮件：[sachin@deloitte.com.hk](mailto:sachin@deloitte.com.hk)

#### 南京

##### 许柯

合伙人

电话：+86 25 5791 5208

传真：+86 25 8691 8776

电子邮件：[frakxu@deloitte.com.cn](mailto:frakxu@deloitte.com.cn)

#### 武汉

##### 祝维纯

合伙人

电话：+86 27 8526 6618

传真：+86 27 8526 7032

电子邮件：[juszhu@deloitte.com.cn](mailto:juszhu@deloitte.com.cn)

#### 杭州

##### 卢强

合伙人

电话：+86 571 2811 1901

传真：+86 571 2811 1904

电子邮件：[qilu@deloitte.com.cn](mailto:qilu@deloitte.com.cn)

#### 上海

##### 郭心洁

合伙人

电话：+86 21 6141 1308

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：[eunicekuo@deloitte.com.cn](mailto:eunicekuo@deloitte.com.cn)

#### 厦门

##### 展佩佩

合伙人

电话：+86 592 2107 298

传真：+86 592 2107 259

电子邮件：[sachin@deloitte.com.hk](mailto:sachin@deloitte.com.hk)

#### 关于德勤中国税务技术中心

德勤中国税务团队于二零零六年成立德勤中国税务技术中心，旨在不断提高德勤中国的税务服务质量，为客户提供更佳的服务及协助税务团队出类拔萃。德勤中国税务技术中心编制、发布了“税务评论”、“税务要闻”等系列刊物，从技术的角度就新近颁发的相关国家法规、法例作出评论分析与介绍；并对疑点、难点作出专题税务研究及提供专业意见。如欲垂询，请联络：

#### 中国税务技术中心

电子邮件：[ntc@deloitte.com.cn](mailto:ntc@deloitte.com.cn)

#### 主管合伙人

##### 许德仁

合伙人

电话：+86 21 6141 1498

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：[lkhaw@deloitte.com.cn](mailto:lkhaw@deloitte.com.cn)

#### 华北区

##### 张博

合伙人

电话：+86 10 8520 7511

传真：+86 10 8518 1326

电子邮件：[juliezhang@deloitte.com.cn](mailto:juliezhang@deloitte.com.cn)

#### 华南区 (香港)

##### 殷国璋

合伙人

电话：+852 2852 6538

传真：+852 2520 6205

电子邮件：[dyun@deloitte.com.hk](mailto:dyun@deloitte.com.hk)

#### 华南区 (内地/澳门)

##### 张文杰

总监

电话：+86 20 2831 1369

传真：+86 20 3888 0121

电子邮件：[gercheung@deloitte.com.cn](mailto:gercheung@deloitte.com.cn)

#### 华东区

##### 朱正萃

总监

电话：+86 21 6141 1262

传真：+86 21 6335 0003

电子邮件：[kzhu@deloitte.com.cn](mailto:kzhu@deloitte.com.cn)

如欲索取本文的电子版或更改收件人信息，请联络陆颖仪 Wandy Luk ([wanluk@deloitte.com.hk](mailto:wanluk@deloitte.com.hk)) 或传真至+852 2541 1911。

#### 关于德勤

Deloitte (“德勤”)泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司，以下称“德勤有限公司”)，以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 [www.deloitte.com/cn/about](http://www.deloitte.com/cn/about) 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾 150 个国家，凭借其世界一流和高质量专业服务，为客户提供应对最复杂业务挑战所需的深入见解。德勤拥有约 200,000 名专业人士致力于追求卓越，树立典范。

#### 关于德勤大中华

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所，我们在大中华设有 22 个办事处分布于北京、香港、上海、台北、成都、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近 13,500 名员工，按照当地适用法规以协作方式服务客户。

#### 关于德勤中国

德勤品牌随着在 1917 年设立上海办事处而首次进入中国。目前德勤中国的事务所网络，在德勤全球网络的支持下，为中国的本地、跨国及高增长企业客户提供全面的审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。在中国，我们拥有丰富的经验，一直为中国的会计准则、税务制度与本地专业会计师的发展贡献所长。

本文件中所含数据乃一般性信息，故此，并不构成任何德勤有限公司、其成员所或相关机构(统称为“德勤网络”)提供任何专业建议或服务。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前，请咨询合资格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。