

# 跨国集团公司转让定价策略的实证分析

## ——兼论我国转让定价管理的问题及对策

厦门大学经济学院 曲晓辉 杨金忠

跨国集团公司转让定价,既是跨国集团公司内部管理的一个重要手段,也是一个涉及面广、背景复杂、影响重大的特殊领域。随着资本国际化和经济全球一体化程度的加深,跨国集团公司转让定价管理也日益重要,因而倍受跨国公司总部和东道国甚至居住国政府的重视。从宏观上说,跨国公司转让定价涉及税收征管、金融、外汇和贸易管制,以及跨国企业业绩评估和信用考核等诸多方面。作为东道国政府,如何因势利导,从本国国情出发,科学地制定跨国集团公司转让定价的管理方法和程序,对于维护本国经济秩序,确保市场公平竞争,切实维护国家在金融管理和税收征管等方面的权益,显然至关重要。

本文首先根据权威性国际统计资料,对跨国集团公司转让定价策略进行实证分析;然后,讨论转让定价管理的国际惯例;最后,针对我国外商投资企业和外国企业所得税法及其实施细则有关转让定价规则条款存在的问题提出改进意见,并就我国转让定价管理提出具体建议。

### 一、跨国集团公司转让定价策略的实证分析

转让定价策略是个极其敏感的问题,属于重要商业秘密,公司往往拒绝接受有关调查。近年来,一些国际性组织在这方面做了有益的尝试。其中,安永(Ernst & Young)作为全球最大的会计公司之一,于1997年

所进行的全球转让定价调查堪称最为全面、深入和权威。安永会计公司对澳大利亚、加拿大、法国、德国、意大利、日本、韩国、荷兰、瑞典、瑞士、英国和美国等12个国家的393家跨国母公司和76家外国拥有的母公司的子公司的税务和财务董事进行了访谈,并搜集了这些国家税务部门和税务专家的研究成果。结果表明:有些公司认为转让定价是一种纳税服从行为,而其它公司认为转让定价是公司策略计划的一部分,应该由董事会讨论制订;在影响转让定价政策的因素中,经营业绩的最大化首当其冲,税务安排最优化则位列其次。根据安永会计公司调查的资料,我们侧重分析了转让定价与战略决策的关系和转让定价的影响因素,试图探索转让定价的制定规律。

#### (一) 转让定价与战略决策

应该说,转让定价是董事会考虑的一个经营问题,当然也是一个税务问题。有关产品、生产地设置和供应链问题的战略性决策影响税务筹划以及居住国和子公司所在国的纳税服从,因而转让定价决策理应在组织内进行。调查显示:某些公司转让定价决策已经由董事会讨论并成为战略决策过程的一部分,而其它公司只是在做完战略决策之后,才强调转让定价,或将其简单地贬低为纳税服从行为。转让定价的税务功能经常被转移

---

本文为曲晓辉教授主持的国家自然科学基金资助项目的阶段性研究成果。

到应付那些投资很少或没有投资的决策(详见表1)。这实际上反映了一种常见的观点, 税收只是经营的一项成本, 而不是全部。

(二) 影响转让定价决策的因素

从理论上讲, 税收最优化永远是转让定价背后的驱动器。然而, 调查显示只有

25%的母公司、18%的美国和8%的欧洲子公司认为税收安排最优化是其制定或修改转让定价政策的主要优先选择; 与之相反, 却有45%的母公司把经营业绩最优化看成是改变转让定价政策的优先选择(详见表2)。这充分说明: 在税收最优化这一主要驱动器

表1 组织内部转让定价的地位<sup>1</sup>

作为公司战略决策的一部分的	28%
一旦进行了战略决策就显然成为跨国问题的	31%
不作为公司战略决策的一部分, 但作为纳税服从行为的	30%
不是上面任何一项的	11%

表2 改变转让定价政策的因素

因素 \ 重要程度	主要优先地位	重要但不是主要优先地位	不是很重要	一点也不重要
经营业绩最大化	45%	25%	26%	4%
为审计准备证明材料	25%	48%	21%	6%
税务安排最优化	25%	51%	20%	4%
财务效率	24%	48%	22%	6%
业绩刺激	11%	27%	44%	18%

表3 对转让价格的环境影响<sup>④</sup>

波恩斯的研究	喀姆和米勒的研究
变动因素按重要性排列	变动因素按重要性排列
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 外国的市场条件</li> <li>2. 在外国的竞争</li> <li>3. 国外附属公司的合理利润</li> <li>4. 美国联邦所得税</li> <li>5. 外国的经济条件</li> <li>6. 进口限制</li> <li>7. 关税</li> <li>8. 价格管制</li> <li>9. 外国的税制</li> <li>10. 外汇管制</li> <li>11. 美国出口鼓励</li> <li>12. 浮动汇率</li> <li>13. 现金流的管理</li> <li>14. 其他美国联邦税</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 东道国对利润汇出的限制</li> <li>2. 外汇管制</li> <li>3. 东道国对合资经营的限制</li> <li>4. 东道国的关税壁垒和关税</li> <li>5. 在东道国缴纳的所得税</li> <li>6. 在美国缴纳的所得税</li> <li>7. 美国的配额限制</li> <li>8. 美国母公司的信用状况</li> <li>9. 国外附属公司的信用状况</li> </ol>

之后,在更大程度上还要考虑其它影响因素。

其实,早在70年代,波恩斯(Burns)就曾对以美国为基地的跨国公司进行过调查,得出对转让定价决策有影响的14个环境变量因素的重要性和估计,喀姆(Kim)和米勒(Miller)也作了类似调查,结果详见表3。

从以上分析可见,尽管历次的调查结果存在这样那样的差异,但有一点是共同的,即转让定价既是一个经营战略问题,又是一个税负筹划问题。理性地说,经营业绩最优化是转让定价决策必须首先考虑的问题,而税务安排是影响转让定价决策又一个重要因素。然而,在实务中,有关国家的政府对转让定价的关注却一直主要地集中在纳税问题上。需要指出的是,安永会计公司的调查资料主要基于对跨国公司的税务和财务董事进行的访谈而非法庭听证,加之被访者的种种顾虑,访谈的结论未必完全可靠。但即便如此,表1和表2也充分显示了纳税考虑在跨国公司转让定价中的重要地位。

## 二、转让定价管理的国际惯例

跨国集团公司转让定价对税收的严重影响,致使有关政府纷纷采取措施对其加以规范,并且积累了较为丰富的经验。这些管理经验,对于我们是很有借鉴意义的。

### (一) 转让定价规范的必然性

制订转让价格,客观上使跨国公司在各国税务部门之间难以保持平衡。这是因为,提高或降低转让价格必将损害某些国家的税收利益。据经济合作与发展组织(OECD)1979年的报告统计,70年代初几个主要发达国家的进出口的30~60%是跨国公司内部交易,其中利用转让定价逃避税收的现象非常严重。据美国国内税收局的报告中关于美国对关联企业转让定价进行税务检查和调整的统计,在1984年美国国内税收局选择

的823个资产在1亿美元以上的纳税人审计案例中,有3080项是利用转让定价来逃避税收的,经检查落实2300项,占75%,调增应税所得额44亿美元;1989年,他们选择1600个大公司进行审计,税务机关建议补税110亿美元,其中70亿美元涉及转让定价问题。所以,加强对转让定价的管理,防范避税,历来是各国税收部门和国际组织所关注的课题。他们为此作出了不懈的努力。

### (二) 国际上规范转让定价的措施

美国是全球第一个制订转让定价规则的国家。其1968年财政法规根据国内税收法典(IRC)第482节确认了将正常交易标准作为转让定价调整的基点,并且创立了适用该标准对特定的公司间交易调整的不同方法。经合组织于1979年颁布了自己的转让定价指导原则,强调了转让定价的双重征税问题以及促进公司间国际转让定价和征税的一致性。此后又作了进一步修订。美国于1994年7月公布了关于转让定价的“最终条例”。经合组织随后在1995年7月和1996年4月两次发布了其最新指南——跨国企业的转让定价方针和税收管理(第一至五章和第六至七章)。虽然这些最新(终)规定尚未尽善尽美,但仍为我国转让定价规则的制订与完善提供了如下可资借鉴的经验:

1. 转让定价的原则。国际上许多国家的税务机关、纳税人普遍承认:关联企业之间内部业务往来,应按照独立核算企业间的正常交易原则进行。经合组织在1995年7月颁布的最新指南确定的“正常交易原则”是经合组织成员国用于确定转让定价的国际性标准和理论指导。美国1994年的“最终条例”规定:能够提供最可靠的独立核算结果的方法是最优法。不过在适当条件下可运用近似可比法,同时规定要使一项交易具有可比性,必须产生符合公平交易原则的结

果。因而就实质而言，最优法和近似可比法与正常交易原则是一致的。

2. 转让定价调整方法。经合组织最新指南规定，符合正常交易原则的方法有五：一是可比非受控价格法(CUP)，即以跨国公司与外部购买者的交易价格为正常交易价格；二是转售价格法(RPM)，即以最终销售给外部购买者的价格为基础，扣除销售公司的合理费用和利润作为制造公司的转让价格；三是成本加成法(CPM)，即以制造公司的总成本为基础加上适当的利润作为制造公司的转让价格。在上述方法不能使用的情况下可运用交易净利润率法(TNMM)和利润分割法(PSM)。前三种方法，一般称为传统交易法，是以交易为基础的方法，主要通过具体交易项目的价格进行比较，将不合理的转让价格调整为合理的正常交易价格，以调整应税所得。它们是确定关联企业间商务和财务状况是否独立的最直接的方法，在原则上和理论上比较简单，但在实践中要找到真正的可比非受控价格、确定转售价格毛利(the resale price margin)、合理分配共同成本难度很大。这是因为，交易的商品质量、生产经营的时间、地点、条件和环境等因素不同，要确定一个使征纳双方及不同征税机关共同接受的正常交易价格不是一件容易的事。为此，经合组织最新指南进一步规定：在上述方法无法实施的情况下，可借助于前述后两种方法即交易利润法。它是利润为基础的方法，通过比较具体交易项目的利润，推断转让价格的不合理，从而将应税所得调整到合理正常。这样做，尽管在理论上受到许多批评，人们甚至怀疑它是否符合正常交易原则(因为在企业收支均符合正常交易原则的情况下，由于经营管理不同，经营目标不同，利润差异会很大)。但因其在会计核算和税收征管方面较为简单，1995年经合组织的最新指南和美国1994年

的“最终条例”都采纳了这一方法。在实践中，当交易都在集团内部进行而不能分别计量时，如企业集团内部劳务转让，在相关税收当局同意的前提下，可以采用利润分割法。由此可见，利润分割法在双边协定程序中对寻找多边预先定价协议的公司来说是有用的。而交易净利润率法的运用条件则极为严格，只有在非常特殊的情况下，才能说明交易净利润率法比传统交易法更为恰当，而且必须依赖可靠的相关信息。

### (三) 转让定价管理新趋势

长期以来，对转让定价规范的做法主要是事后调整。其缺点在于：税收收入不稳定；容易引起争议和征纳双方的矛盾；税务处理的不确定性和滞后性会影响企业的经营决策，造成对经济的过分干扰；调查处理的时间过长，消耗征纳双方大量人力、物力……。目前，人们试图由事后调整向事先确认转换。其做法就是利用“预先定价协定”，即纳税人事先将其和境外关联企业之间内部交易与财务收支往来所涉及的转让定价方法向税务机关申请报告，经税务机关审定认可后，作为计征税收的会计核算依据，并免除事后税负对定价的调整。这样就简化了转让定价的税负处理，克服了事后调整的种种缺陷。

同时，西方国家还加强了对转让定价违法问题的处罚。例如，美国规定：从1996年起，因转让定价调整而增加应税所得净额500万美元以上，或已达到业务总收入额10%者，按其调增的应税所得额罚款20%。增加应税所得净额满2000万美元以上，或已达到业务总收入额20%者，按其调增的应税所得额罚款40%。纳税人如认为处罚不当，必须承担举证责任，包括一般纳税人难以承担的有关年度的所有经济因素涉及的资料及税法规定的各种报表资料。

### 三、我国转让定价管理存在的问题与改进建议

#### (一) 我国转让定价管理存在的问题

从表面上看,我国转让定价管理在理论上和具体做法上似乎已与国际惯例接轨,表现在采用了与经合组织范本第9条实质一致的正常交易原则,并规定了一套转让定价调整方法。然而,面对错综复杂的转让定价问题,我国转让定价规则显得过于简单,可操作性较差,就连较为详细的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法实施细则》(以下简称《细则》)与国际惯例相比,也存在不少问题。具体有以下几点应加以改进:

1. 关于关联企业的定义。《细则》第52条与经合组织范本标准相比,增设了第3条标准,即其他在利益上相关联的关系。这样就把更多的企业纳入转让定价规则的监控之下,其优点在于,可以防止有其他利益关系的企业之间人为地操纵定价。但是,由于没有作进一步的解释,使之难以操作。与此相关的是,《细则》只是笼统地说“直接或间接拥有或控制”,没有相应的量化标准。因而,操作性较差。英国法规也使用了“控制权”一词,但对此作了进一步的解释,从而确定了客观的评价标准。日本关联企业的标准之一为持有有关企业股本50%以上(含50%)。目前,在我国税收监管人员素质普遍不高的情况下,规定量化标准有助于增强法规的明确性和可操作性。

2. 关于转让定价调整方法。《细则》第54条规定了转让定价的四种调整方法和使用顺序。应当承认,前三种方法可以与经合组织指南所规定的传统交易法一一对应。但《细则》中对第四种方法没有做出十分明确的规定和解释,对于经合组织指南中可以借助的交易利润法也只字未提。而在我国的

征管实践中,或许是出于方便和可操作性的需要,经办人员往往偏爱使用核定利润率对关联企业转让定价进行调整<sup>(四)</sup>。这难免有背离正常交易原则之嫌。在经合组织指南逐渐为世界上愈来愈多的国家接受的今天,转让定价方法的选择不当很容易导致不必要的争议和纠纷。因而,对第四种方法的修订迫在眉睫。不仅如此,《细则》中有关调整方法依次而行的规定也值得商榷。1979年经合组织在制订转让定价指南伊始就不赞成对各种方法规定机械的使用顺序,而是鼓励以灵活实用的态度来选择适合的调整方法。1995年的最新指南再次重申了这一点,但规定交易利润法必须在传统方法不适用的情况下方可使用。美国则于1992年正式宣布放弃对传统交易法使用顺序的规定。但强调每一方法的选择必须列出相应的理由以证明被选定的方法符合最优法规定。同时,按国际惯例衡量,《细则》对各种转让定价调整方法的规定过于简单,没有规定各种方法的实际内容,特别是对国际上认为最主要的可比性问题未加以阐释,具体的应用范例更无从谈起。这使得有关人员在遇到实际问题时,无法从现有规定中找到相应的条款来进行操作。

3. 关于劳务转让。《细则》第56条规定:企业与关联企业之间提供劳务,不按独立企业之间业务往来收取和支付劳务费用的,当地税务机关可以参照类似劳务活动的正常收费标准进行调整。但是《细则》对正常收费标准本身未加解释,对于能否按成本收费,成本应包括哪些因素,正常收费能否包括利润因素等一系列操作性问题未作明确规定。与此相对照,经合组织在1996年的最新指南中提出了一套可供选择的用来确定正常收费的方法(如成本分配和按比例分摊法),明确了按成本转让劳务的可能性。

4. 关于无形资产转让。《细则》第57

条规定：财产使用权等业务往来，不按独立企业之间业务往来作价或收取、支付使用费的，可以参照没有关联关系所能同意的数额进行调整。这一规定显然过于简单和原则。与有形资产不同的是，无形资产具有独占性和专有性的特征，创造无形资产而耗费的成本弹性很大，而且使用无形资产的效益更难以确定。因而，国际上历来对此极为重视。经合组织在最新指南中专设一章，对此作了规定，并确定了如下符合正常交易原则可供无形资产转让选择的方法：(1)如果有第三方证明，就采用可比非受控价格法；(2)如果关联企业再批转给第三方，就采用转售价格法；(3)或者采用利润分割法。该指南同时承认，无形资产价值非常不确定时，变化了的情况可能导致报酬条件的修改，双方可以保留将来进行调整的权利。美国在1986年就在国内税收法典第482节增加了所谓特许权使用与所得匹配原则。1988年专门发表转让定价的白皮书，以大量的篇幅阐释无形资产转让的特许权使用费问题，1992年关于第482节的新的财政法规注释也大量增添了这方面的内容。这些做法很值得我们借鉴。

另外，关于非受控交易和举证责任，我国《细则》第53条也作了规定，但却把非受控交易简单地表述为在没有关联关系的企业之间的业务往来。对比之下，美国则将其明确界定为关联企业集团与无关联第三方之间的交易，而且把关联企业为标榜集团内部的交易是正常交易而有意识地以低价或高价与无关联方进行的少量交易排除在外。至于举证责任，我国只规定了这是纳税人的义务，而未像美国那样限定具体内容。

(二)关于改进我国转让定价管理的建议

由以上分析可见，由于转让定价本身的复杂性决定了其管理的艰巨性。发达国家和有关区域性组织在这方面已经积累了相当丰

富的经验，其中有些很值得我们借鉴。然而，制定我国转让定价管理的政策必须从我国国情出发，我们认为应从加强法制建设和提高队伍素质入手，体现法规明确、严谨、完善，执行严格的原则。为此，具体提出以下三点建议。

1. 完善现有法规，增强可操作性。(1)增加对可比性的规定与说明，参照国际惯例，引入正常交易领域的概念，以适应错综复杂的国际经济环境。(2)增加国际惯例中所认可的交易利润法，即将利润分割法和交易净利润率法作为现有方法的补充，完善转让定价调整方法体系。(3)废除对调整方法使用固定顺序的规定，允许根据具体情况选择最适用的转让定价调整方法，但对选定的方法必须详细列出理由以说明所作选择符合正常交易原则中的最优法则。(4)进一步阐明劳务收费正常标准，明确集团内部按成本转让劳务的可能性，并对成本应包括的因素和正常收费何时可以包括利润因素等一系列操作性问题作出规定。(5)对无形资产转让定价予以特别规定。明确回答无形资产转让如何适用正常交易原则这一特殊问题，建立一套无形资产转让定价的调整方法。(6)明确规定纳税人提供证明文件的内容，减少纳税人的顾虑和负担。

2. 颁布新的法规，增强规范的完整性和科学性。(1)试行“高低两难法”条例。这就是要求关联企业的一方或双方向税务当局如实申报价格，若税务当局认为卖方报价过低，有权指定它以该价卖给非关联企业；若税务当局认为买方报价过高，有权责令它以该价购买非关联企业同类产品，以使申报价格不敢过高，也不敢过低，对其有利的价格便是公平价格，以此作为最终实行预先定价协定的过渡措施。(2)积极创造条件，力争早日采取预先定价协定，给纳税人安排自身事务以更大的确定性。尽量避免税务当局

对其进行纳税调整,省却复杂的事后稽核,节约征管成本。(3) 研究制定转让定价违法问题处罚规定。对转让定价调整额过大的要采取强有力的措施,除处以罚款外,对情节特别严重的应追究法律责任。(4) 加紧制定转让定价问题处理的上诉法规。

3. 建立高素质的税收队伍,确保法规执行富有成效。(1) 培训现有人员,提高税收征管稽查人员的素质和工作水平。(2) 配备国际税务专家作为顾问人员,增强税收人员分析新问题和解决新问题的应变能力。(3) 制定“稽查工作操作规程”,规范稽查程序,提高工作效率。(4) 包括计算机网络在内的征管手段的完善也不可或缺。

参考文献

<sup>1</sup> 财政部注册会计师全国考试委员会办公室:《经济法规范汇编》,东北财经大学出版社 1996年版。  
<sup>④</sup>Frederick D. S. Choi, and Gerhard G. Mueller, 1992, *International accounting, 2nd Edition*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey.  
<sup>④</sup>韩进川:《转让定价立法中的问题及改进建议》,《涉外税务》1997年第1期。  
<sup>1/4</sup> 郝联峰:《转让定价调整的新思路:高低两难法》,《当代财经》1996年第3期。  
<sup>1/2</sup> Lain Stitt, 1995. *Transfer Pricing for the Next*

*Century, Accountancy*, November, pp. 92~ 94.  
<sup>1/4</sup> Lindsay Dodsworth and John Hobster. 1996. *Global Warming, Accountancy*, April. pp. 148~ 149.  
<sup>⑧</sup>匡小平:《美国最新转让定价条例的效应》(上、下),《涉外税务》1996年第1、2期。  
<sup>⑦</sup>彭澄:《经合组织关于转让定价的最新方针》,《涉外税务》1998年第1期。  
<sup>⑨</sup>萧承龄:《关于多国企业联属关系的认定》,《涉外税务》1996年第1期。  
<sup>⑤</sup>张明娥:《反避税重点——加强对转让定价等避税活动的监控》,《涉外税务》1998年第4期。  
<sup>11</sup> 张文春译:《安永 1997年全球转让定价调查》,《税收译丛》1998年第3期。

注释:

<sup>1</sup> 同参考文献<sup>11</sup>。  
<sup>④</sup>Jane O. Burns, 1972. *Transfer pricing Decision in U. S. Multinational Corporations*, *Journal of International Business Studies*, Spring, p. 17. and Seung H. Kim and Stephen W. Miller, 1979. *Constituents of the international transfer pricing decision*, *Columbia Journal of World Business*, Spring, pp. 69~ 77. Quoted by Frederick D. S. Choi and Gerhard G. Mueller, 1992, *International accounting 2nd Edition*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey, p. 535.

<sup>④</sup>严格地说,我国核定利润率法与交易净利润率法并不是一回事,但两者通过比较交易项目利润推断转让定价合理性的思路是类似的。

(责任编辑 李 耕)

(上接第26页)这方面有两点需要认真考虑:一是关税与外商直接投资的关系。前一阶段我国主要是对外商投资的进口物资给予关税优惠,今后要更多地考虑对外商投资的产品实行适当的关税。保护税率偏高不利于外商引入先进技术,也不利于推动其出口。因此,对外商直接投资进入较多的行业,要加快关税减让的速度,通过竞争来促使外商提高技术水平,加速产业更新的步伐。对少

数需要重点引进的行业则可在一定时期内进行必要的保护。二是金融开放与外商直接投资的关系。可以考虑以高新技术产业中外商直接投资需要的金融服务为试点,有步骤地扩大金融市场的对外开放,以加快我国产业结构升级的步伐。

(责任编辑 王 瀛)