Legal Practice | 法律实践

2025-03-25
202503/066

Inside this issue:

- Strategies for Formulating Tax Clauses in Cross-border Royalty Contracts 1
- Strategien für die Entwicklung von Steuerklauseln in grenzüberschreitenden Lizenzverträgen 2
- Stratégies de rédaction des clauses fiscales dans les contrats de redevances transfrontalières 3
- 跨境特许权使用费合同中税务条款制定策略 4

Strategies for Formulating Tax Clauses in Cross-border Royalty Contracts

Among the cross-border contracts between Chinese and foreign enterprises, the most common are purchase and sale contracts for goods, service contracts, royalty contracts and so on. In this article, we take the royalty contracts as an example to provide some tips on how to formulate tax clauses therefore.

Assuming Company G is a taxpayer resident in Germany and licenses Company C, a client of Company G in the PRC, to use its registered trademark and collects trademark royalties accordingly. Before determining the contract price and formulating the tax clauses, the contracting parties need to assess the tax liabilities arising from the trademark license fees in the PRC and Germany, clarify the tax costs and, on this basis, negotiate the trademark license fees and formulate the tax clauses. Under the PRC tax laws, Company G, a non-PRC resident taxpayer, is required to pay value added tax ("VAT") at the rate of 6% and corporate income tax ("CIT", or called as withholding income tax) at the rate of 10% on the royalty fees received from Company C in China. In this cross-border business transaction, Company G is the taxpayer under the PRC tax laws, while Company C is the withholding agent and is thus required to withhold and pay CIT and VAT arising from the trademark royalties payable to Company G to PRC tax authorities. At the same time, as a taxpayer resident in Germany, Company G nay also required to file a tax return with the German tax authorities in respect of the trademark royalty income. Although Company G is the taxpayer of royalties under the PRC tax law, the parties may negotiate and agree on the bearing for different taxes in cross-border transactions.

Specifically, the two parties may reach the following agreement based on different negotiating positions and cost considerations:

Scenario 1: The royalty payment is an amount that includes all PRC taxes. In this case, the net amount payable by Company C to Company G is the invoice amount less all PRC taxes. That is to say, Company C's total payment is equal to the invoice amount (excluding the stamp duty). However, Company C's actual cost will be less than the invoiced amount because the VAT withheld is not included in the cost and can be deducted as its input VAT against its output VAT amount.

Scenario 2: The royalty payment is a net payment excluding all applicable PRC taxes. In this case, the net payment to Company G is the invoiced amount without any deductions. All PRC taxes incurred will be paid and borne by Company C. Therefore, the total cost to Company C will be the invoiced amount plus the income tax withheld and paid on behalf of Company C. The VAT withheld and borne by Company C would not be a cost factor as it can be deducted as input tax from its output amount.

Scenario 3: The royalty payment is the amount excluding Chinese VAT but including Chinese CIT. In this case, the net amount payable by Company C to Company G will be the invoiced amount less the Chinese income tax withheld by Company C. Unlike in Scenario I, the VAT withheld by Company C cannot be deducted from the royalty payment to Company G, but shall be borne by Company G. However, since the VAT withheld by Company C can be used to offset its output VAT, such a tax bearing arrangement would not increase Company C's costs.

For cross-border operations within a multinational enterprise group, from the perspective of group tax optimization perspective, it is worth considering which party should bear the VAT and withholding tax, based on the understanding of double taxation agreements signed between China and the host country of the overseas related parties, as well as the domestic tax laws of each party.

Strategien für die Entwicklung von Steuerklauseln in grenzüberschreitenden Lizenzverträgen

In grenzüberschreitenden Verträgen zwischen chinesischen und ausländischen Unternehmen sind Warenkaufverträge, Dienstleistungsverträge, Lizenzverträge usw. häufig. In diesem Artikel nehmen wir den Lizenzvertrag als Beispiel, um einige Vorschläge für die Entwicklung von Steuerklauseln zu geben.

Beispiel: Unternehmen G ist ein ansässiger Steuerzahler in Deutschland und Unternehmen C ist sein Kunde in China (kurz G, C). G ermächtigt C, seine eingetragene Marke zu nutzen, und erhält dafür eine Markenlizenzgebühr. Vor der Festsetzung des Preises und der Steuerklauseln müssen die Vertragsparteien die Steuerpflichten in China und in Deutschland bewerten, die sich aus der Markenlizenzgebühr ergeben, um die Steuerlast zu klären, und basierend auf dieser Grundlage die Markenlizenzgebühr aushandeln und die Steuerklauseln festsetzen. Nach chinesischen Steuergesetzen unterliegt die Markenlizenzgebühr, die G (nicht in China ansässiger Steuerzahler) von C (in China ansässigem Unternehmen) erhält, einer Mehrwertsteuer von 6% und einer Quellensteuer von 10%. Und bei diesem grenzüberschreitenden Geschäft ist G nach chinesischen Steuergesetzen ein Steuerpflichtiger und C ein Abzugsverpflichteter. C ist verpflichtet, die Körperschaftssteuer und Mehrwertsteuer in China für die an G gezahlten Markenlizenzgebühr einzubehalten und zu zahlen. Gleichzeitig ist G verpflichtet, als ein ansässiger Steuerzahler in Deutschland, für die Markenlizenzgebühr eine Steuererklärung beim deutschen Finanzamt abzugeben. Obwohl G nach chinesischen Steuergesetzen der Steuerpflichtige ist, müssen, im Hinblick auf die bei diesem grenzüberschreitenden Geschäft anfallende Steuerlast, die Vertragsparteien die verschiedenen Steuerabkommen nach den chinesischen Gesetzen und dem bilateralen Steuerabkommen verhandeln und eine Einigung finden.

Im Einzelnen können die Vertragsparteien auf der Grundlage unterschiedlicher vertraglicher Verhandlungspositionen und Kostenerwägungen folgende Vereinbarungen treffen:

I. Die Lizenzgebühr enthält alle chinesischen Steuern. In diesem Fall entspricht der von C an G gezahlte Betrag netto dem Rechnungsbetrag nach Abzug aller chinesischen Steuern. Die Gesamtkosten von C sind gleich dem Rechnungsbetrag (ohne Berücksichtigung der Stempelsteuer). Darüber hinaus sind die Kosten von C niedriger, da die von C einbehaltene und gezahlte Mehrwertsteuer als Vorsteuerabzug (进项税 input tax) auf die Ausgangssteuer（销项税 output tax） angerechnet werden kann. Diese Vereinbarung ist für den chinesischen Zahler am günstigsten, wenn der Vertragspreis unverändert bleibt.

II. Die Lizenzgebühr enthält keine chinesischen Steuern. In diesem Fall entspricht der von C an G gezahlte Betrag netto dem Rechnungsbetrag ohne Abzüge. Die Gesamtkosten von C entsprechen dem Rechnungsbetrag zuzüglich der in seinem Namen einbehaltenen und gezahlten Körperschaftssteuer. Da die von C einbehaltene und gezahlte Mehrwertsteuer als Vorsteuerabzug (进项税 input tax) auf die Ausgangssteuer（销项税 output tax）angerechnet werden kann, erhöhen sich die Kosten von C nicht.

III. Die Lizenzgebühr enthält nur die chinesische Quellensteuer, nicht die Mehrwertsteuer. In diesem Fall entspricht der von C an G gezahlte Betrag netto dem Rechnungsbetrag abzüglich der Quellensteuer. Da die von C einbehaltene und gezahlte Mehrwertsteuer als Vorsteuerabzug (进项税 input tax) auf die Ausgangssteuer（销项税 output tax）angerechnet werden kann, erhöhen sich die Kosten von C nicht.

Für grenzüberschreitende Geschäfte innerhalb multinationaler Unternehmen empfehlen wir gemäß der zwischen China und dem Gastgeberland unterzeichneten Steuerabkommen geprüft werden, welche Partei die Mehrwertsteuer und die Quellensteuer tragen sollte.

Stratégies de rédaction des clauses fiscales dans les contrats de redevances transfrontalières

Parmi les types les plus courants de contrats transfrontaliers conclus entre des entreprises chinoises et des sociétés étrangères, on trouve, entre autre, les contrats d'achat et de vente de marchandises, les contrats de services et les contrats de redevances. Dans cet article, nous prendrons comme exemple le contrat de redevances, afin de proposer quelques conseils pour la rédaction de ses clauses fiscales.

Supposons que l'entreprise G, un résident fiscale en Allemagne, autorise l'entreprise C, une entreprise chinoise, à utiliser sa marque déposée en échange du paiement de redevances de licence. Avant de fixer le prix contractuel et de rédiger les clauses fiscales, les deux parties doivent évaluer les obligations fiscales associées de ces redevance en Chine et en Allemagne, afin de clarifier la charge fiscale, et, sur cette base, négocier les redevances et établir les clauses fiscales. Selon la législation fiscales chinoises, un contribuable non résident en Chine, comme l'entreprise G, sont soumises à une TVA de 6 % et à de l'impôt sur le revenu prélevé à la source de 10% sur les revenus de redevances perçus auprès d'une entreprise résidente chinoise, ici l'entreprise C. Dans cette transaction transfrontalière, l'entreprise G est considéré comme redevable de l'impôt selon la législation fiscale chinoise, tandis que l'entreprise C, en tant que débiteur, est chargé de prélever et de verser à l'administration fiscale chinoise l'impôt sur les sociétés et la TVA dus sur les paiements effectués à G. Parallèlement, l'entreprise G, en tant que résidant fiscale allemand, est également tenu de déclarer ces revenus de redevances auprès des autorités fiscales allemandes. Bien que l'entreprise G soit considéré comme redevable de l'impôt en Chine, les deux parties doivent, sur la base de la législations fiscale chinoise et en tenant compte de la convention fiscale bilatérale entre la Chine et l'Allemagne, négocier les différentes charges fiscales et en définir la répartition contractuelle.

Plus précisément, selon leur pouvoir de négociation et leurs considérations de coûts respectives, les parties peuvent convenir des modalités suivantes :

Clause 1 : Le montant de la redevance inclut toutes les impôts dus en Chine. Dans ce cas, le montant net à payer par l'entreprise C en Chine à l'entreprise G en Allemagne sera le montant facturé après la déduction de toutes les taxes chinoises. Le coût total pour l'entreprise C en Chine sera égal au montant de la facture (hors droit de timbre). De plus, les coûts réels de l'entreprise chinoise Y sont réduits en raison de la TVA retenue et payée par cette dernière, car cette TVA peut être déduite en tant que TVA d'entrée de sa TVA collectée. Si le prix contractuel reste inchangé, cette option est la plus avantageuse pour le payeur chinois.

Clause 2 : Le paiement de la redevance correspond à un montant net excluant toutes les taxes chinoises applicables. Dans ce cas, l'entreprise G reçoit un paiement sans aucune déduction fiscale, c'est-à-dire que le montant de la facture reste intact. Pour l'entreprise C cependant, son coût total sera le montant facturé majoré de l'impôt sur le revenu prélevé à la source. Étant donné que l'entreprise chinoise C peut déduire la TVA retenue à la source de la TVA collectée, cette dernière ne représente pas de coûts supplémentaires pour l'entreprise chinoise C.

Clause 3 : Le paiement des redevances exclut la TVA chinoise mais inclut l'impôt sur le revenu prélevé à la source. Dans cette situation, le montant net versé par l'entreprise chinoise C à l'entreprise allemande G sera le montant facturé après déduction de l'impôt sur le revenu chinois prélevé à la source. Contrairement à la clause 1, la TVA retenue et payée par l'entrepris C ne peut pas être déduite du montant des redevances versées à l'entreprise allemande G et doit donc être supportée par cette dernière. Toutefois, comme l'entreprise C peut utiliser la TVA retenue pour compenser sa propre TVA collectée, cette répartition des charges fiscales n'engendre aucun coût supplémentaire pour elle.

Dans le cadre des transactions transfrontalières impliquant des entreprises appartenant à un groupe multinational, il est essentiel de tenir compte des accords de double imposition signés entre la Chine et le pays de résidence fiscale de l'autre partie. Ces accords permettent de déterminer quelle partie doit supporter la TVA et l'impôt sur le revenu prélevé à la source.

Ainsi, la rédaction des clauses fiscales dans un contrat de redevances doit être soigneusement étudiée afin d'optimiser la charge fiscale et de garantir la conformité aux réglementations applicables dans les deux pays concernés.

跨境特许权使用费合同中税务条款制定策略

中外企业之间的跨境合同中，比较常见的有货物购销合同、服务合同、特许权使用费合同等。本文我们以特许权使用费合同为例，就其中的税务条款制定提供一些思路。

假定G公司为德国的居民纳税人，其授权中国境内客户C公司使用其注册商标，据此收取商标许可费。合同双方在确定合同价款和制定税务条款前，需要对该商标许可费在中国和德国产生的纳税义务进行评估，明确税负成本，在此基础上商议商标许可费和制定税收条款。根据中国税法规定，对于非中国税收居民纳税人即G公司，其从中国居民企业即C公司处获得的特许权使用费收入须缴纳6%的增值税和10%的预提所得税。在该跨境业务项下，G公司是中国税法项下的纳税义务人，C公司是扣缴义务人，需要就支付给G公司的商标许可费代扣代缴中国的企业所得税和增值税。与此同时，G公司作为德国的居民纳税人，就该笔商标许可费收入还负有向德国税务局申报纳税的义务。尽管G公司是中国税法项下的纳税义务人，但是对于该跨境交易项下产生的税负成本，双方可以根据中国国内法并结合双边税收协定对不同税种进行商业谈判并作出约定。具体来说，合同双方可以基于不同的合同谈判地位和成本考量做出如下约定：

约定一：特许权使用费的支付是一个包含所有中国税收的金额。在这种情况下，中国C公司支付给德国G公司的净额将是扣除所有中国税额后的发票金额。中国C公司的付款总额与发票金额相同（不考虑印花税）。然而，中国C公司的实际成本将低于发票金额，因为代扣代缴的增值税不计入成本，并且可以作为其进项增值税抵扣其销项增值税金额。

约定二：特许权使用费的支付是不包括所有适用的中国税收的净支付。在这种情况下，支付给德国G公司的净额等于没有任何扣减的发票金额；对中国C公司来说，其总成本将是发票金额加上代为扣缴的所得税。由于中国C公司代为扣缴和支付的增值税可以作为其进项增值税抵扣其销项金额，因为代扣代缴的增值税不会增加中国C公司的成本。

约定三：合同中的特许权使用费为不含中国的增值税但包括中国的预提所得税得金额。在这种情况下，中国C公司支付给德国G公司的净额将是减去预提所得税后的发票金额。不同于约定一，由于中国C公司代为扣缴和支付的增值税不能从支付给德国G公司的特许权使用费中扣除，而应由G 公司承担。不过，该扣缴的增值税可以作为C公司进项税额抵扣其销项金额，不会增加中国C公司的成本。

对于跨国企业集团内部的跨境业务，必须根据中国和境外关联方的东道国签署的双边税收协定的规定，思考增值税和预提所得税应该由哪一方承担。

Shanghai 上海

10F Jinmao Tower, 88 Century Avenue, Pudong New District, Shanghai City, PR China, 200121

上海市浦东新区世纪大道88号金茂大厦10楼

+86 21 5010 6580

Taicang 太仓

Room 1613B, German Centre, 319 Middle Zhenghe Road, Taicang City, Jiangsu Province, PR China, 215400

中国江苏省太仓市郑和中路319号兰德集团东亭大厦德国中心1613B

+86 512 5398 5389

shanghai@shaohe-lawfirm.com

www.shaohe-lawfirm.com

Your Contact 联系人

ZHU Qin| Senior Associate, Tax Advisor 朱琴 | 资深律师、税务顾问

+86 21 5010 6582

zhu.qin@shaohe-lawfirm.com

- Tax & Customs Law 税法和海关法
- Corporate/M&A 公司法和并购交易
- Compliance & Internal Investigations 合规和内部调查

Languages: Chinese, English 语言：中文、英文

KONG Yuwei | Senior Associate | Attorney-at-law, Tax Advisor, CPA 孔雨薇 | 资深律师、税务顾问、CPA

+86 21 5010 6591

kong.yuwei@shaohe-lawfirm.com

- Tax Law 税法
- Employment Law 劳动法
- International Trade Law 国际经济法

Languages: Chinese, English, German 语言：中文、英文、德文

About Shaohe Law Firm 关于劭合

Shaohe Law Firm is a full-service Chinese law firm with local expertise and global reach. Founded in 2007, Shaohe Law Firm has become one of the most trusted legal service providers for foreign, especially European, business in China.

- Shaohe Law Firm is a **PRC-licensed law firm**. We support clients in negotiations with Chinese counterparts, deal with government departments and represent clients in Chinese courts and arbitration.
- Shaohe Law Firm provides **full range of legal services** to foreign companies entering and developing in China.
- With more than 20 international and local lawyers, Shaohe Law Firm is one of the largest **German-speaking** law firms in the country.
- As an independent law firm headquartered in Shanghai, we support you **all over China and cross borders**. We maintain a close cooperative relationship with other local firms in China and in other jurisdictions.

劭合律师事务所是一家在中国注册的律师事务所。我们拥有本地专业知识和全球视野。劭合律师事务所成立于2007年，目前已成为外资企业（特别是欧洲企业）在中国最信赖的法律服务提供者之一。

- 劭合律师事务所是一**家在中国注册的律师事务所**。我们代表客户与中国合作伙伴谈判，与政府部门进行磋商，同时也代理诉讼和仲裁。
- 劭合律师事务所帮助外资企业开拓中国市场以及在中国获得长久的发展提供**全方位的法律服务。**
- 劭合律师事务所拥有20多名中国律师和持其他国家执业许可的境外法律顾问，是全国**以德语为工作语言**的最大律师事务所之一。
- 作为一家总部位于上海的律所，我们可以为您提供**全国范围以及跨境**法律服务。我们与其他值得信赖的本土律所以及其他司法管辖领域的律所保持紧密的合作。

Welcome to follow our WeChat account where you will find the updated legal insights and news.

欢迎扫码关注我们的微信公众号，在这里您可以获取最新的法律资讯和新闻。