wts china
威韬咨询



中国创新药
跨境合作税务快问快答



www.wts.cn

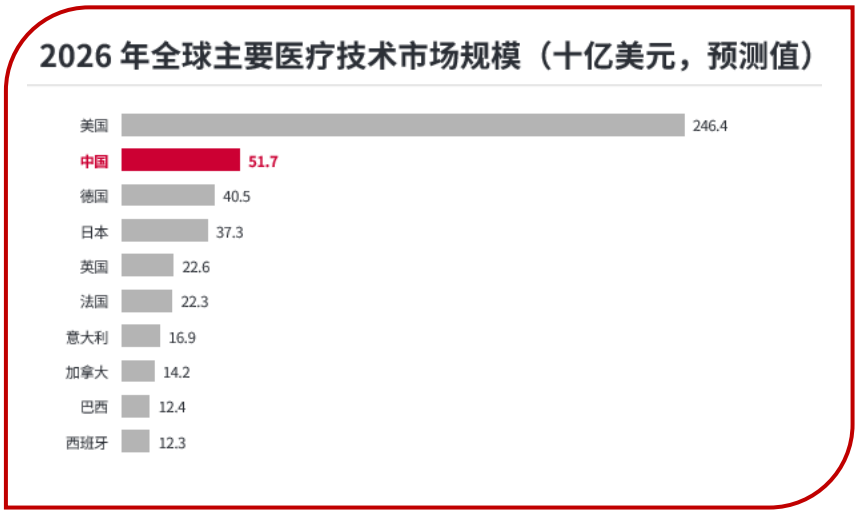
前言



杜芳汇
威韬咨询合伙人

中国医药产业在全球价值链中的角色正在变化。过去，中国企业更多参与生产制造、临床研究及成熟产品引进；如今，随着本土研发能力提升，越来越多创新药企业参与候选药物发现、临床开发和全球权益布局，并通过跨境合作推动研发成果进入国际市场。

中国医疗健康市场的发展，为这一变化提供了广阔背景。根据 2026 年 9 月 Statista《Medical Technology Forecast》，在其医疗技术市场的统计口径下，中国 2026 年预测市场规模仅次于美国，超过德国和日本，位居全球第二。

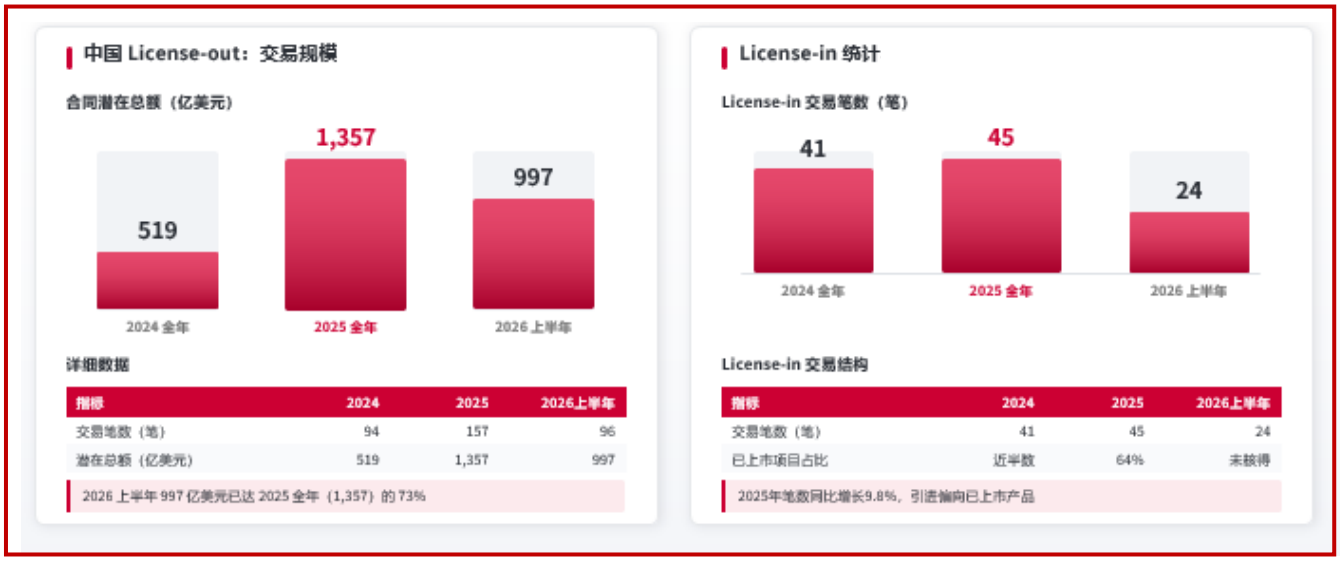


政策层面，“十五五”时期卫生健康领域的发展方向同样值得关注。高端医疗技术、康复护理和人工智能应用，与基层医疗服务能力建设等议题，共同指向更高质量、更广覆盖的医疗健康供给。产业能力提升、需求演进和政策关注相互作用，使中国医疗健康行业具有值得关注的发展空间。

医疗健康市场的发展前景，也伴随着中国创新药企业角色的转变。在授权引进（*license-in*）模式下，中国企业引入境外研发成果以补充产品管线；在对外授权（*license-out*）模式下，中国企业将自主研发产品在特定地区、适应症或用途上的开发和商业化权益授予境外合作方，借助其临床开发、注册申报、商业网络和资金资源，加快创新成果的全球转化。这不是简单地以技术换取资金，而是双方整合研发与商业化能力、共同分担项目风险的一种合作方式。

wts china
威韬咨询
wts global
成员所

据引用的交易统计显示，中国企业 *license-in* 交易笔数由 2024 年的 41 笔增至 2025 年的 45 笔；*license-out* 交易潜在总金额由 2024 年的 519 亿美元增至 2025 年的 1,357 亿美元，按上述金额计算，增幅约为 161.5%。2026 年上半年潜在总金额为 997 亿美元，约相当于 2025 年全年的 73.5%；另有交易笔数由 94 笔增至 158 笔。



(数据来源：https://news.qq.com/rain/; https://www.vbdata.cn/1519059958; https://bydrug.pharmcube.com)

交易愈活跃，税务问题愈需要进入商业谈判的前端。首付款、研发及注册里程碑款、销售分成，看似都属于同一项合作的对价，却可能对应不同的合同权利、履约义务和付款条件。若双方在签约时未厘清款项性质、税负承担及优惠适用条件，即使税负比例不高，在大额交易中也可能形成显著成本差异，进而影响报价、付款和后续结算。

基于威韬咨询（WTS China）服务中外医药企业跨境项目的实践经验，我们将交易中反复出现的中国税务问题整理为以下答疑篇章，分别讨论中国企业对外授予权益的 *license-out*，以及中国企业引入境外权益的 *license-in*。

以下内容旨在提示交易设计中的关键判断；具体税务处理仍须结合合同、实际履行及适用期间的有效规定分析。

杜芳汇 (Ened Du)
2026 年 11 月 13 日

wts china
威韬咨询

目录

01 License-out 篇

1. 创新药跨境许可交易中，核心税务问题体现在哪些方面？
2. *License-out* 合同中的首付款，为什么容易产生定性争议？
3. 合同属于技术许可还是技术转让，为什么如此重要？
4. 中国企业向境外许可技术，增值税究竟适用零税率还是免税？
5. 零税率与免税区别主要在哪里？
6. 技术出口限制会影响税收优惠吗？
7. 申请跨境增值税优惠，实务难点主要在哪里？
8. 增值税免税待遇获得确认后，是否就可以一劳永逸？
9. 中国企业开展 *license-out*，能否享受企业所得税优惠？
10. 境外合作方是否也需要在中国缴纳印花税？实务痛点是什么？

02 License-in 篇

1. *License-in* 交易中，最常见的税务问题有哪些？
2. 为什么“受益所有人”在 *license-in* 交易中很重要？
3. 实务中，受益所有人的认定难点在哪里？
4. 为什么转让定价问题在 *license-in* 交易中值得特别关注？
5. 除了转让定价，许可费安排在中国落地时还会遇到什么问题？
6. *License-in* 交易会产生哪些海关问题？
7. 在设计 *license-in* 交易时，合同各方应如何统筹中国税务问题？

03 结语

wts global
成员所

01

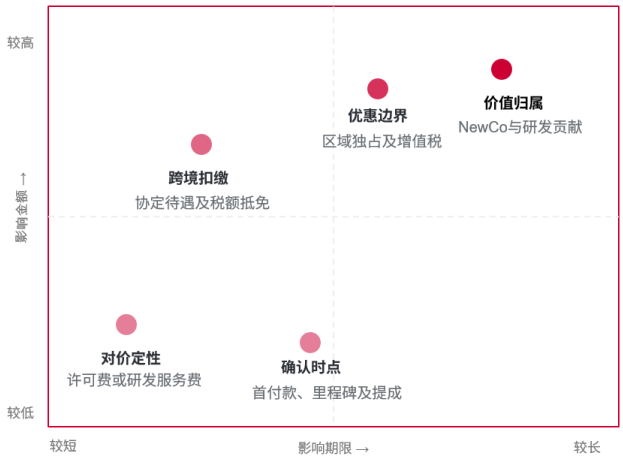
License-out 篇



1. 创新药跨境许可交易中，核心税务问题体现在哪些方面？

首先是**对价定性**：一笔款项究竟是既有技术或知识产权的许可费、技术转让价款、研发服务费，还是取得未来交易机会的期权费？其次是**纳税义务发生和收入确认时点**：首付款、或有里程碑款与销售分成，未必可以按同一时间和方式处理。

此外，交易双方还需评估中国境内增值税及企业所得税处理、税收优惠的适用边界、印花税，以及关联方交易中的转让定价问题。境外合作方所在国家或地区对付款的定性、扣缴及其他税务处理，也可能影响双方对税负承担和实际到手金额的谈判。



2. *License-out* 合同中的首付款，为什么容易产生定性争议？

典型的 *license-out* 合同可能包含签约首付款、研发或监管里程碑款，以及产品上市后的销售分成。但“首付款”只是商业上的付款名称，并不能单独决定其税务性质。

例如，合同可能约定：境外合作方先支付一笔款项，以在一定期限内取得对特定在研项目或未来研发成果的**独家谈判权、优先许可权或选择权（option）**。在选择权行使之前，如果合作方尚未取得现有技术的使用权，也不能据此开发、生产或商业化相关产品，那么这笔款项是否已经构成技术许可或技术转让的对价，就需要单独分析。



反过来，如果合同虽将款项称为“期权费”，却已允许合作方使用专利或专有技术、获取和运用技术资料，或开展实质性的开发活动，仅凭付款名称将其排除在许可对价之外，也并不稳妥。关键在于核查：**付款时实际授予了什么权利、权利何时生效、是否附带研发服务，以及前期付款日后能否抵扣正式许可价款。**

3. 合同属于技术许可还是技术转让，为什么如此重要？

因为不同税种及税收优惠所使用的概念、适用条件和证明材料，并不完全相同。交易在商业上被称为“技术许可”，不意味着它自动符合企业所得税中技术转让优惠的条件；合同写明“技术转让”，也不能替代对转让标的、权利范围和实际履行情况的审查。

在符合相应规定的前提下，跨境提供技术相关权益可能涉及增值税零税率或免税；符合条件的技术转让所得可能适用企业所得税优惠。因此，企业应先拆解合同标的及各项付款，再逐税种评估，而不是以合同标题推导全部税务待遇。清晰、一致且能够由实际履行材料支持的合同安排，是后续申报和资料留存的基础。

4. 中国企业向境外许可技术，增值税究竟适用零税率还是免税？

企业应先识别交易对象和权利内容：授予的是技术使用权、其他知识产权权益，还是研发及其他服务？之后再判断接受方、实际使用情况、技术出口管理要求，以及交易是否符合相应跨境增值税规定。

零税率与免税是不同的税务处理，也不能把“技术许可”和“无形资产转让”简单设为非此即彼的类别。若同一合同同时包含技术许可、研发服务和期权安排，还需要判断各部分能否合理区分，并分别评估其处理。

5. 零税率与免税区别主要在哪里？

从境外客户所见的中国销项税额看，两者可能都表现为无需另行支付该笔增值税；但对中国许可方而言，**相关进项税额能否抵扣、是否可以按规定办理退税**，可能造成实质性的成本差异。



一般而言，符合条件的零税率业务可按适用办法处理相关进项税额，并在满足条件、完成申报及资料要求后办理退（免）税；这**不等于**企业可以将所有研发相关进项税额无条件抵扣或全额退还。相较之下，用于免税项目的相关进项税额通常不能抵扣；已抵扣的，可能需要按规定作进项税额转出。兼用于不同业务的采购，以及长期资产的进项税额，尤其需要结合适用规则核算。

因此，合同报价不能只比较“是否向外方加收增值税”，还应测算中国许可方可能承担的**不可抵扣进项税额**及可能产生的企业所得税。否则，双方谈妥的名义价格，未必反映中方真实的税后收益。

6. 技术出口限制会影响税收优惠吗？

可能影响，因此技术出口合规与税务处理应同步评估。一项 *license-out* 交易可能同时涉及专利、专有技术、数据及后续研发成果。相关技术是否属于禁止或限制出口范围，不能只根据药品名称或合同标题判断，而应结合实际授予和交付的技术内容分析。技术出口管理上的分类或程序要求，也可能影响企业对跨境增值税及所得税优惠适用条件的判断。

企业还应持续关注技术出口目录调整。若拟议调整涉及生物医药相关技术，正在谈判的交易和已有合同的后续履行，都可能需要重新评估技术范围、交付安排及预期税务处理。

7. 申请跨境增值税优惠，实务难点主要在哪里？

难点通常不只是证明“客户在境外”，更在于证明**合同中的具体供给是什么、由谁实际使用、在哪里使用，以及各项付款分别对应什么权利或义务**。例如，境外合作方取得全球开发权，但中国企业仍保留中国境内权益；或者境外合作方将部分权利再授权给其他主体，都可能使实际使用范围的判断更加复杂。



建议合同各方在起草和执行阶段保持资料一致：明确授权地域、适应症及用途，列明技术资料的交付内容、期权行使条件和各项付款对应的权利；同时保存研发、交付、验收、付款及实际使用安排的相关证据。对于覆盖多个国家或地区的交易，还应协调相关税务意见，避免各方对同一合同作出相互冲突的解释。

8. 增值税免税待遇获得确认后，是否就可以一劳永逸？

不能。企业仍需持续核对实际履行情况与原有税务判断是否一致，并按适用规定保存合同、技术交付、收付款及其他支持优惠适用的资料。如果后续发生期权行使、授权范围扩大、增加新的技术资料或调整交易对价，也应重新评估原有处理是否仍然适用。

对于享受增值税免税待遇的中国许可方，相关进项税额的归集、不得抵扣进项税额的处理及必要的调整，尤其需要持续记录。涉及共同费用或长期资产时，建议建立台账，留存计算依据，并关注适用规则变化。

同时，企业不宜只关注增值税申报，而忽略收入、损益及企业所得税处理之间的衔接。免税安排及相关交易款项如何体现在财务报表中，应结合合同约定、实际履约情况及适用会计准则分析；由此产生的企业所得税影响，也需要相应核查。首付款、里程碑款和销售分成的收入确认时点与金额，未必与收款时点完全一致。

9. 中国企业开展 *license-out*，能否享受企业所得税优惠？

有可能，但不是所有对外许可收入都能享受。中国企业应先判断交易是否属于企业所得税优惠所要求的技术转让，包括所许可的技术、权利范围及许可期限是否符合条件；随后再计算符合条件的技术转让所得。合同被称为 *license-out*，或者企业收到首付款、里程碑款和销售分成，都不意味着全部收款可以直接作为优惠所得。



按照技术转让所得优惠的一般规则，符合条件的居民企业，在一个纳税年度内取得的技术转让所得，不超过人民币 500 万元的部分可免征企业所得税；超过 500 万元的部分可减半征收。这里的判断对象是按规定计算的**所得**，而非合同约定的交易总金额。尤其当合同同时包含技术许可、持续研发服务、技术支持或其他履约义务时，应分析各项对价对应的内容，并妥善归集相关成本、费用。

创新药交易中，首付款可能在签约时收取，里程碑款则取决于后续研发或审批进展。企业还需结合权利授予和实际履约情况，判断各项收入的确认年度，以及相应所得能否纳入当年度的优惠计算。建议在合同起草阶段就写清授权标的、期限、地域及各项付款对应的权利与服务，并留存技术及所得计算资料，避免到申报时才发现商业合同难以支持优惠处理。



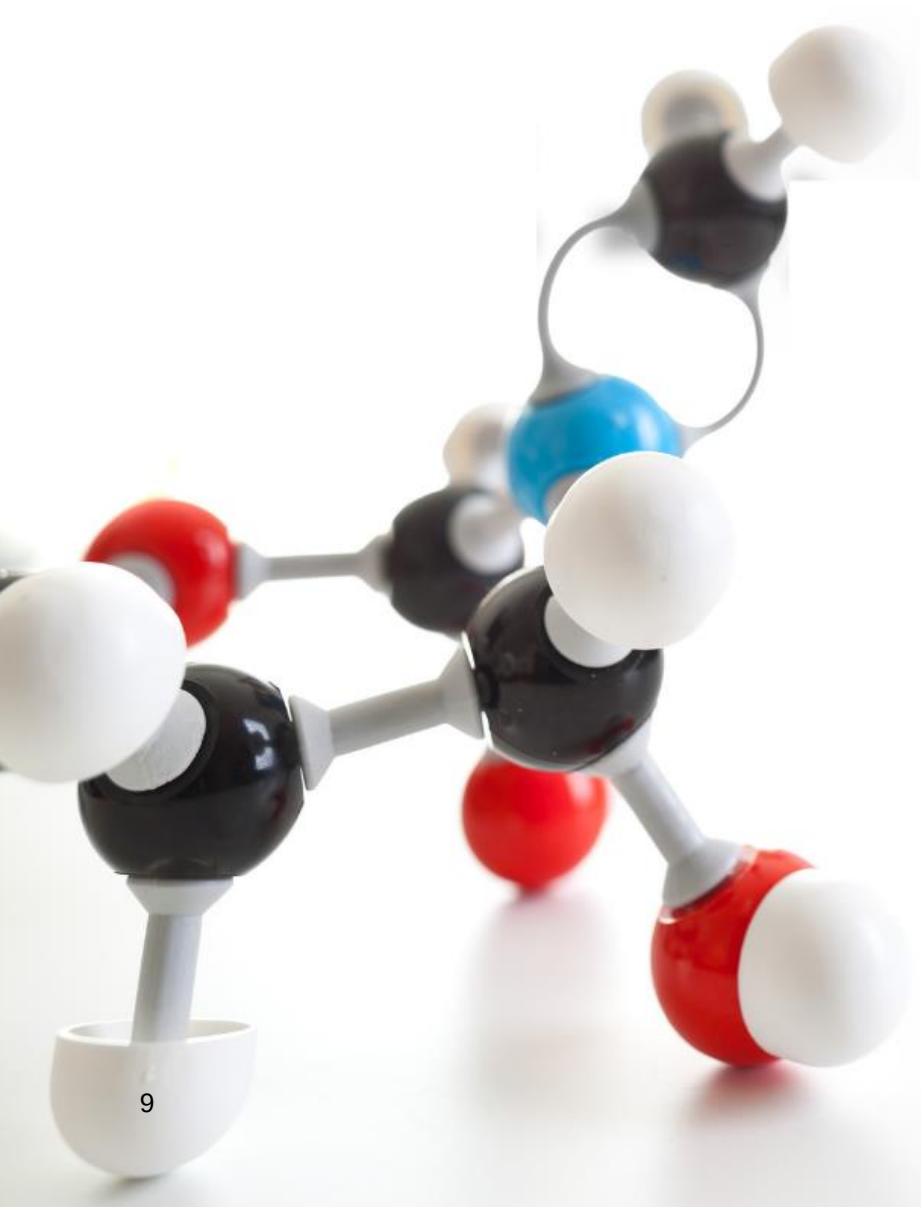
10. 境外合作方是否也需要在中国缴纳印花税？实务痛点是什么？

有可能，但不能仅因合同一方是中国企业，就推定境外合作方必然需要缴纳中国印花税。应先判断合同是否属于中国印花税规定的应税凭证，再结合凭证所涉标的及其在中国境内的使用等事实，分析境外合作方是否属于纳税人。若双方均负有纳税义务，还需分别评估各自的申报安排；不能简单认为中方缴税后，外方就无需再考虑。

实务中的第一个难点是**合同性质和应税凭证类别**。一份创新药 *license-out* 合同，可能同时约定现有技术许可、未来研发成果的选择权、后续研发服务，以及专利或其他权利的转让。不同安排未必适用同一种印花税判断；合同标题也不能替代对实际权利义务的分析。

第二个难点是**计税金额和申报时点**。交易常在签约时约定首付款，同时列出以研发成功、取得上市批准或实现销售目标为条件的里程碑款，以及按未来销售额计算的分成。企业需要区分：合同是否已载明确定的金额；某些款项是签约时确定的价款，还是取决于未来事件、金额尚无法确定的或有对价；后续付款是依据原合同结算，还是源于补充协议或合同变更。既不能不加区分地把新闻稿中的“潜在交易总额”全部作为签约时的印花税计税金额，也不能当然认为每笔款项均可等到实际收款时才分别处理。具体应依据合同约定和适用规定判断。

为减少争议，建议在合同中区分各项付款的性质、触发条件和计算方法，保存里程碑达成、销售分成结算及合同变更的资料；签约前也应确认境外合作方是否涉及中国印花税申报，以及由谁办办理相关手续。



02

License-in 篇



1. *License-in* 交易中，最常见的税务问题有哪些？

与 *license-out* 相比，*license-in* 交易的税务问题更多发生在中国企业**向境外付款、在中国使用技术或产品权益，以及进口相关货物**的环节。同一笔许可费，可能同时涉及境外收款方的协定待遇、中国付款方的关联交易定价，以及进口货物的海关完税价格。三方面各有判断标准，却需要由同一套合同和业务事实支撑。

跨境付款及税收协定待遇

首先是**跨境付款及税收协定待遇**：许可费在中国应如何定性、是否需要扣缴税款、境外收款方能否适用税收协定规定的较低税率，都是交易报价时需要明确的问题。其中，收款方是否为特许权使用费的“受益所有人”，可能影响协定待遇的适用。

转让定价

其次是**转让定价**。如果中国被许可人与境外许可方属于关联企业，双方需要说明许可费的定价与各自承担的研发、注册、市场开拓等职能和风险是否匹配。

海关估价

最后是**海关估价**：若中国企业同时进口药品、原料或其他相关货物并支付许可费，还需判断该费用是否应计入进口货物的完税价格。

这些问题不能孤立处理。一份合同对许可费所对应权利的描述，既可能影响税务机关对跨境付款的判断，也可能成为海关审视许可费与进口货物关系的依据。



2. 为什么“受益所有人”在 *license-in* 交易中很重要？

中国与多个国家和地区签订的税收协定或安排，对特许权使用费规定了不同于国内法的征税上限。如果符合协定条件，境外许可方可能享受更低的中国预提所得税负担。但**款项支付给某一协定缔约方的企业，并不意味着该企业当然有权享受协定优惠**；仍需判断其是否符合居民身份、受益所有人等适用条件。

以瑞士收款方为例，首先需要确认相关款项在适用协定下是否构成特许权使用费，以及收款方是否为符合条件的瑞士税收居民和该笔所得的受益所有人。只有在这些前提得到满足后，才能进一步判断可适用的协定税率。对金额较大的许可交易而言，即使税率差异不大，也可能影响双方约定的税后到手金额及税负承担。



3. 实务中，受益所有人的认定难点在哪里？

根据国家税务总局公告 2018 年第 9 号所建立的受益所有人判断框架，实务分析不宜只看合同列明谁是收款方，还需要关注收款方对所得是否具有实际控制和支配能力，以及相关安排的商业实质。例如：

收款方自身的活动与能力：

是否具备与许可安排相匹配的人员、职能和经营活动，还是主要承担收取并转付款项的角色

款项的后续流向：

是否存在向第三方转付所得的合同义务或事实安排

权利与决策安排：

收款方能否决定如何使用相关收入，合同描述的职能和风险是否与实际情况一致

整体交易结构：

多层持有、再许可或集中管理知识产权的安排，是否具有可以说明的商业原因

如果直接收款方的受益所有人身份存在疑问，还应进一步审视上层权利人、再许可关系及资金流向。但不能将某类所得适用的间接持有人规则，直接套用到所有特许权使用费交易。具体能否适用协定待遇，仍须按所得类别及适用规定分别判断。

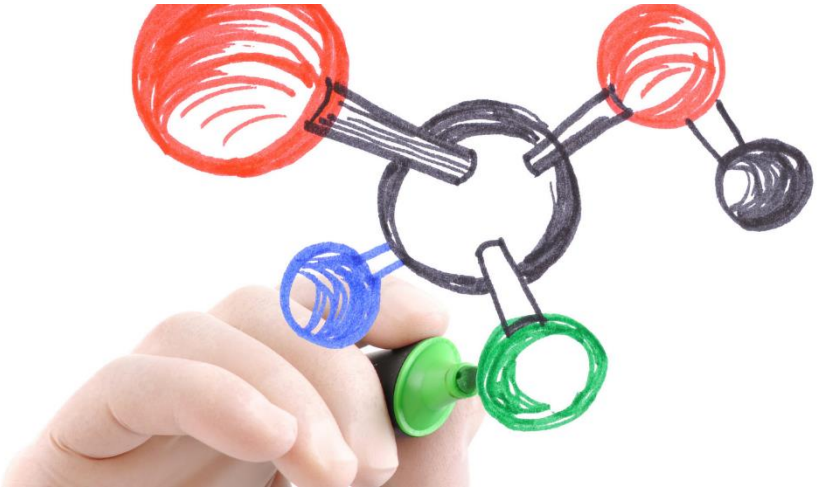
部分判断涉及事实和程度，并非单靠某一个量化指标就能得出结论。因此，与其等到付款申报时才解释架构，不如在签约前整理权利链、人员与决策安排、收付款路径及商业理由；对重大或边界不清的交易，可及时与主管税务机关沟通或寻求专业意见。

4. 为什么转让定价问题在 *license-in* 交易中值得特别关注？

并非所有 *license-in* 都发生在关联企业之间。不过，当跨国医药集团通过中国子公司引进集团内技术或产品权益，并在中国开展注册、推广、销售或进一步开发时，关联交易的转让定价问题就会格外突出。

此时需要回答：境外许可方提供了哪些技术和持续支持？中国企业承担了哪些临床、注册、市场准入及商业化职能与风险？中国市场形成的收益，应如何在相关主体之间分配？这些问题会影响许可费率、里程碑付款及中国企业应保留的利润水平。

医药交易的可比性分析尤其需要关注**产品所处研发阶段、技术权利范围、授权地域、剩余专利保护期、市场潜力及双方承担的风险**。不能仅因找到其他交易的公开许可费率，就直接认定两笔交易可比；也不能仅凭某一药品利润较高，就推定许可费必然过高或过低。





5. 除了转让定价，许可费安排在中国落地时还会遇到什么问题？

转让定价分析关注关联交易价格是否合理；但价格具有商业合理性，并不代表合同签署、对外付款和税务申报就没有其他需要处理的事项。

在实际执行中，企业还可能需要协调技术进出口相关手续、适用情况下的合同登记或备案、银行办理对外支付所需材料，以及有关部门对交易文件和付款依据的审查。交易的权利范围、计费基础和付款条件，需要能够在合同、业务资料、转让定价文档及实际付款材料之间得到一致解释。

例如，集团政策按照销售收入的一定比例收取许可费，但合同没有清楚说明许可权利、计算基数或里程碑款与持续许可费的关系，就可能使中国企业在实际付款或解释交易商业合理性时遇到困难。因此，交易设计不能只完成集团层面的定价模型，还要检验其在中国的合同和执行环节是否可操作。



6. *License-in* 交易会产生哪些海关问题？

如果中国企业从境外进口货物，同时向境外支付专利、商标、专有技术等相关许可费，海关可能关注该费用是否与进口货物有关，以及其支付是否构成货物向中国销售的条件。**并非“同时进口货物和支付许可费”，许可费就一定要计入完税价格；但也不能因许可费与货款分别签约、分别支付，就当然将其排除。**

例如，境外许可方授予中国企业生产技术，而中国企业另从境外采购相关原料或成品，就需要进一步分析：许可费究竟对应中国境内的研发、生产或销售权利，还是与进口货物本身及其采购条件存在联系？合同约定、货物流、技术使用方式、关联方之间的安排和实际付款路径，都可能影响判断。

一旦部分许可费需要计入进口货物完税价格，企业还需进一步考虑相应的关税和进口环节税负，以及与所得税、转让定价处理之间的衔接。因此，海关分析最好与税务分析同步进行，而不是在货物进口后才单独补做。

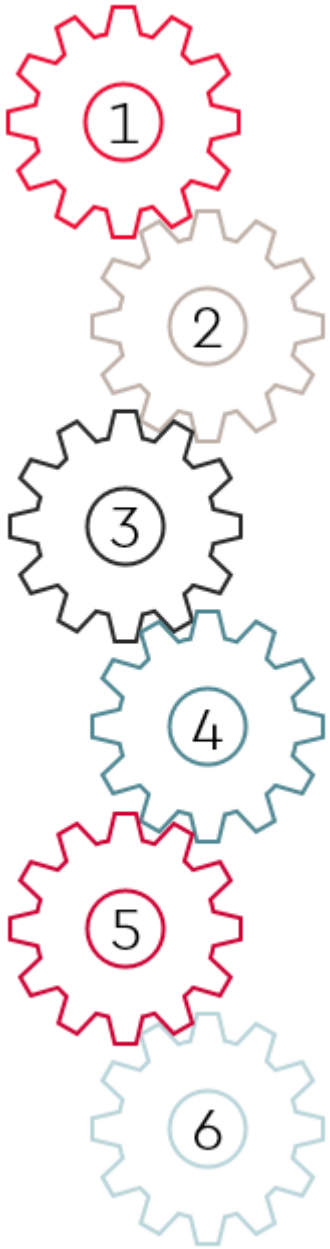
7. 在设计 *license-in* 交易时，合同各方应如何统筹中国税务问题？

不少跨国企业已在供应链和商业模式中采用本地化（“**in China, for China**”）的思路：结合中国市场的研发、注册、生产和销售需求，设计本地化的运营安排。但真正落地时，不能只看集团整体税负或一项许可费率，还应让**权利、货物、资金与业务职能**相互对应。

我们建议在谈判及合同起草阶段，至少完成以下几项工作：

1. 画清交易链条

分别列明知识产权归属、直接许可方、实际收款方、中国被许可人、货物销售方和进口方，避免把不同主体的角色混为一谈。



2. 拆清授权及付款内容

区分技术使用、研发支持、注册协助、商标使用、货物采购等安排，明确各项付款对应的权利、条件及计算基础。

3. 同步测算付款税负

结合付款性质、适用协定及收款方情况，评估中国扣缴义务和税负承担条款；不要在报价中预设协定优惠必然可以取得。

4. 验证关联交易定价

使许可费与双方实际承担的职能、风险和预期收益相匹配，并保存定价依据；项目进入不同研发或商业化阶段后，及时复核原有假设。

5. 提前进行海关评估

对于同时存在进口货物的安排，单独分析许可费与进口货物、销售条件之间的关系，并确保许可合同与采购合同的描述能够相互解释。

6. 检查中国执行路径

把相关手续、付款材料、税务申报及资料留存要求纳入交易时间表，避免出现商业条款已经确定、实际付款却难以按原计划执行的情况。

归根结底，*license-in* 的税务管理不是分别取得一份协定分析、一份转让定价报告和一份海关意见，而是让三者建立在**同一套真实、一致、可执行的交易事实**之上。对交易双方而言，越早完成这一整合，越容易准确测算成本，也越有余地在合同签署前解决分歧。

03

结语



wts global

让税务判断跟上交易设计

创新药跨境合作的税务风险，往往不是从申报环节才开始，而是形成于权利如何授予、价款如何约定、供应链如何运行的最初设计。**及早把合同、税务和业务事实对齐，才能让交易价值更有把握地落地。**

威韬咨询 (WTS China) 的相关项目经验覆盖交易执行、供应链设计及争议支持等不同环节。例如，

我们曾在涉及**美国药企的 *license-out* 项目**中，协助中方推进增值税零税率所需的技术合同认定及相关税务程序；相关税额达到**千万量级**。

我们也曾协助**欧洲药企**研究在华供应链安排，统筹海关问题与不同制造商(CMO)、研发制造商(CDMO)之间的业务分工，支持方案设计及落地。

wts china

在涉及**美国、英国、新加坡、中国香港及中国内地**的医药国际仲裁争议中提供税务专家意见。

并曾代表**美国被许可方**就中国印花税事项与主管税务机关沟通、完成申报，涉及税款**逾百万**。

这些项目的共同点，不是套用某一种固定交易模板，而是在跨境合同、实际业务、税务要求及执行程序之间找到可论证、可操作的衔接方式。对于正在筹划或执行创新药跨境合作的企业，WTS China 可以从交易设计阶段介入，协助识别关键税务成本与执行障碍，让商业团队更早看清选择，让财税团队更稳妥地支持交易落地。





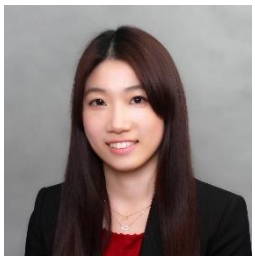
吴智广
主管合伙人
martin.ng@wts.cn



韩梅
合伙人
maggie.han@wts.cn



杜芳汇
合伙人
ened.du@wts.cn



沈茜
高级经理
sissi.shen@wts.cn

免责声明

以上信息仅为一般信息，并非具体处理方法。因此，本信刊内容不得用于替代专业税务咨询意见。威韬商务咨询（上海）有限公司不对所提供信息的时事性、完整性以及质量负责。因此，由于使用或未使用本刊所提供的信息，包括任何不完整、不正确的信息而导致的损失赔偿要求均不予接受。所有版权由威韬商务咨询（上海）有限公司严格保留。您可以全文转载，但不得修改，且须附带威韬商务咨询（上海）有限公司全称、商标及声明。如转载本文时修改任何内容，您须在发布前取得威韬商务咨询（上海）有限公司的书面同意。

wts china
威韬咨询

联系我们

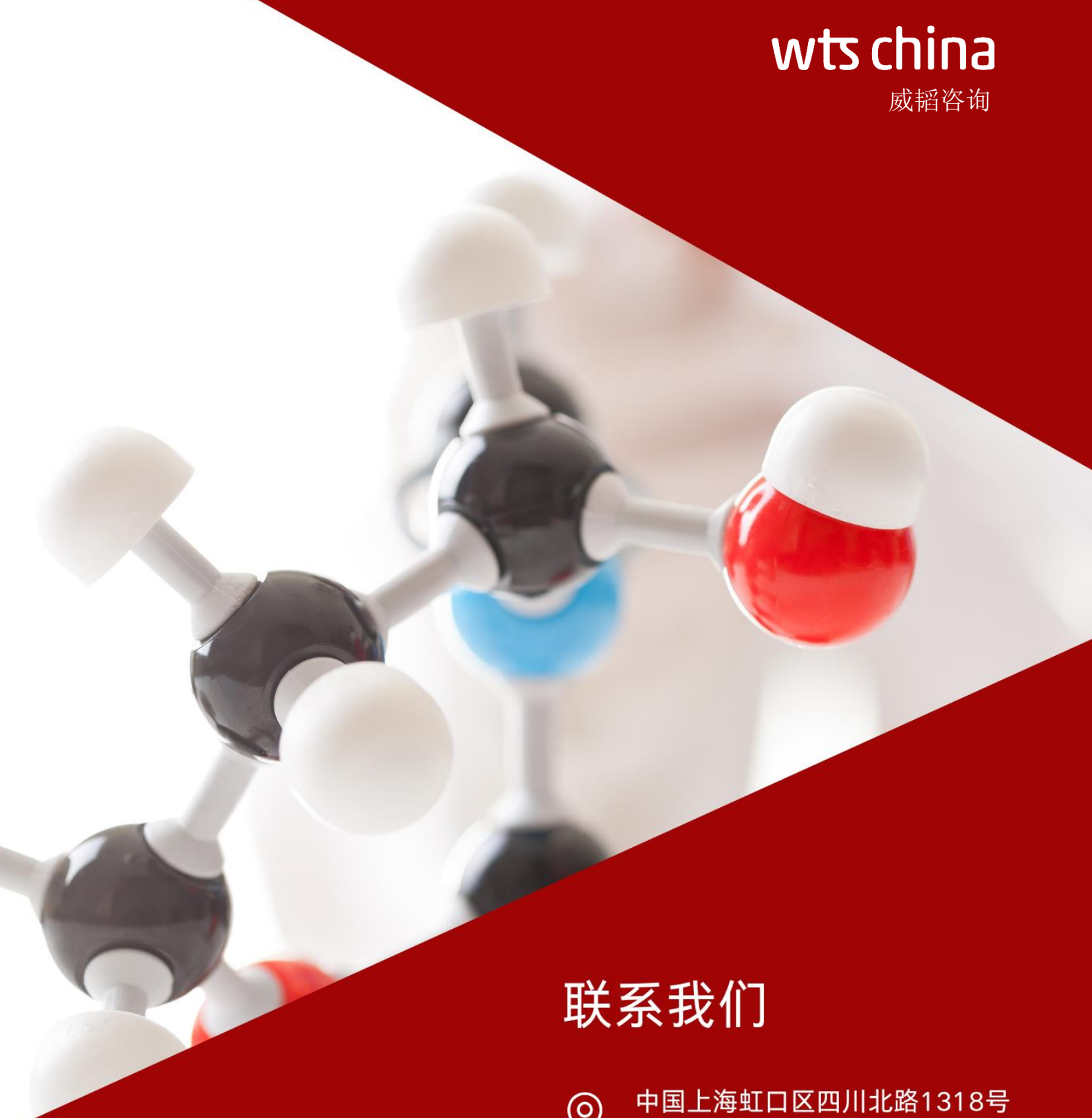


植根于当地，成就于世界

威韬咨询（WTS China）是 WTS Global 在中国的成员公司。威韬中国成立于 2006 年，主要为跨国公司和中企提供全方位的税务服务。服务范围涵盖税务咨询、税务合规和风险评估。为了避免利益冲突，威韬中国刻意回避任何审计业务。威韬中国团队立志成为客户的长期信赖顾问，为他们提供全面、务实和高效的支持。

我们位于中国上海，服务全球。在 WTS Global 的协调下，WTS 已经形成了一个全球网络，成员分所超过 100 个国家。在全球团队的支持下，我们可以在全球范围内要求执行。

wts china
威韬咨询



联系我们

中国上海虹口区四川北路1318号
盛邦国际大厦20层06-07室

021 - 5047 8665

info@wts.cn

www.wts.cn