

Research on
MNCs' Transfer Pricing
and Government Regulation

跨国公司转让定价 与政府规制研究

鄂立彬 著



科学出版社

013049048

F276.7
190

跨国公司转让定价 与政府规制研究

Research on MNCs' Transfer Pricing
and Government Regulation

鄂立彬 著



科学出版社

北京



北航

C1655831

F276.7

190

内 容 简 介

在跨国公司的母、子公司之间存在股权、债权、管理、产品、技术、物流、后勤等多个方面的内部交易,这些内部交易的价格为转让价格,不同于不存在关联关系的企业间的独立交易价格。由于跨国公司的母、子公司分处不同国家,其内部交易所采用的转让价格高低会对包括我国在内的相关国家带来很多影响,具体体现在税收收入、企业竞争环境及股东在合资企业的股权比例等多个方面。本书在对国内外相关文献进行系统回顾的基础上,采用博弈分析方法,紧密结合我国实际情况,运用数理模型来探明跨国公司转让定价的决策机理,并就如何设计合理的政府规制政策提出建议。

国内现有图书主要是从实务操作角度对其进行分析研究,本书则主要从数量模型角度进行分析研究,可以作为理论研究者和实务操作者的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司转让定价与政府规制研究 / 鄂立彬著. —北京: 科学出版社, 2013

ISBN 978-7-03-0377738-8

I. ①跨… II. ①鄂… III. ①跨国公司—转让价格—研究 IV. ①F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 121446 号

责任编辑: 马 跃 / 责任校对: 黄江霞
责任印制: 徐晓晨 / 封面设计: 蓝正设计

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

新科印刷有限公司 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2013 年 6 月第 一 版 开本: 720×1000 B5

2013 年 6 月第一次印刷 印张: 12 1/4

字数: 240 000

定价: 56.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)



随着我国利用外资规模的不断扩大，跨国公司已成为影响我国经济发展的重要力量。伴随着跨国公司的发展，转让定价问题也越来越受到关注。跨国公司内部存在大量的关联交易，所采用的转让价格大都不同于两个独立企业之间的交易价格。跨国公司的转让定价行为会给我国带来很多影响，主要包括税收收入、企业竞争环境以及中方在合资企业的股权比例三个方面。

跨国公司经常利用转让定价逃避税收。2009 年，我国税务机关对外资企业进行了转让定价调查，补征税款 20.9 亿元，其中单案补税超过亿元的就有 4 家。跨国公司通过转让定价扶持在华子公司与我国本土企业展开竞争，使我国企业面临不公平的竞争环境。跨国公司一方面通过转让定价使我国很多合资企业连年亏损，另一方面不断增资扩股，致使中方在合资企业中的股权比例不断降低。跨国公司充分利用我国的廉价劳动力、土地以及水电等低成本生产要素，获取地域性成本节约。跨国公司全球盈利的维系和提高，有很大一部分应该归功于我国市场的快速增长。然而，我国尚未对收取发展中国家红利问题进行深入研究。

因此，在弄清楚跨国公司如何进行转让定价决策的基础上，研究如何设计合理的政府规制和税收调整政策，将有助于保证我国的税收收入，维护公平的企业竞争环境，提高社会的整体福利水平。本书在对国内外相关文献进行回顾的基础上，采用辩证分析和博弈分析相结合的方法，利用相关理论分析我国实际情况，探明跨国公司转让定价的决策机理，并从社会福利最大化目标出发，设计合理的政府规制和税收调整政策。全书共分七章，具体安排如下：

第 1 章阐述了研究背景和意义，确定了研究框架和结构安排，同时列举了本书的创新和不足之处。

第2章分别从避税目标、竞争战略目标和股权比例目标下的跨国公司转让定价决策、跨国公司转让定价的政府规制以及跨国公司转让定价的税收调整等方面对相关理论进行了较为系统的回顾。

第3章探讨了跨国公司利用转让定价避税的影响因素,指出我国税务机关应针对性地对跨国公司展开转让定价调查。税务机关尤其应关注与避税地有直接联系的、在华子公司只执行单一功能的以及在华子公司完全听命于母公司的三种类型的跨国公司的转让定价行为。

第4章分析了跨国公司旨在抢占我国市场份额的战略性转让定价行为,并在已有的单个市场上双寡头古诺竞争分析基础上,构建了双市场上双寡头古诺竞争视角下的跨国公司战略性转让定价模型,提出了应对跨国公司战略性转让定价的策略。我国企业应从在本国市场上的被动防御转为在对方市场上的主动进攻。我国政府应鼓励企业大胆“走出去”,到对方国家投资,获得公平竞争机会,夺回市场份额,从根本上解决全行业亏损问题。

第5章分析了我国合资企业盈亏与股权变动的异常现象,构建了两阶段博弈模型,把跨国公司在华股权比例演进与转让定价结合起来,揭示了跨国公司转让定价的股权比例效应,剖析了跨国公司转让定价的动态战略,并提出了设立政府产业扶持基金的建议。对于中方无钱参与的增资扩股,政府可动用产业扶持基金参与股权认购,抑制跨国公司通过“阴谋亏损”来增加股权比例。

第6章探讨了东道国政府如何在信息不对称情况下对跨国公司转让定价进行激励相容的规制,指出了加强税务执法能力的重要性。我国应该加强税务执法队伍建设,开展行业联查,要求更多企业提供同期资料,大力推进预约定价,加大处罚力度。

第7章分析了如何确定适合我国国情的公式分配法权重指标及比例。我国作为“世界工厂”,在全球价值链分工中扮演着较为特殊的角色,与其他国家在生产与销售格局上存在很大差异。本章以此为背景,在假设两国资源禀赋和税率存在差异的前提下,构建了两国关于权重指标比例的博弈模型,发现投资国倾向于增加销售收入的权重比例,而东道国需要在投入品和销售收入之间寻求平衡,要考虑两国市场规模以及产量对指标比例的敏感性。各国在确定公式分配法权重指标和比例时,不仅要考虑直接的税收效应,还要考虑跨国公司调整全球投资和雇佣布局的间接效应。本章还对地域性成本节约和市场溢价等概念进行了界定和量化,分析了这些发展中国家红利的权利归属,反对跨国公司位于国外的母公司以提供无形资产和承担投资风险为由占有地域性成本节约和市场溢价所带来的额外利润。

本书的创新之处主要有三点:

第一,对跨国公司战略性转让定价决策模型进行了拓展,将已有的单个市场

的双寡头古诺竞争扩展为双市场的双寡头古诺竞争，构建了两个国家的跨国公司在两国市场上存在交互投资情形下的战略性转让定价博弈模型，找到了相应的应对策略。

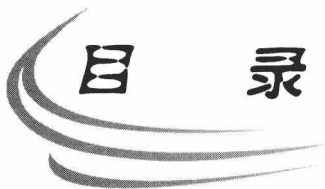
第二，构建了两阶段博弈模型，揭示了跨国公司通过“阴谋亏损”来侵占中方股权的动态转让定价策略，提出了相应的应对策略。

第三，从我国实际情况出发，构建了公式分配法权重指标比例确定与我国社会福利之间关系的模型，指出了我国投入品权重确定应该综合考虑两国税率以及市场规模对比情况，发现了跨国公司可以通过调整全球投资和雇佣布局来降低其有效税收负担。

由于我国经济环境不断发生变化，而且影响跨国公司转让定价的因素较多，所以跨国公司转让定价的效应具有复杂性和动态性，很难全面把握。因此，本书还有很多较为重要的问题尚未涉及，需要在未来的研究中进一步探讨。

鄂立彬

2013年3月



目 录

第 1 章 绪论	1
第 2 章 跨国公司转让定价与政府规制的理论基础探究	12
2.1 避税目标下的跨国公司转让定价决策	12
2.2 竞争战略目标下的跨国公司转让定价决策	16
2.3 股权比例目标下的跨国公司转让定价决策	17
2.4 跨国公司转让定价的政府规制	21
2.5 跨国公司转让定价的税务调整	25
第 3 章 跨国公司转让定价与避税	27
3.1 跨国公司两种决策体制	30
3.2 中央集权式决策体制下跨国公司转让定价与避税	31
3.3 分权决策体制下跨国公司转让定价与避税	35
3.4 考虑委托代理成本时的跨国公司转让定价与避税	51
3.5 考虑代理成本和阻生信息时跨国公司内部协商转让定价与避税	57
3.6 本章小结	59
第 4 章 跨国公司转让定价与企业竞争	61
4.1 东道国双寡头古诺竞争下的跨国公司战略性转让定价	61
4.2 双市场的双寡头古诺竞争下的跨国公司战略性转让定价决策	70
4.3 本章小结	77
第 5 章 跨国公司转让定价与股权比例	79
5.1 未考虑与东道国本土企业竞争互动时的转让定价与股权比例	80
5.2 考虑与东道国本土企业竞争互动时的转让定价与股权比例	84
5.3 跨国公司转让定价与股权比例的两阶段动态模型	88

5.4 本章小结.....	99
第6章 跨国公司转让定价的规制机制.....	101
6.1 信息不对称下满足揭示规则的激励相容规制	103
6.2 信息不对称下不满足揭示规则的转让定价规制	108
6.3 税收最大化目标下的转让定价规制与税收执法能力	113
6.4 社会福利最大化目标下的转让定价规制与税收执法能力	118
6.5 本章小结	123
第7章 跨国公司转让定价的调整方法.....	125
7.1 分离会计法与公式分配法比较	125
7.2 垂直分工情形下两国公式分配法权重比例博弈	131
7.3 水平分工情形下两国公式分配法权重比例博弈	146
7.4 剩余利润分配法与发展中国家红利	159
7.5 本章小结	162
参考文献.....	164
附录.....	173
后记.....	187

第1章

绪论

跨国公司的母公司和子公司分布在不同的国家，相互之间存在大量交易，涉及股权、债权、管理、产品、技术、物流、后勤等多个方面。跨国公司内部交易所采用的转让价格大都不同于不存在关联关系的两个企业之间的独立交易价格 (arm's length price)^①。跨国公司的转让定价行为会给我国带来很多影响，主要包括税收收入、企业竞争环境及中方在合资企业的股权比例三个方面。因此，在弄清楚跨国公司转让定价决策机理的基础上，合理设计政府规制机制和税收调整政策，具有很重要的理论和现实意义。

随着我国利用外资规模的不断扩大，跨国公司转让定价行为对我国经济的影响日益加大，具体表现在以下五个方面：

第一，跨国公司通过转让定价逃避税收，造成我国税收的大量流失。跨国公司在我国经济中的分量不断加重，2010年，全国实际使用外商直接投资金额已高达1057.4亿美元，外商投资企业出口占当年总出口额的52%。但同时，跨国公司所带来的负面影响也越来越受到关注，其中就包括转让定价的避税问题。自2005年我国开展转让定价调查以来，2005年查补税款4.6亿元，2009年查补税款20.9亿元。其中单案补税超过1000万元的，2005年有4家企业，2009年已经发展到40家。2009年单案补税超过亿元的有4家，单案最大补税金额为4.6亿元。这些数字足以说明跨国公司在华转让定价避税问题的普遍性和严重性。

第二，跨国公司通过转让定价排挤我国本土企业，造成民族工业的生存危机。跨国公司通过转让定价使得其在我国的子公司具有明显的成本优势，并凭此展开价格和产量竞争，我国民族工业无力与之抗衡，只能听之任之，拱手让出市场份额，甚至完全消失。此时跨国公司转让定价已不再是简单的逃避税收，其所看重的是更高层次的实现全球扩张的战略目标。这种目标的实现必然使得我国民

^① 按照《OECD1979年转移定价报告》的定义，独立交易价格是指在自由竞争市场中，在同样或相似的交易条件下，在非关联企业间进行同样的交易所采用的价格。

族工业面临不公平的竞争环境,外资企业已经在化妆品、零售业、彩管、微电机、小汽车、计算机、程控交换机、光纤电缆、啤酒、造纸、洗涤用品、医药等行业取得垄断或控制地位。

第三,跨国公司通过转让定价造成合资企业亏损,侵占中方股权比例。合资企业是我国利用外资的主要方式之一。但在实践中存在一个反常现象,一方面合资企业连年亏损,另一方面跨国公司却不断增资扩股,由于中方无钱按比例认购,中方在合资企业中的股权比例不断降低。越来越多的例子表明,跨国公司在华开始由合资向独资演变。例如,三星集团在三星电子的股份由50%增加到了92%;宝洁公司在北京熊猫的股份由50%增加到了99%;西北轴承公司被迫全部转让其持有的合资公司股权,并将产品设计图纸、知名商标以及政府对核心产品的特许权等都留给了外商。实践表明,很多合资企业的亏损是由跨国公司的转让定价所导致的。转让定价与股权比例变动两种现象的同时存在暗示两者之间存在某种联系,对其需要进行深入研究。

第四,跨国公司利用我国资源和市场,无偿获得发展中国家红利。随着经济全球化以及国际分工的不断深化,跨国公司为了降低成本,保持企业竞争力,把生产工厂由欧洲、美国等发达国家和地区转移到成本较低的发展中国家。一方面,我国工资、土地以及水电等成本较低,存在地域性成本节约因素;另一方面,我国市场规模快速增长,存在市场溢价因素。成本节约和市场溢价因素有助于跨国公司获取巨额利润,跨国公司应该把这部分利润确认给在华子公司,以缴纳所得税方式支付发展中国家红利。2009年,我国与外方就此问题开展了双边磋商,补征税款5.4亿元。但这一理念并未得到外方的充分认可,需要探讨在国际税收谈判中主张这一权益的理论依据。

第五,欧美国家采用公式分配法(formula apportionment, FA)来调整转让定价,而我国尚未对此展开充分研究。当跨国公司的利润需要在多个国家同时上缴所得税时,欧洲、美国等国家或地区已经或正在尝试采用公式分配法进行纳税调整,即先对跨国公司全球利润进行分配,再按各自税率征收所得税。分配的依据是跨国公司与各国的经济联系紧密程度,所采用的指标大都包括资本、劳动力及销售收入等。无论是理论研究还是实践应用,欧洲、美国等国家或地区普遍倾向于主张增加销售收入所占的权重比例。我国作为“世界工厂”,在全球价值链分工中扮演着较为特殊的角色,“两头在外”的外来投资在很多产业占有较高比重,技术与品牌等无形资产和产品销售普遍由外方主导。我国尚未采用公式分配法,也未对如何确认权重指标更符合国情展开充分研究,在国际合作过程中略显被动。

在这种背景下,探讨跨国公司转让定价的决策机理,提出我国企业的应对策略,并合理设计政府的规制政策,将具有重要的理论和现实意义。本书的研究将有助于深入探讨跨国公司转让定价的决策机理,丰富适合我国国情的转让定价理

论,并从社会福利最大化目标出发,设计合理的规制机制,制定有针对性的政策措施,以维护我国的利益,具体表现在以下五个方面:

第一,探明跨国公司转让定价的决策机理,为政策制定提供理论参考。已有的关于跨国公司转让定价的模型很多,自20世纪50年代以来,跨国公司转让定价问题一直都是理论研究的热点,博弈论和计量经济学等领域一些新的研究方法也不断被应用进来,新的研究成果层出不穷。不过已有研究所提假设千差万别,变量表示多种多样,很容易让人感觉眼花缭乱,不知所云。本书力争通过对国内外文献进行梳理,将跨国公司转让定价的目标概括为避税、获取竞争优势以及挤占股权三个方面,并分别研究在各自目标下的跨国公司转让定价决策机制,以便为政策制定提供理论参考。

第二,探讨针对战略性转让定价的应对策略,为我国企业决策提供依据。跨国公司为了排挤我国企业,抢占市场份额,经常采用战略性转让定价策略。多数情况下,我国企业只能被动承受,不知如何进行主动防御。我国企业应该抓住机遇,通过对外投资寻找应对外来竞争的对策。本书将从这一历史大背景出发,以已有的单个市场上双寡头古诺竞争(Cournot competition)分析框架为基础,扩展到双市场上双寡头古诺竞争视角下跨国公司战略性转让定价决策问题,找到维护我国本土企业竞争优势的发展战略,为企业决策提供理论依据。

第三,揭示跨国公司变“合资”为“独资”的根源、途径和破解之道。本书将针对我国合资企业盈亏与股权变动的异常现象,通过构建两阶段博弈模型,把跨国公司在华股权比例演进与转让定价结合起来,揭示跨国公司针对合资企业的转让定价的股权比例效应,剖析跨国公司针对在华合资企业股权的动态战略,并提出相应的破解之道,以便维持中方在合资企业中的股权比例,保护我方的应有权益。

第四,探讨如何在公式分配法中选择适合我国国情的权重指标及比例。我国与相关国家生产和销售格局差异很大。已有国外相关研究大都建立在投资国和东道国具有类似的生产和销售格局背景之下,不符合我国国情。本书将根据我国实际情况,探讨当两个国家资源禀赋及所得税税率存在差异时,如何选取公式分配法的权重指标和比例,才能既考虑直接的税收效应,又兼顾跨国公司调整全球投资和雇佣布局所带来的间接效应,实现社会福利最大化。这一研究也会为我国政府参与国际税收谈判提供理论依据。

第五,探讨对跨国公司全球利润征收发展中国家红利的理论依据和原则。跨国公司在发展中国家获得高额利润,其中很大一部分应该归功于发展中国家的较低生产成本和迅速增长的市场规模所带来的地域性成本节约和市场溢价,发展中国家理应有权据此通过征收所得税来分享发展中国家红利。本书力争明确地域性成本节约和市场溢价的概念并加以量化,分析如何确定地域性成本节约和市场溢价的归属,区分无形资产与成本节约和市场溢价各自所带来的利润分配权,反对

跨国公司位于国外的母公司以承担投资风险为借口来分享地域性成本节约和市场溢价所带来的额外利润。

跨国公司转让定价的最终目标是实现其全球税后利润最大化,具体目标包括避税目标、竞争战略目标和股权比例目标等。跨国公司为了实现这些目标,人为地操纵内部贸易的价格和数量,调整全球投资和雇佣布局,通过“阴谋亏损”来挤占合资对方的股权,低价抢占市场份额和排挤竞争对手。跨国公司通过转让定价避税直接影响到国家税收,通过转让定价排挤竞争对手会导致本国企业利润降低,通过转让定价挤占合资企业的股权会导致本国的合资方所能分配到的股息降低,进而影响到政府和居民收入。跨国公司为实现转让定价目标而调整其全球的投资布局,会影响到我国的劳动工人、土地等生产成本,并最终影响到企业利润、产品售价和工资收入。跨国公司这些行为通过国家税收、企业竞争和股权比例三个方面,严重影响我国的社会福利。

为了抑制跨国公司转让定价的负面效果,我国应采取各种措施,制止跨国公司滥用转让定价。政府制定政策时,既要考虑政策的可操作性,还要考虑政策的综合效应。政府很难精确地掌握跨国公司内部的成本收益信息,在政府和跨国公司之间存在信息不对称。政府的规制措施反过来会影响跨国公司的决策,包括产量、价格以及全球投资和雇佣布局等,进而对我国社会福利的各个方面产生影响。这些影响有时都是负面的,有时在某些方面是正面的,在另一些方面是负面的。政府要综合考虑各种影响,判断的标准应该是社会福利最大化。一国的社会福利包括税收、生产者剩余和消费者剩余三个方面。本书将从避税、获取竞争优势和挤占股权比例三个方面探讨跨国公司转让定价决策机理,并以社会福利最大化为目标,研究如何制定政府的相关规制机制和税收调整办法。本书的研究框架可以用图 1-1 来表示。

本书在对国外相关文献进行回顾的基础上,对相关研究的假设与我国国情进行了比较:符合国情的,指出其对我国的指导意义;不符合国情的,力争重新进行界定,综合采用辩证分析和博弈分析方法,试图找到符合我国国情的结论,为政府部门合理设计规制政策提供理论依据。图 1-2 表明了本书如何以理论联系实际为主线进行结构安排,包括已有理论分类归纳、适合我国国情的理论创新以及政策建议三部分。

本书共分七章,在对国内外相关理论进行回顾的基础上,采用辩证分析和博弈分析相结合的方法,利用相关理论分析我国实际情况,探明跨国公司转让定价的决策机理,并设计合理的政府规制和税收调整政策,以便维护我国的社会福利,具体可以分为三大部分:

第一部分:已有国内外研究成果分类和归纳。本书第一部分包括第 1 章~第 2 章。介绍本书的选题背景和意义、研究框架与结构安排,对已有研究成果进

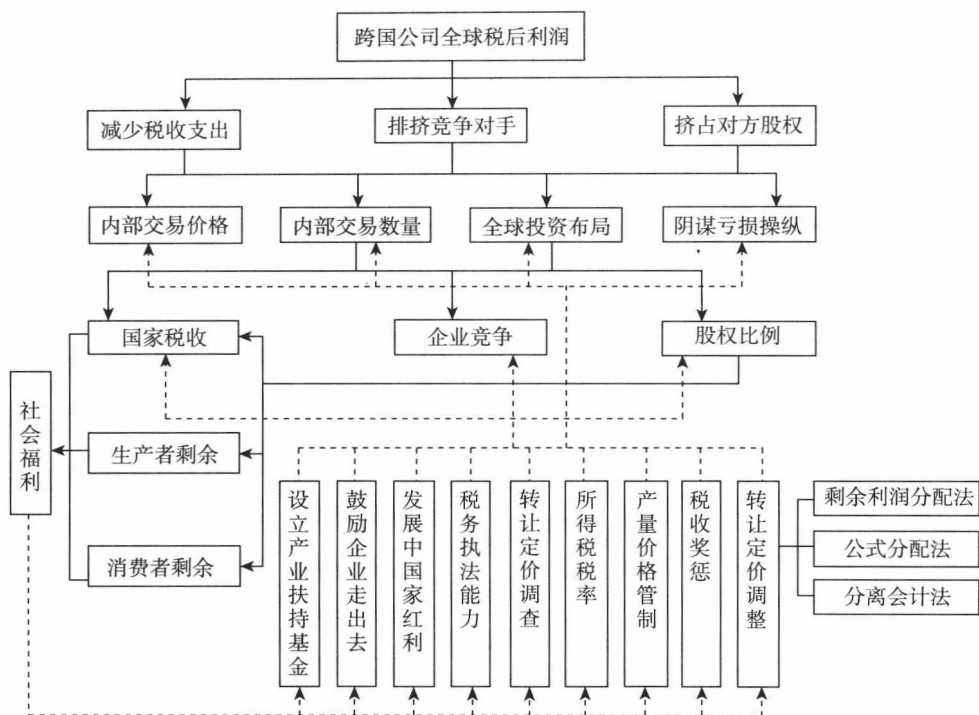


图 1-1 基于社会福利视角的研究框架

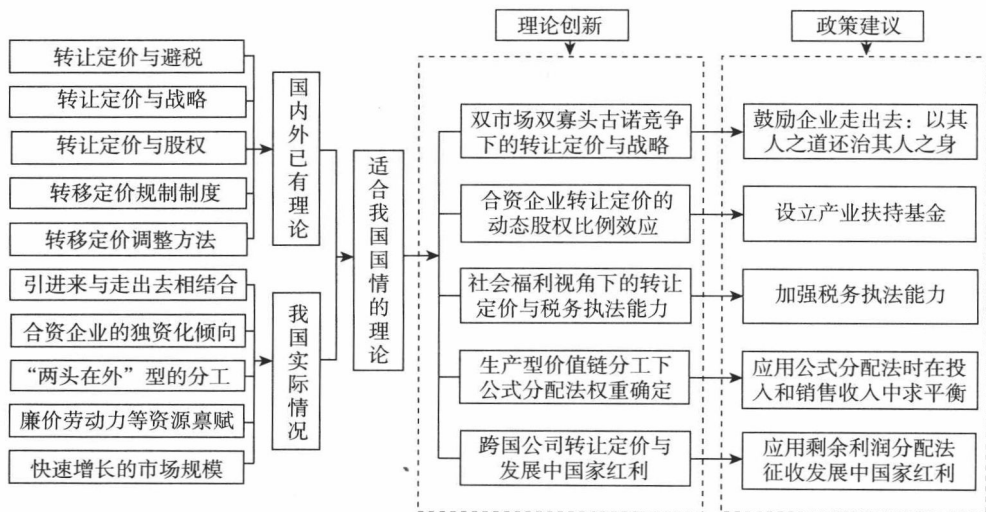


图 1-2 以理论联系实际为主线进行安排

行分类和梳理。第2章从避税目标下的跨国公司转让定价决策、竞争战略目标下

的跨国公司转让定价决策、股权比例目标下的跨国公司转让定价决策、跨国公司转让定价的政府规制以及跨国公司转让定价的税收调整五个方面对相关理论进行了较为系统的回顾。

第二部分：跨国公司转让定价的决策机理。本书第二部分包括第3章～第5章，分别对跨国公司在各种目标下的决策机理进行探讨。

第3章研究避税目标下的跨国公司转让定价决策机理。首先，在中央集权式和分权式两种决策体制假设下，分别回顾了相应的传统决策模型；其次，在存在关税、外部市场、内部委托代理成本以及内部阻生信息等情形下分别进行了拓展。第3章假设跨国公司所处市场为完全竞争市场，产品的对外销售价格和数量都是外生变量，所以并不考察跨国公司转让定价与其他竞争对手之间的战略互动关系。

第4章研究竞争战略目标下的跨国公司转让定价决策机理。与第3章不同，第4章假设跨国公司所处市场为寡头垄断市场，产品的对外销售价格和数量都是内生变量，所以需要分别在古诺竞争和伯川德竞争假设下，来考察跨国公司转让定价策略与其他竞争对手之间的战略互动关系。第4章以 Schjelderup 和 SØrgard(1997) 单个市场的双寡头古诺竞争下的分析框架为基础，扩展到双市场的双寡头古诺竞争视角下跨国公司战略性转让定价决策问题，研究发现，尽管企业与跨国公司相比可能不具有成本优势，但出于战略防卫考虑，通过国际投资进行转让定价是其占优战略，对付外来的跨国公司的低价策略的最好办法就是通过到对方的母国投资，进行转让定价，即以其人之道还治其人之身。

第5章研究股权比例目标下的跨国公司转让定价决策机理。该章构建了两阶段博弈模型：跨国公司在第一阶段通过转让定价使合资企业利润为负，从而在第二阶段通过增资扩股来增加自己的股份比例。因为转让定价具有了挤占股权的动态效应，所以第一阶段转让价格高低对跨国公司两阶段的全球税后利润的影响加大了。跨国公司更倾向于在第二阶段提高内部贸易的转让价格，通过阴谋亏损来挤占对方股权。我国政府可以考虑设立产业扶持基金，凡是由于中方无钱参与增资扩股的，政府以产业扶持基金的形式介入，中方合资方所减持的股权将改由政府产业扶持基金持有，将有效抑制甚至消除跨国公司利用转让定价来挤占股权的动机。

第三部分：跨国公司转让定价的政府规制机制与税务调整办法。本书第三部分包括第6章～第7章，以东道国角度研究如何对跨国公司转让定价进行规制。

第6章首先分别分析了信息不对称下满足揭示规则和不满足揭示规则的激励相容的转让定价规制。其次，以社会福利最大化为目标，对转让定价规制与税收执法能力之间的关系进行了分析。研究发现，在无限期重复博弈中，如果东道国政府具有很高的转让定价执法能力，则跨国公司和东道国政府都将采取触发策略(trigger strategy)，实现子博弈精炼纳什均衡(subgame perfect Nash equilibrium)。该触发策略为：每个参与方都进行合作，跨国公司采用独立交易价格，东道国不

进行转让定价调查,直到对方开始不合作,之后将永不合作。

第7章首先对转让定价的税收调整方法进行了简单回顾,比较了分离会计法(separate accounting, SA)与公式分配法对跨国公司转移利润动机的影响,指出在东道国面临寡头竞争情况下,采用公式分配法并不能消除跨国公司的利润转移目标。其次,对公式分配法权重指标选取以及比例确定与该国社会福利之间的关系进行了分析。研究发现,分配标准的确定不仅直接影响税收收入在不同国家之间的分配,而且对跨国公司的经营决策也会产生影响,间接影响该国社会福利。投资国大都倾向于降低投入品的权重比例,而东道国则需在投入品和销售收入之间寻求平衡,主要影响因素包括两国市场规模的差异程度,以及产量对指标选取的敏感程度。最后,对地域性成本节约和市场溢价等概念进行了界定和量化,指出这些发展中国家红利应该归属于我国,建议采用剩余利润分配法对跨国公司全球利润进行合理分配,通过征收所得税来分享发展中国家红利。

通过上述研究,本书主要得出以下八条结论:

第一,跨国公司转让定价受多种内外因素的影响和制约。跨国公司转让定价的最终目标是实现全球税后利润最大化,该目标能否实现以及实现程度受很多内外因素的影响和制约。内部因素包括跨国公司的决策体制是中央集权式的还是分权的,总部对母公司和子公司所掌握的信息是完全的还是不完全的,总部与母公司和子公司之间是否存在委托代理成本,以及母公司的内部贸易供给曲线和子公司的内部贸易需求曲线的形状等方面;外部因素包括投资国和东道国的所得税税率和东道国的关税税率高低,东道国市场的竞争类型是完全竞争还是寡头垄断竞争,东道国的转让定价规制政策与执法能力,东道国和投资国的税收协定,以及跨国公司在东道国合资企业的其他股东的经营决策等方面。要想全面透视跨国公司转让定价决策机理,需要综合考虑上述这些因素。

第二,跨国公司利用转让定价来避税。跨国公司可以通过转让定价在母、子公司之间转移利润,从而利用各国税率差异来降低税负。跨国公司是否进行转让定价取决于两国的相对有效税率差异与关税税率的比较。当两国所得税税率差异足够大时,跨国公司 will 把利润转移到税负水平较低的国家。但是,跨国公司转让价格并不能任意确定,存在一些外部约束,包括独立交易价格约束以及母、子公司利润非负约束等。如果采用的是分权决策体制(decentralized decision-making, DDM),跨国公司确定转让价格时,不仅要考虑避税的好处,还要考虑由于子公司因为转让价格的改变而调整产量所带来的损失。而且,不公平的转让价格还会降低子公司经理的积极性,进而影响到母公司的生产效率和成本,结果增加了跨国公司内部的代理成本。代理成本限制了跨国公司转让定价的幅度。当代理成本太高时,母公司与子公司通过谈判来确定转让价格,所能分得的收益取决于各自的讨价还价能力。

第三, 跨国公司通过转让定价排挤竞争对手。跨国公司通过转让定价不仅可以避税, 还可实现竞争战略目标。如果母公司提供中间产品时收取较低的转让价格, 子公司相对于我国其他企业而言具有明显的成本优势, 可以抢占更多的市场份额。避税目标与竞争战略目标有时一致, 有时相互矛盾, 跨国公司的最终决策取决于两目标的相对重要性比较。已有研究只局限于跨国公司和东道国本土企业在东道国单个市场的竞争博弈, 没有考虑两个企业在东道国和投资国同时进行双寡头古诺竞争时, 如何进行转让定价博弈。本书对此通过创新性研究发现, 如果我国企业大胆“走出去”, 到跨国公司母国开展国际投资, 与跨国公司在两个国家同时进行竞争, 相对于只在我国竞争而言, 我国企业可以获得转移经济, 从而夺回一部分市场份额。

第四, 跨国公司使用转让定价来挤占合资企业股权。当对合资企业所持股权比例较低时, 跨国公司会利用较高的转让价格把合资企业利润转移给母公司, 压榨合资企业其他股东的应得利益。跨国公司先利用转让定价使合资企业长期亏损, 使中方股东蒙受巨大损失, 再通过增资扩股逼迫实力严重受损的中方股东让出股权, 从而挤占中方股权, 甚至变合资企业为独资企业。本书通过构建两阶段博弈模型对此进行创新性研究, 发现跨国公司第一阶段通过转让定价使合资企业利润为负, 有助于第二阶段增资扩股时增加跨国公司股权比例, 股权比例效应加大了第一阶段转让价格对跨国公司两阶段的全球税后利润的影响, 使得跨国公司在第一阶段把转让价格定得更高。该模型可以很好地解释在我国合资企业连年亏损的同时, 跨国公司为什么还要求不断增资扩股。

第五, 东道国政府对转让定价进行规制时的恩威并重。我国政府很难掌握有关跨国公司成本的内部真实消息, 所以应该制定激励相容的政策, 促使跨国公司自愿如实上报相关材料。激励相容的目标可以通过利润汇回限制、产品产量和价格管制以及税收奖惩等政策手段来实现。为了让跨国公司真实报告成本, 我国政府必须支付一定的信息租金, 所制定的规制价格应该大于子公司的边际成本。跨国公司收取的信息租金既可以体现在子公司的经营利润中, 也可以体现在向母公司转移的利润中。跨国公司转让定价决策与东道国政府的税务执法能力密切相关, 跨国公司的合作态度不仅取决于两国的税率差异, 更重要的在于转让定价被发现的概率大小、配合调查的成本高低以及可操纵的转让价格幅度强弱。如果东道国政府具有很高的转让定价调查能力, 跨国公司和东道国政府都将采取触发策略, 达到子博弈精炼纳什均衡。跨国公司以独立交易价格作为转让价格, 东道国政府则免于对跨国公司进行调查。研究发现, 追求税收最大化目标的政府相对于追求社会福利最大化目标的政府而言, 能够更为坚决地执行触发策略。

第六, 公式分配法抑制跨国公司转让定价的功效。分离会计法是一种被普遍采用的跨国公司转让定价税务调整办法。各国政府采用独立交易价格法对各跨国

公司的各子公司间的交易进行调整,并按照各自的会计制度和税法对位于本国的子公司就来源于本国的利润征收所得税。美国、加拿大、瑞士等一些国家也采用公式分配法来进行税务调整。相关各国政府按照跨国公司的资产、销量、工资等在各国的分布情况,以事先确定的权重比例进行加权,得到利润的分配比例,算出各自的税基,再按照各自的税率征税。如果母公司和子公司分别在两个市场处于垄断地位,采用公式分配法将使得跨国公司转移利润变得无利可图。但是,只要某一方在某国存在竞争对手,转让定价就会有助于跨国公司实现竞争战略目标,公式分配法自然不能消除跨国公司转移利润的动机。

第七,选择公式分配法权重指标和比例时应考虑的因素。在选择公式分配法的不同指标的权重时,投资国和东道国由于情况不同,选择也存在较大差异,往往不能达成一致。投资国希望增加销售收入的比例,降低投入品的权重比例。东道国需要在投入品和销售收入之间寻找平衡。当两国税率差异较小时,东道国要考虑两国市场规模对比,以及提高投入品权重比例所导致的产量降低程度。当两国税率差异较大时,如果东道国市场规模较大,应该降低投入品权重;如果东道国市场规模较小,且税率较高,应该提高投入品权重;如果东道国市场规模较小,且税率较低,应该降低投入品的权重比例。由于在两个国家的投资额将会影响到利润在两个国家的分配比例,跨国公司可以通过调整投资布局来操纵有效税率。当东道国税率较高时,跨国公司可能从东道国撤资。在考虑公式分配法时,我国应该权衡利弊,综合分析,谨慎选取权重指标和权重比例。

第八,征收发展中国家红利的理论依据。我国工资、土地以及水电等成本低,市场规模也快速增长,这些因素为跨国公司获取超额利润做出了贡献。跨国公司应该把这些地域性成本节约和市场溢价部分确认为在华的子公司利润,在我国缴纳所得税,从而体现发展中国家红利。母公司提供无形资产和承担投资风险都不应该成为占有发展中国家红利的借口。子公司利用母公司的无形资产,应该以特许使用费的形式支付报酬。母公司到我国投资建立子公司,确实承担了一定的风险,但风险报酬体现为按持股比例分享股息,是对税后利润的分配,而不应体现在所得税征收环节。

根据以上结论,本书主要提出以下六点政策建议:

第一,监管应做到重点突出,有的放矢。跨国公司转让定价并不是随心所欲的,其受到各种内外因素的影响和制约。税务当局在进行转让定价调查时,应该根据影响跨国公司转让定价的关键因素,有针对性地展开。税务当局尤其要关注与避税地有直接联系的、在华子公司只执行单一功能的以及在华子公司完全听命于母公司的三类跨国公司的转让定价行为。

第二,鼓励我国企业大胆“走出去”。跨国公司通过转让定价使得在华子公司获得了成本优势,尚未国际化的我国本土企业在竞争中明显处于劣势,甚至出现全