行 业 研 究 · 第 02 期

卖公司要交多少税？1000 万成交，到手能剩多少

——一张表算清股权转让 vs 资产转让的税负差

很多老板第一次谈妥卖公司，都以为「成交 1000 万 = 到手 1000 万」。等税单出来才发现差了一大截——而且**不同的卖法，到手金额能差出一倍以上**。

这篇文章用 1000 万成交价做例子，把两条路径的税一笔一笔算给你看。数字以现行税规为准，各地执行口径略有差异，签约前请务必让税务师按你的实际情况复核。

一、先分清：你卖的是「股权」还是「资产」

这是全部税负差异的总开关。

卖股权：买方受让你的公司股份，公司这个「壳」和里面的资产、合同、员工、资质都原封不动。你作为股东收钱走人。

卖资产：把公司的设备、厂房、存货、客户合同一项项卖给对方，公司还在你手里，只是空了。

同样 1000 万，两条路的税单完全不同。

二、路径 A：卖股权——个人股东的标准税单

假设你是个人直接持股，当年实缴出资 100 万，现在 1000 万卖出：

税种	算法	金额
个人所得税	（1000 万 − 100 万原值 − 合理费用）× 20%	**约 178 万**
印花税	1000 万 × 0.05%（产权转移书据，买卖双方各交）	0.5 万
增值税	转让非上市公司股权，**不属于增值税征税范围**	0

到手约 821 万，税负率约 18%。

三个容易踩的细节：

1. **原值凭证决定税基**。当年实缴的 100 万，必须拿出银行进账单、验资报告等凭证才能扣除。大量老公司当年是代垫出资、账目不清——扣不了原值，税按全额算，178 万直接变 200 万。**卖公司前先查历史出资凭证，这可能是几百万的事。**
2. **平价或低价转让行不通**。申报转让价明显偏低（比如按原值平转）又无正当理由的，税务机关有权参照公司净资产核定转让价——公司账上 800 万净资产，你想 100 万「平转」给亲戚，税照着 800 万征。
3. **先税后证**。多数地区个人股权转让，要凭完税凭证才能办工商变更。报税节点不是「拿到全部尾款后」，而是**股权变更登记时**——分期收款的老板要提前备税钱。

三、路径 B：卖资产——同样 1000 万，税翻倍不止

假设不走股权，直接把公司主要资产作价 1000 万卖掉（含设备、存货、不动产），粗算：

税种	算法	金额（估）
增值税及附加	设备存货 13%、不动产 9%，可抵扣进项有限	**约 80–115 万**
土地增值税	若含不动产，30%–60% 超率累进	视增值额，可能 **100 万+**
企业所得税	资产处置所得并入公司利润 × 25%	**约 150 万+**
分红个税	剩下的钱老板拿回家，还要再交 20%	**约 130 万+**

同样 1000 万，层层剥完**到手常常只剩 550–650 万**，比卖股权少 200 万上下。

这就是为什么产业并购基本都走股权交易——**税制本身在鼓励整壳交易，而不是拆了卖**。

四、一张表看懂：1000 万成交的两种命运

	路径 A：卖股权	路径 B：卖资产
总税负	约 178 万	约 460 万+
到手	**约 821 万**	约 540 万–650 万
周期	2–6 个月办完变更	资产逐项过户，周期长、合同量大
买方视角	承接公司全部（含或有负债，需尽调）	干净，但买不到资质、合同、团队
适用场景	正常产业并购（绝大多数）	买方只要厂房设备；公司有历史包袱必须隔离

注意买方立场：股权交易买方怕「藏着雷」（或有负债、担保、欠税），所以才需要尽调和卖方陈述与保证——这正是交易流程里 NDA、尽调清单、LOI 这些环节存在的原因。

五、持股方式的影响：直接持股 vs 平台持股

不少老板通过有限合伙持股平台间接持有公司股权。提醒一句：

- **税务上直接持股通常更优**：个人直接转让，20% 查账征收，清晰可算；
- 持股平台（有限合伙）转让所得适用 5%–35% 经营所得，且 2021 年底之后**已全面叫停核定征收**——靠平台「省税」的老路已经堵死；
- 平台真正的价值在**控制权和家族安排**（股权隔离、代际传承），不在税。

如果你当年搭平台是为了避税，卖公司前值得让税务师重新测算——结论可能是「拆平台再卖更划算」，但拆平台本身也可能触发纳税义务，**这一步必须在挂牌之前做**，成交后就没有操作空间了。

六、三条底线（都是有人付出过真金白银的教训）

1. **不碰阴阳合同**。报税 500 万、实际成交 1000 万——金税系统里资金流水、工商变更、行业对价一对照就露馅。偷逃税追缴 + 滞纳金 + 0.5–5 倍罚款，交易还可能因违法被推翻。
2. **原值凭证早清理**。历史出资、增资的银行凭证找不齐，税基就守不住，这是卖方最常见也最冤的损失。
3. **把「税后到手」作为报价底线**。谈价时脑子里的数字必须是**净到手**——先按自己情况把税算清，倒推出心理成交价。否则谈到 1000 万，交完税发现低于底线，已经没有回旋余地。

结尾留一个动作：卖公司之前，先知道公司值多少钱。打开并购智友的**免费估值**，输入三个数字（营收、净利、行业），当场看到参考区间——不注册就能用。

估值结果要跟报价策略、税负测算一起看才有意义。到「交易工作台」建一个项目，十步推进链从接洽、NDA、尽调到 LOI 的每一步都会告诉你该做什么、留什么痕。

七、动手之前，先做三件事

第一，翻出历史出资凭证。　银行进账单、验资报告找不齐，原值就扣不掉——这是几十万到上百万的税基差，也是卖方最常见、最冤的一笔损失。

第二，先用免费估值算出区间，把「税后到手」当报价底线。　别等签完合同才发现到手低于预期，那时候已经没有回旋余地。

第三，如果当年为避税搭了持股平台，在挂牌之前让税务师重算一遍。　拆平台本身也可能触发纳税义务，这一步必须放在成交之前做。

关 于 并 购 智 友

让中小企业卖公司，像卖房子一样有据可依

中国有数千万家中小企业，其中大量企业正面临传承、退出、转型的现实需求，却长期缺一套「能自己动手用」的作业工具——估值靠听说，流程靠打听，买家靠介绍。并购智友把并购交易拆成可执行的步骤与算法，让企业主在专业中介进场之前，先把自己的牌看清楚。

四 件 工 具

免费估值引擎

填行业、营收、净利，一分钟给出校准后的倍数区间与加减项说明，附行业倍数表与可比成交口径。

标的库与需求

卖方发布公司概况，买方发布收购需求，按行业、规模、地域匹配，匿名挂牌保护商业信息。

交易流程作业

NDA、意向书、尽调清单、阶段推进表——把「听说要几个月」变成看得见的节点与时间表。

AI 并购助手

随时问估值口径、条款含义、流程节点，把散落在中介脑子里的经验变成可检索的答案。

三 种 用 法

企业主 / 股东	先算清自己的数与区间，想明白「卖不卖、什么时候卖、开价多少」，再决定是否引入中介。
律所 · 会计所 · FA	把估值工具作为客户沟通的抓手，联合服务或转介绍合作——你带客户来，作业工具与流程体系由平台提供。
投资与产业方	按行业与规模筛选标的，直接对接卖方决策人，减少层层转述带来的信息损耗。

扫码免费估值

一分钟，先知道自己的数

扫码进入免费估值工具，无需注册；**13683696863**（工作日 9:00–18:00，估值与合作为同一号码）
北京市海淀区中关村东路 1 号 | 并购智友 · 行业研究 第 02 期

行业研究系列　01 发布《并购很热，交易很难》 · 02 税务《卖公司要交多少税》（本期） · 03 流程《把公司卖掉的全流程：10 个阶段》 · 04 估值《制造业公司卖多少钱》

并购智友是东方富兴（北京）数字科技有限公司旗下的非上市公司控制权交易作业系统。本平台提供信息服务与作业工具，本文为一般性介绍，不构成税务或法律意见；各地执行口径与个案差异较大，正式交易前请咨询税务师与律师，以尽调数据和持牌专业机构意见为准。