活动回顾 |创新药出海，税务如何破局？— 授权许可与跨境供应链的税务新课题

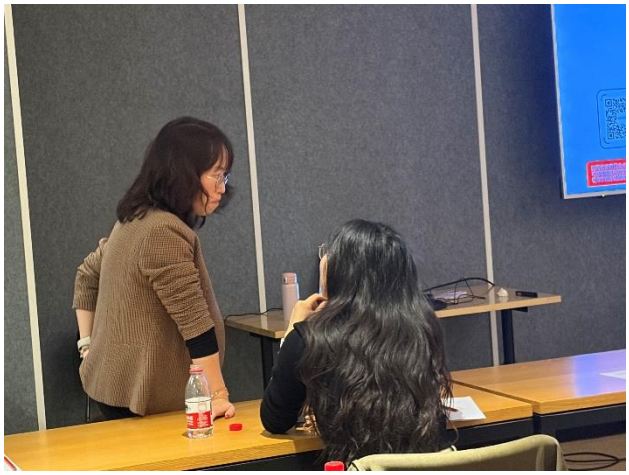
2026 年 11 月 13 日

22026 年 11 月 13 日，由威韬中国（WTS China）与威科集团（Wolters Kluwer）强强联合主办的“创新药出海——许可与供应链中的税务挑战”专题研讨会在上海圆满落幕。本次研讨会紧扣行业脉搏，将目光聚焦于中国创新药企在加速拓展国际市场进程中，因跨境许可交易而引发的复杂税务问题；同时，也深入探讨了那些致力于引进海外优质产品与先进技术的企业，应如何在合同谈判与签订的关键阶段，科学、妥善地搭建跨境支付体系与供应链架构。

本次会议议题极具前瞻性与时效性。当前，生物医药产业已被国家明确定位为新兴支柱产业，而跨境许可更是成为中国药企迈向全球市场的核心路径。相关数据显示，中国创新药对外授权（License-out）交易的潜在总价值，已从 2024 年的 519 亿美元实现跨越式增长，飙升至 2025 年的 1,357 亿美元。然而，此类交易往往涉及复杂的授权权益划分、研发分工协作、里程碑付款节点以及供应链管理等诸多环节，这也随之衍生出了一系列复杂且极易引发争议的税务痛点。







我司合伙人杜芳汇（Ened Du）女士担任主讲嘉宾。结合丰富的典型交易场景，杜女士带领与会者重点探讨了以下核心议题：

- 药企合作模式的演进与重构：从传统的授权引进（License-in）/对外授权（License-out）、新公司（NewCo）架构，延伸至战略联盟、合资企业以及平台技术许可等多种创新模式；
- 对外授权（License-out）的税务定性：如何针对首付款、里程碑款及特许权使用费，在增值税、企业所得税及印花税等不同税种下进行精准的税务分类与界定；
- 授权引进（License-in）的合规要点：深入解析跨境预提税、税收协定待遇的适用及受益所有人测试，并剖析特许权使用费、转让定价与海关估价之间的内在联动与相互影响；
- 交易落地的架构布局：在交易达成后，如何合理规划研发、生产、知识产权归属、采购及销售实体的全球布局，并确保转让定价与海关合规设计的高度协同；
- 从争议应对到前置交易设计：强调在合同条款、业务流程、资金支付及单证文件之间，构建一套逻辑自洽、前后一致且经得起推敲的交易链条。

在互动讨论环节，杜女士与参会者围绕五大高频税务争议焦点展开了热烈探讨—即对价性质的界定、收入确认的时点、跨境预提税的扣缴、税收优惠政策的适用边界，以及新公司架构下的价值归属问题。针对每一个焦点，杜女士均将其回归到交易设计的源头，提供了极具实操性的解决思路。

本次活动的圆满成功，离不开威科集团（Wolters Kluwer）的鼎力支持，以及全体参会嘉宾的积极互动与热情参与。

WTS China Co., Ltd. 威韬商务咨询咨询
Tel：021-50478665
Email：info@wts.cn
Website：www.wts.cn