北京科技软著许可与债权处理方案

供管理层决策使用

2026 年 11 月 8 日

撰写：跨境税务项目组

编制：赵欣

本方案根据委托方提供的情况整理，具体执行前需与主管税务机关、开户银行及相关法律机构确认，方案内容仅代表我方观点作为参考使用。

一、先看这一页

这份方案是根据10月30日、11月6日两次沟通，以及《软著抵债-情况梳理》整理的。先说结论。

原来的想法，我们概括一下：北京公司把10项软著许可给开曼公司，用许可费抵掉2500万债务，债转到开曼，家属在境外收外汇，旧公司不再经营。目的很明确，钱不进北京，税少交点，人退到境外。

这个想法有它的道理，但按现在的规定和银行的做法，走不通。问题不在材料准备，在结构本身。下面先把不能做的说清楚，再说怎么做。

三条路，可选一条

	A分期还钱	B债转股	C折价转让
家属拿到	2100万至2500万现金，分3到5年	短期没有现金，拿到北京公司股权	约1800万现金，一次性
要交的税	债务环节0到160万；经营环节约525万	约160万，可分5年交	约20万
办完时间	3到5年	3到6个月	1到3个月
适合谁	家属要现金，能等	家属接受先保债，不急着用钱	想尽快了断，能接受折价

推荐：家属要拿到钱，选A。只想把债权保住、不急着用钱，选B。不想再耗下去，选C。不管选哪条，软著许可都要先做，因为它是北京公司唯一的现金来源。

有一句要先说清楚：A和C能让家属拿到现金，B拿不到。如果家属明确说钱必须到手，B可以直接排除。

二、现在的情况

先把事实摆一遍，后面的判断都建立在这些事实上。

架构是三层。开曼公司100%持有香港公司，香港公司100%持有北京公司。美国运营公司和香港运营公司有员工、有办公室，软件主要是这两家公司在用。开曼公司和香港公司没有员工，也没有办公室。

北京公司名下有10项软著。2020年到现在，每年投入的研发费用大约1000万，都记成费用了，没有做成无形资产，也没有评估过。这一点很关键，账面上软著的价值很低，甚至接近零。

债务是2500万，其中本金1700万，2021年借1300万，2022年借400万，利息800万。债权人是老板家属，钱是老板的。借款合同和银行流水都有。利息一直没有扣过个人所得税。

今年10月，北京公司的股权已经转给一位境内自然人，0元转让，中介办的，工商变更已经完成。员工准备迁到新设的境内技术公司。北京公司账上没钱，亏损不多，而且可弥补的亏损快到期了。

先把三件事坐实，再谈方案。

第一件，10月这次0元股转。税务局会不会按净资产核定，要看香港公司的原投资成本、转让时点北京公司的净资产、软著评估、股转协议和付款安排，还要看香港公司有没有申报非居民企业所得税。0元转让不是签个协议就完了，这些材料要补齐，已经发生的税要补正。

第二件，800万利息和2500万债权。利息是已经付过，还是只计提没付；借款合同、银行流水、利率约定、付息凭证齐不齐；债权人是家属，钱是老板的，这是名义债权人和实际出资人不一致，要把代持关系、资金来源、赠与还是借款说清楚。税务局可以穿透名义债权人，按实际出资人征税；债权不真实，后面的债转股、豁免、折价转让都站不住。

第三件，10项软著的权属。客户说不是职务作品，但软件是公司长期投入研发费用形成的。要把开发人员的劳动合同、知识产权归属条款、委托或合作开发协议、源代码和版本记录、软著登记证书、离职员工的权利转让文件收齐。权属不清，许可合同签了也不稳。

这三件事不查清楚，后面做什么方案，都可能是在给旧账添新账。

还有一条底线：不要为了改变纳税时点，把协议日期倒签到8月或9月。倒签一旦被银行或税务局发现，是提供虚假材料，整个方案会被推翻，还会牵出历史问题。所有协议按真实签署日签。

抛开这三件事，北京公司真正要回答的问题不多。

第一，软著到底值多少钱。这决定许可费能定多少，也决定10月这次0元股转要不要补税。

第二，2500万债怎么处理。这决定家属能拿回多少，也决定北京公司能不能注销。

第三，北京公司怎么退。债不清、软著不处置、员工不安置，公司注销不了。

三、原来的想法，哪几处走不通

下面这几处，比较直白，需理解在前。

第一处，软著抵2500万，账算不平。

如果软著真值2500万，北京公司把软著许可给开曼公司，按公允价值确认2500万收入，企业所得税大约625万，增值税最多141万。北京公司账上没钱，这笔税交不出来。

这里要把口径说清楚。625万是按2500万全额确认、没有对应成本、没有可弥补亏损匡算的；如果许可分5年确认，或者有成本、亏损，数字会变。增值税141万是按2500万含税价倒算的；如果2500万是不含税价，6%增值税是150万。是独占许可、非独占许可，还是著作权转让，税基和纳税义务时间也不一样。方案里的数字都要带着假设看，不能当成确定数。

如果软著不值2500万，那用软著抵2500万债就不成立。债主很难认，税务局也很难认。

更麻烦的是10月这次0元股转。如果软著值2500万，北京公司的净资产就不是负数，香港公司把股权0元转给境内自然人，属于明显偏低价格转让，要按10%补非居民企业所得税，大约250万。如果软著不值钱，这次股转没问题，但抵债又不成立。

同一个软著，不能既值2500万，又不值钱。这是原方案最根本的矛盾。

第二处，开曼接债、家属在境外收汇，银行审核存在较高障碍。

家属是中国税务居民，这笔债是2021年到2022年的境内人民币借款。现在让开曼公司接债，再由开曼公司向家属付外汇，银行会问三个问题：开曼公司有没有人，有没有业务，为什么要买一个境内个人对境内公司的债权。

这三个问题都不好答。开曼公司没有员工、没有办公室，转让定价说不通，开曼的经济实质法也过不了。银行做真实性审核时，看到付款方是一个没有经营的壳公司，收款方是境内居民的家属，金额2500万，大概率不会放。

换一家银行、换一个客户经理，结果也一样。这个结构很难成立。

第三处，旧公司不要了，通常注销不了。

北京公司要注销，先得把债清了。债不清就注销，家属可以起诉股东，要求股东对公司债务承担责任。

债要清，无非三条路：还钱、豁免、转成股权。还钱要有现金。豁免要让北京公司确认2500万收入，交625万企业所得税。转成股权，家属拿不到现金。

所以旧公司不打算管了这句话，在债没处理完之前，通常很难做到。公司可以不去经营，但不能不注销。不注销，债和税都挂在那里。

目前到这儿，可能觉得三条路都被堵死了。其实不是。堵死的是用软著抵债、债挂开曼、境外收汇这一套。把软著和债分开，路就出来了。

四、我们建议思路

思路换一下：软著负责产生现金，债单独处理。不要再用许可费去抵债。

4.1 软著：真许可，收真钱

许可给谁，按使用地分。美国市场许可给美国运营公司，香港和亚太市场许可给香港运营公司。这两家公司有员工、有办公室、真正在用软件，银行和税务局都认。

签许可合同之前，先把权属文件收齐：10项软著的登记证书、开发人员的劳动合同和知识产权归属条款、委托或合作开发协议、源代码和版本记录、离职员工的权利转让文件。员工开发的部分，如果劳动合同没写清楚职务开发归公司，要让员工补签确认。

开曼公司还是科技板块的顶层持股平台，这一点不动。我们只是不让它进许可收付和接债。股权架构不变，变的是交易对手方。

许可方式，建议非独占，3到5年，按年收费，可以分期付。不要写全球独占。独占会触发知识产权对外转让的审查，也会把北京公司自己锁死，以后想改都难。

收多少钱，由评估决定，不能反过来按债务倒推。评估出来每年300万，就按300万做，还款期拉长到七八年；评估出来600万，就按600万做。为了凑2500万把许可费定高，税务局和银行都会问，反而走不通。

还有一层，按这张测算表，美国公司和香港公司合计每年付500万许可费，加上一千多万技术服务费，这个总盘子要经得起转让定价的追问。税务局会看：软件是谁开发的，风险谁承担，客户是谁的，无形资产的价值是谁创造的。北京有开发团队，美、港两家公司在当地有员工、有市场，利润怎么分，要有一份转让定价文档讲清楚。

税上有几件事要提前办。

一是技术出口合同登记。合同生效后60天内，到商务部门办，拿到《技术出口合同登记证》。没有这个证，银行收汇时可能要卡。

二是增值税。软件许可给境外公司，如果完全在境外使用，按跨境应税行为申请免税或者零税率。具体走哪一条，要看合同是许可还是技术转让、能不能做技术合同认定登记，两条路的进项税处理不一样。要提前和主管税务局把口径定下来，不能等收汇了再补。

三是美国预提税。美国公司付款时，美国税务局要预提30%，中美协定可以降到10%。要办W-8BEN-E，还要中国税收居民证明。这10%是实打实的成本，定价时要算进去。

10%不是自动适用。要满足中美税收协定的受益所有人条件，填W-8BEN-E，拿中国税收居民证明，必要时说明限制性条款。软件许可按特许权使用费还是服务收入，要看合同授予的权利，不能只看合同名字。

香港那边不能只说“可能交”。要看软件在哪里使用、香港公司有没有人、有没有决策、收入是不是香港来源。如果只是合同签在香港公司名下，实际使用和市场都在别处，香港利得税的风险小；如果在香港使用，就要按香港来源处理。合同里要写清楚使用地域。

钱怎么走，合同、发票、银行回单、税务申报，四样要一致。不要出现合同签了、钱没到，或者钱到了、合同对不上的情况。

4.2 债：三条路，选一条

A 分期还钱

这是最直接的一条。北京公司用许可费和服务费收入，分 3 到 5 年把债还掉。

本金 1700 万，收回本金不交个人所得税。利息 800 万，按 20%交个税，160 万。利息可以谈减免。比如只认 400 万利息，个税降到 80 万，家属少拿 400 万，但北京公司压力小很多。

每年还多少，要看许可费能收多少。按我们的测算，北京公司保留团队继续做技术服务，每年净现金大约 465 万，5 年 2325 万，差 175 万用亏损弥补或者第六年补。

这里有个前提：北京公司不能马上把员工全迁走。员工一走，技术服务收入没了，许可费也不一定收得稳。比较稳的做法是，北京公司留一个小团队，管合同、收款、申报，至少留到债还完。

B 债转股

B 能不能走，先看两个前提。第一，现在持股的境内自然人跟家属是不是直系亲属。是，0 元转让有正当理由；不是，硬做 0 元转让，税务局可以核定，B 的成本要重算。第二，10 月那次股转的税有没有处理干净。历史问题没补牢就做债转股，链条一断，B 就不成立。

家属先受让北京公司的股权。直系亲属之间 0 元转让，有正当理由，不核定个税，依据是 2014 年第 67 号公告。

然后家属用 2500 万债权对北京公司增资，按评估价作价。评估价等于 2500 万，北京公司不确认清偿所得；评估价低于 2500 万，差额部分要确认债务重组所得，交 25%企业所得税。所以 B 也要先把评估做出来。按 2500 万评估，家属就 800 万利息所得交 20%个税，160 万，可以分 5 年交，每年 32 万。

债转股之前，还要把利息的状态查清楚：是已经付过，还是只计提没付。付过的，20%个税可能已经产生；只计提没付的，债转股时按评估价处理，口径不一样。债转股能不能适用特殊性税务处理、递延纳税，要看有没有合理商业目的、债权转股

权比例、12 个月内不改变实质经营等条件，不能默认适用。具体能不能适用，要结合重组类型和主管税务机关的口径确认，方案不预先保证。

债转股后，家属拿到的是北京公司股权。以后退出，要么分红（20%个税），要么转让股权（20%个税），要么公司注销（清算所得）。这三条路要提前想好，不能只看眼前的 160 万。

做完之后，北京公司变成一个没有债的干净公司，可以注销，也可以留着收许可费。

这条路的问题是，家属短期拿不到现金，只拿到股权。股权的价值，取决于北京公司以后能不能收到许可费。如果许可合同签得好，以后可以通过分红慢慢拿钱，但分红还要交 20%个税。

所以 B 适合这样的情况：家属不急着用钱，这笔债短期内也收不回来，先把债权转成股权，保住再说。

C 折价转让

家属把 2500 万债权卖给境内第三方，比如卖 1800 万。家属按财产转让所得交 20%个税，大约 20 万，因为 1800 万减 1700 万本金，只赚 100 万。

1 到 3 个月能办完，拿钱走人。

代价是要损失 700 万左右。另外，买方拿到债权后，可能会反过来起诉北京公司。要提前把诉讼风险隔离，比如在转让协议里写清楚，买方只能向北京公司主张，不能再向家属追索。

还有一件事要说清楚。如果家属确实需要把一部分钱放在境外用，这件事可以另做安排，但不要和这笔旧债捆在一起。比如以后集团境外公司有利润，家属在境外持股、分红，或者家属自己有境外收入，这些是另一条线，单独设计、单独合规。

把这笔 2021 年到 2022 年的境内人民币借款，硬做成开曼接债、家属境外收汇，银行审核存在较高障碍，还会把旧债的问题放大。先把境内这条线走通，境外的事以后另说。

我们的判断是，只要家属能等，A 比 C 划算。C 一次性少拿 700 万，A 多等三四年，但钱基本能拿全。B 适合另一种情况：家属短期内不指望这笔钱回来，只想把债权保住。

有一条红线：不要做债务豁免，除非家属已经是北京公司股东，并且按资本公积处理，还要取得税务局书面认可。豁免2500万，北京公司要交625万企业所得税，公司账上没钱，这一步会让公司非常被动。是否构成资本性投入，要看股东身份、公司决议、会计处理和税务机关确认，不能只靠一纸协议。

4.3 公司：先还债，再转软著，再迁人，最后注销。

顺序不能反。

第一步，签许可合同，锁定3到5年的收入。

第二步，收许可费，按选定的债务方案还钱或者转股。

第三步，债清之后，把软著按评估价转给新公司。北京公司确认收入，可以用亏损抵；新公司按无形资产摊销，抵未来的税。

第四步，员工协商迁到新公司，工龄连续计算，该补偿的补偿，补偿金按规定交个税。

第五步，清税，注销。

不要先迁员工。员工一走，北京公司没有经营能力，许可费也难收。

不要债没清就注销。股东可能被追责。

不要软著不处置就注销。注销时软著要视同销售，一样要交税，而且价格由税务局说了算，不如提前按评估价转。

这三步的顺序，说到底是一句话：先把收入做出来，再把债清掉，最后把人送走。顺序反了，收入没了，债清不了，人也迁不走。很多公司就是先迁人、再想债，最后发现公司既没有收入，也没有钱注销。

五、钱+税，参考表格

先把口径说清楚。表里按许可费每年500万、5年合计2500万举例，许可费按不含税价分期确认，美国预提按10%可抵免，增值税按备案成功，未考虑亏损和成本分摊。假设变了，数字都要重算。

项目	每年	五年
技术服务费（客户提供）	1120万	5600万
软著许可费（测算假设）	500万	2500万
美国预提10%	-50万	-250万
北京公司成本（客户提供）	-1000万	-5000万
增值税（备案后）	0	0
应税所得	620万	3100万
企业所得税（25%）	-155万	-775万
境外税额抵免	+50万	+250万
实缴企业所得税	-105万	-525万
净现金	465万	2325万

这张表是按许可费每年500万做的示例，不是定价结论。如果评估只有300万，五年净现金会少750万左右，只剩1500多万，五年还不完，要么延长到七八年，要么把一部分债转成股权。

表里的1120万技术服务费和1000万成本是客户提供的数据，500万许可费是测算假设，都要等评估和账务核实。

按500万的示例算，五年净现金2325万，接近2500万，差175万用亏损弥补或者第六年补。总税大约685万，其中企业所得税525万，家属个税160万。

对比一下：如果走债务豁免，企业所得税625万；如果利息已经付过，还要补160万个税，最坏情况合计785万，而且家属一分钱拿不到。分期还钱多花了经营上的税，但家属拿到了2500万。

债转股按2500万评估，税约160万，但拿不到现金；折价转让税约20万，但只能拿1800万。

关键前提：增值税免税或零税率的备案必须办成。如果技术服务费和许可费都按6%交，按两类收入合计计算，五年多交约460万；如果只对许可费征税，五年多交约

150 万。差别很大，所以备案不是小事。五年还不完，只能延长到六七年，或者把部分利息转成股权。

六、时间表

阶段	时间	主要工作
摸底	第 1 到 2 个月	税务健康检查、软著评估、银行收汇预审
定方案	第 3 到 4 个月	税务局沟通、美国协定备案、定债务方案
签约收款	第 5 到 8 个月	许可合同、技术出口登记、增值税备案、首笔收款
执行退出	第 9 到 12 个月	按季收款还款、软著转新公司、员工迁移、债清后注销

前两个月最要紧的是摸底，不是急着签合同。税务健康检查、软著评估、银行预审，这几件事做完，才知道方案能不能往下走。

七、需要定的事

1.家属要现金，还是要保债。要现金选 A 或 C，保债选 B。

2.能等多久。1 年内选 C，3 到 5 年选 A。

3.能接受多少税。0 税选 B，但拿不到现金；160 万左右选 B；685 万左右选 A；20 万左右选 C。

4.许可费定多少。等评估报告，但可以先给一个心理价位。

5.新公司什么时候接员工、接软著。这决定北京公司还能不能保留收款能力。

前三个定方向，后两个定节奏。方向定了，后面的工作才能排。

八、结尾

这个方案不能让一分税不交、钱还在境外。那种方案不存在。如果有规划说存在，要认真审核。

能做到的是：家属拿到钱，选 A 或 C；或者把债权保住，选 B。北京公司不爆雷，股东不被追责，登记、备案、申报都留痕。

最要紧的一步，是先做税务健康检查。10 月 0 元股转、800 万利息的税没处理，这两件事已经发生了。先看清楚有没有历史欠税，再谈筹划；顺序反了，筹划就是给历史问题加杠杆。

我们能保证的，是每一步按现行规定做、材料留痕；保证不了的，是税务局怎么认评估价、怎么认关联定价，银行怎么审收汇材料。这些只能靠提前沟通，拍胸脯没用。

跨境税务项目组 • 2026 年 11 月

附一：待核实清单

下表把已经拿到书面材料的、只有客户口头说明的、需要补充材料的分开。没有拿到书面材料的，不能当成结论。

事项	状态	还要补什么
债权真实性、代持关系	客户陈述	代持协议、资金来源、借款合同、流水、付息记录
800 万利息	待核实	是否实际支付、发票、税前扣除、个税扣缴
10 月 0 元股转	已发生，待补	原投资成本、转让时点净资产、评估、协议、非居民企业所得税申报
软著权属	客户陈述	劳动合同、知识产权归属条款、开发协议、源代码、登记证书、转让文件
软著估值	未做	评估报告，收益法和成本法交叉
关联交易定价	未做	转让定价文档、可比分析、DEMPE 说明
美国预提	待办	W-8BEN-E、中国税收居民证明、受益所有人文件
香港利得税	待判断	使用地、人员、决策、收入来源
增值税	待办	合同性质、技术合同认定、免税或零税率备案
技术出口登记	未办	技术出口合同登记证
印花税	未办	技术合同、产权转移书据申报
外汇审核	待预审	银行收汇、付汇真实性材料

附二：税负承担

税种	A 分期还钱	B 债转股	C 折价转让
企业所得税	约 525 万，5 年	0 或 200 万，看评估	0
增值税	0，备案后	0	0
利息个税	0 到 160 万	0 到 160 万	0
股权转让个税	0	0	约 20 万
美国预提	10%	不适用	不适用
香港利得税	视使用地	视使用地	不适用
印花税	许可合同 0.03%	增资、股转	债权转让

企业所得税由北京公司承担，个税由家属承担，美国预提由美国公司代扣。具体金额以评估、税务申报和银行审核为准。

附三：主要政策依据

下表只列关键条款、适用条件和不适用情形，具体以现行文本和主管税务机关口径为准。

文件与条款	适用条件	不适用或注意
企业所得税法第 6、8、18 条	收入总额、实际发生的合理支出、亏损结转	无票、未实际支付、超过 5 年的亏损不得扣除
财税〔2009〕59 号第 4 条	债务重组一般性税务处理，债务人确认清偿所得	特殊性处理须符合第 5 条条件并备案
2014 年 29 号公告第 2 条	股东划入资产，合同约定资本金且会计已处理	公告明确的是“股权”，债务豁免需税局确认
2014 年 67 号公告第 13 条	直系亲属等正当理由，0 元转让可不核定	非直系亲属 0 元转让，税局可按净资产核定
财税〔2016〕36 号附件 3、4	完全在境外消费的跨境应税行为，免税或零税率	含境内使用权、未做合同认定或备案的不适用
技术进出口合同登记管理办法第 6 条	自由类技术出口，合同生效后 60 日内登记	未登记可能影响收汇和银行审核
中美税收协定第 11 条	特许权使用费，受益所有人，10%预提	不符合受益所有人或未备案的，按 30%
个人所得税法第 3、6 条	利息、财产转让所得，20%税率	本金收回不征，利息才征
印花税法税目表	技术合同 0.03%，产权转移书据 0.05%	未列明金额的，按核定金额计税
个人信息保护法第 38 条	数据出境，安全评估、标准合同或认证	不含个人信息、不构成出境的不适用

附四：和税务局沟通的问题清单

1.2500 万许可费按什么口径确认收入，一次性还是分期？

2.跨境许可按免税还是零税率，需要哪些备案和合同认定材料？

3.债转股按评估价作价，清偿所得怎么确认，能不能适用特殊性税务处理？

4.10 月 0 元股转，净资产为负能不能解释，需要哪些证据？

5.历史利息未扣缴，主动补扣能不能只补税、不罚款？

6.技术出口合同登记和增值税备案，先后顺序和材料清单是什么？