

外国税收著作翻译丛书 · 9 ·

# 全球 经济中的转让定价策略

吉尔·C·佩甘 J·斯科特·威尔基 著  
国家税务总局税收科学研究所 译

· 9 ·

WAI GUO SHUI SHOU ZHU ZUO FAN YI CONG SHU

中国财政经济出版社

外国税收著作翻译丛书(9)

# 全球经济中的转让定价策略

吉尔·C·佩甘 著  
J·斯科特·威尔基

国家税务总局 译  
税收科学研究所

中国财政经

## 图书在版编目 (CIP) 数据

全球经济中的转让定价策略 / (欧洲共同体) 佩甘 (Pagan, J. C.)、(欧洲共同体) 威尔基 (Wilkie, J. S.) 著; 国家税务总局税收科学研究所译. —北京: 中国财政经济出版社, 1997

(外国税收著作翻译丛书)

书名原文: Transfer Pricing Strategy in a Global Economy

ISBN 7-5005-3359-4

I. 全… II. ①佩… ②威… ③国… III. 国际贸易-价格-研究 IV. F740.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 01594 号

中国财政经济出版社出版

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京东城大佛寺东街 8 号 邮政编码: 100010

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

850×1168 毫米 32 开 7.875 印张 185 000 字

1997 年 10 月第 1 版 1997 年 10 月北京第 1 次印刷

印数: 1—4 000 定价: 16.50 元

ISBN 7-5005-3359-4/F·3126

图字 01-97-1559

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

## 前 言

为了促进与繁荣我国的税收科研事业，并为税务部门、有关科研和教学单位的工作、研究、教学提供参考，国家税务总局税收科学研究所已经并将继续组织翻译出版一系列外国税收著作，并以“外国税收著作翻译丛书”与读者见面。《全球经济中的转让定价策略》一书是该系列丛书之九。

《全球经济中的转让定价策略》一书回顾了转让定价问题形成和发展的历史，从各国的经济联系日益紧密和全球经济一体化的发展趋势出发，对当代跨国企业与跨国贸易的特点、传统的转让定价方法以及一些典型案例作了深入的分析，进而认为传统的转让定价方法违背了跨国企业经济活动的规律，提出了从经济的角度认识转让定价问题的观点，对于我们了解和研究转让定价问题有一定的参考价值。

参加本书翻译的有：萧承龄（作者序言和第一、二、三、四章），王振宁（第五章），杨春梅（第六章），彭宁、龚辉文（第七章），肖憬（第八章），李林木（第九、十章）。彭宁、龚辉文对全部译稿进行了校订，其中部分译稿作了较大的修改。本书由彭宁统稿，由李永贵、曾国祥、刘佐审定。

在本书的翻译过程中，虽然我们竭尽全力，但限于经验与水平，不妥之处在所难免，殷切希望读者批评指正。

国家税务总局税收科学研究所

1996年12月

## 作者序言

90年代以来，转让定价突然成为国际公司税的最突出问题。由于在国际性联合商务活动中，往往要服从有关税法的规定，因此，即使不考虑税收法规在制订和履行中的复杂性，也必然要涉及组织繁复的公司集团对获取的所得在各成员实体之间如何分配的问题。从各有关国家的立场来看，这个问题就等于如何保护国家收入基础在环球经济一体化中不受损害。

关于转让定价的论著并不少见。因此，编写本书的难题之一就是探索出一条能透彻说明这一问题的新途径。本书想要说明的领域还是比较狭窄的。我们无意去描写这个领域的明显复杂性，本书也不可能把已出版诸家著作中有关转让定价的所有要领，集中编成一本可操作的经营管理手册。本书只是试图以一种可接受的方式，把有关转让定价产生与发展中的国际问题概括一下，加以综述。既不是学术性著作，也不是有关国的税收法规手册。在综合探讨这一领域的各项问题时，有些细节必须舍弃。因此，我们但愿这本书不被认为是个简易读本。我们只是想从转让定价中经常会碰到的大量具体问题中解脱出来，以便集中反映几个重要问题，并认真考察如何解决的各种设想。

预测性的策略功能分析 (forward looking strategic functional analysis) 是转让定价的一个问题。经济合作与发展组织 (以下简称经合组织) (Organization for Economic Cooperation and

Development, DECD) 与 财政事务发展部 (Development's Department of Fiscal Affairs) 曾共同发表一份调查报告; 美国财政部也公布了新的转让定价暂行规定。这两个文件都是在 1993 年 1 月发布的。这两个文件至少已隐蔽地支持了上述论点。现在需要解决的是: 转让定价问题实际上到底是什么; 有关转让定价的法规及其对转让定价的分析, 其总目标是什么, 适用的范围应如何限定。如果读者确实需要迅速掌握转让定价分析的门径并找出依据, 当会在本书中读到应有的资料。同时, 本书也作出努力, 针对若干转让定价法规所规定处理方式中存在的问题, 设计战略性对策, 制定转让定价方针; 对转让定价中的纠纷或争议, 探索规范化的解决途径。我们衷心希望, 此书对读者或试用者能提供一些崭新的、有思想深度, 而且切实有用的东西。

本书的主题思想是 1991 年在加拿大艾尔博塔 (Alberta) 的班乎经营中心 (Centre for Management in Banff) 所主持的一次学术讨论会上构思而成的。我们得到来自我们家庭的切实有力的宝贵支持, 这一点我们丝毫不能忽视。如果得不到这些热情支持, 那就要忍受在日常生活中受到的许多干扰; 因而在试图对这种变动不定的目标进行虽然较为概括, 但却需要明确的论述时, 就会在方式的选择和热情的坚持上, 摇摆不定。支持我们完成这本专著的人们对我们的赐予太多了, 我们实在无法报答, 只能由衷地说一声: “谢谢您!”

我们的编写工作是在广泛的调查研究基础上进行的; 旨在紧紧抓住转让定价这一领域, 进行理论与实践两方面的深入开拓; 同时想与全世界的专业同行们认真讨论一番: 转让定价涉及的领域, 到底应该包括哪些内容。我们还作了小小的尝试, 想对工作在这一领域的人提供一些规范的参考资料。我们实际上不想采纳、参照甚至依赖其他人的著作, 只在很小限度内找了一点参考资料。这

是为了尽可能防止受到别人观点的影响。即使如此，尽管我们已尽最大努力，使本书在这一主题及其结构上力求新颖，我们的思路，在某些论点上还是受到几位评论家的影响或左右。我们承认，美国查尔斯·E·小麦克鲁尔奖学金（Scholarship of Charles E. McLure Jr.）与加拿大的理查·伯德（Richard Bird）对我们思路的启迪和工作热情的促进都有很大贡献。同样，罗伯特·雷希（Roobert Reich）的富有挑战意义的论文也使我们受益匪浅。这篇文章论述了在日益一体化的国际经济中，跨国企业性质与行为的变迁；以及在“任何产品与劳务均应有来源国”这一命题设想下，这类变迁所应具有的含义。我们希望本书能与当代税收论坛紧密结合，既能以其论据为依据，又可对其内容有所开拓，还能通过本书更有利于参与进一步讨论。我们并不坚持我们的观点一定正确，但我们相信，对于转让定价一直沿袭下来的看法与作法，现在是重新估价的时候了。

我们还要对我们的同行们给予的有力支持，某些方面甚至是实实在在的具体支持，表达我们的由衷感谢。我们尤其要感谢我们的一批同行，他们对我们和我们研究的主题非常理解，因而他们所给予的鼓励、启迪和一些专门的论点与论据，都使我们对主题有了更丰富的认识。尽管我们难以将他们一一列举，但我要提出国际财政文献局（International Bureau of Fiscal Documentation, IBFD），特别是胡伯特·哈默克（Hubert Hamaekers），他们要给予我们长期不懈的支持、高明的见解和热情的鼓励。然而，本书存在的任何不足之处，则理应都由我们负责。

本书献给我们各自的家人；同时奉献给税收专业人员、税务当局和纳税人，他们热切希望有朝一日大家可以着手研究一些更重大的国际财税问题，并同意我们的下述观点：

“这个世界为转让定价花费的时间已经太多了。这是真正的犯

罪。我们希望在下一个十年，当我们发现：我们花费了大量时间撰写并阅读厚达数英寸的文件，只是为了探讨‘扎伊尔出售2立方英尺微波炉（附有灵叉），巴林岛出售3立方英尺微波炉（无灵叉），为求得这两笔销售的经济可比性所需的必要调整措施’时，我们会感到惊奇。”

本书还可能有另外一个目标：我们试图走出本书主题的狭窄技术范围，把它放回国际财政与经济的重要问题的应有高度与广度来考虑。我们希望这也是一项贡献。

吉尔·C·佩甘 (Jill.C. Pagan)

于伦敦

J. 斯科特·威尔基 (J. Scott Wilkie)

斯蒂克曼·艾利奥特 (Stikemen Elliott)

于多伦多

1993年1月



## 作者序言

90年代以来，转让定价突然成为国际公司税的最突出问题。由于在国际性联合商务活动中，往往要服从有美国税法的规定，因此，即使不考虑税收法规在制订和履行中的复杂性，也必然要涉及组织繁复的公司集团对获取的所得在各成员实体之间如何分配的问题。从各有美国政府的立场来看，这个问题就等于如何保护国家收入基础在环球经济一体化中不受损害。

关于转让定价的论著并不少见。因此，编写本书的难题之一就是探索出一条能透彻说明这一问题的新途径。本书想要说明的领域还是比较狭窄的。我们无意去描写这个领域的明显复杂性，本书也不可能把已出版诸家著作中有关转让定价的所有要领，集中编成一本可操作的经营管理手册。本书只是试图以一种可接受的方式，把有关转让定价产生与发展中的国际问题概括一下，加以综述。既不是学术性著作，也不是有美国的税收法规手册。在综合探讨这一领域的各项问题时，有些细节必须舍弃。因此，我们但愿这本书不被认为是个简易读本。我们只是想从转让定价中经常会碰到的大量具体问题中解脱出来，以便集中反映几个重要问题，并认真考察如何解决的各种设想。

预测性的策略功能分析（forward looking strategic functional analysis）是转让定价的一个问题。经济合作与发展组织（以下简称经合组织）（Organization for Economic Cooperation and

Development, DECD) 与 财政事务发展部 (Development's Department of Fiscal Affairs) 曾共同发表一份调查报告; 美国财政部也公布了新的转让定价暂行规定。这两个文件都是在 1993 年 1 月发布的。这两个文件至少已隐蔽地支持了上述论点。现在需要解决的是: 转让定价问题实际上到底是什么; 有关转让定价的法规及其对转让定价的分析, 其总目标是什么, 适用的范围应如何限定。如果读者确实需要迅速掌握转让定价分析的门径并找出依据, 当会在本书中读到应有的资料。同时, 本书也作出努力, 针对若干转让定价法规所规定处理方式中存在的问题, 设计战略性对策, 制定转让定价方针; 对转让定价中的纠纷或争议, 探索规范化的解决途径。我们衷心希望, 此书对读者或试用者能提供一些崭新的、有思想深度, 而且切实有用的东西。

本书的主题思想是 1991 年在加拿大艾尔博塔 (Alberta) 的班孚经营中心 (Centre for Management in Banff) 所主持的一次学术讨论会上构思而成的。我们得到来自我们家庭的切实有力的宝贵支持, 这一点我们丝毫不能忽视。如果得不到这些热情支持, 那就要忍受在日常生活中受到的许多干扰; 因而在试图对这种变动不定的目标进行虽然较为概括, 但却需要明确的论述时, 就会在方式的选择和热情的坚持上, 摇摆不定。支持我们完成这本专著的人们对我们的赐予太多了, 我们实在无法报答, 只能由衷地说一声: “谢谢您!”

我们的编写工作是在广泛的调查研究基础上进行的; 旨在紧紧抓住转让定价这一领域, 进行理论与实践两方面的深入开拓; 同时想与全世界的专业同行们认真讨论一番: 转让定价涉及的领域, 到底应该包括哪些内容。我们还作了小小的尝试, 想对工作在这一领域的人提供一些规范的参考资料。我们实际上不想采纳、参照甚至依赖其他人的著作, 只在很小限度内找了一点参考资料。这

是为了尽可能防止受到别人观点的影响。即使如此，尽管我们已尽最大努力，使本书在这一主题及其结构上力求新颖，我们的思路，在某些论点上还是受到几位评论家的影响或左右。我们承认，美国查尔斯·E·小麦克鲁尔奖学金（Scholarship of Charles E. McLure Jr.）与加拿大的理查·伯德（Richard Bird）对我们思路的启迪和工作热情的促进都有很大贡献。同样，罗伯特·雷希（Roobert Reich）的富有挑战意义的论文也使我们受益匪浅。这篇文章论述了在日益一体化的国际经济中，跨国企业性质与行为的变迁；以及在“任何产品与劳务均应有来源国”这一命题设想下，这类变迁所应具有的含义。我们希望本书能与当代税收论坛紧密结合，既能以其论据为依据，又可对其内容有所开拓，还能通过本书更有利于参与进一步讨论。我们并不坚持我们的观点一定正确，但我们相信，对于转让定价一直沿袭下来的看法与作法，现在是重新估价的时候了。

我们还要对我们的同行们给予的有力支持，某些方面甚至是实实在在的具体支持，表达我们的由衷感谢。我们尤其要感谢我们的一批同行，他们对我们和我们研究的主题非常理解，因而他们所给予的鼓励、启迪和一些专门的论点与论据，都使我们对主题有了更丰富的认识。尽管我们难以将他们一一列举，但我要提出国际财政文献局（International Bureau of Fiscal Documentation, IBFD），特别是胡伯特·哈默克（Hubert Hamaekers），他们要给予我们长期不懈的支持、高明的见解和热情的鼓励。然而，本书存在的任何不足之处，则理应都由我们负责。

本书献给我们各自的家人；同时奉献给税收专业人员、税务当局和纳税人，他们热切希望有朝一日大家可以着手研究一些更重大的国际财税问题，并同意我们的下述观点：

“这个世界为转让定价花费的时间已经太多了。这是真正的犯

罪。我们希望在下一个十年，当我们发现：我们花费了大量时间撰写并阅读厚达数英寸的文件，只是为了探讨‘扎伊尔出售2立方英尺微波炉（附有炙叉），巴林岛出售3立方英尺微波炉（无炙叉），为求得这两笔销售的经济可比性所需的必要调整措施’时，我们会感到惊奇。”

本书还可能有另外一个目标：我们试图走出本书主题的狭窄技术范围，把它放回国际财政与经济的重要问题的应有高度与广度来考虑。我们希望这也是一项贡献。

吉尔·C·佩甘 (Jill.C. Pagan)

于伦敦

J. 斯科特·威尔基 (J. Scott Wilkie)

斯蒂克曼·艾利奥特 (Stikemen Elliott)

于多伦多

1993年1月

# 第一章 转让定价的定义

## 1—1 引 言

1.1 按照 1979 年经合组织关于转让定价的调查报告 (The OECD Report on Transfer Pricing) 序言部分, 转让定价本来是一个中性概念。这个专用名词涉及跨国企业 (Multinational enterprise, MNE) 中各个经济实体间商品、劳务和无形资产转让时的定价制度问题。这个名词往往被误用为贬义, 用于说明跨国企业把一个联属成员企业的所得转移给另一个成员企业的价格决策。如果商品、劳务或无形资产定价过低, 则买方的获利能力就会增强, 而卖方获利能力相应减弱。反之, 如定价过高, 则卖方获利能力就会增强, 而买方则相应受到同量的损失。但对这个跨国企业作为一个整体来说, 则获利丝毫未受影响, 因利润转移只是在跨国集团内部的各个公司实体之间进行。

1.2 如果跨国企业集团各个成员分别处于不同国家, 则这些国家中某一国的税基, 会受到另一国的侵蚀, 这另一国则因而受益。因此, 如果不予纠正, 则这些跨国企业集团就能够通过调整转让定价机制而决定某一特定国家的征税水平。这样一来, 各有关国家都采取了反避税法措施以抵制对商品、劳务或无形资产过分抬高或降低定价这类避税行为。主要作法就是以毫无关联的买方或卖方在公开市场上形成的价格为基础, 来取代不合理的转让定价, 也就是众所周知的公平独立价格 (arm's length price)。

1.3 上述对转让定价的过于简化而狭窄的定义,完全忽视了转让定价中性而广泛的含义:转让定价就是指跨国企业所属各成员实体之间转让商品、劳务与无形资产的内部定价机制,此类定价机制一般是从商务角度来考虑决定的,处心积虑地转移利润以求避税并不是目的。

1.4 自从第一部反避税转让定价法律公布以来,已过了四分之三世纪。这一时期世界经济已有长足进展,因此,这期间已采取过的措施,能否适应几经变化的财税需要和商务现实,已大成问题。1915年对有关转让定价法规拟订时,是要考虑消除避税行为的,因当时只有相对直接的国际贸易关系和投资关系,这类法规也只适用于很小一部分国际业务。避税正是这类业务的中心。目前,转让定价则关系到跨国企业利润在有关各国之间的配置问题。因此,这类法规必须要适用于世界性跨国企业集团的所有国际业务;而且,由于技术进步及其功能的扩散分享,跨国企业的国际业务要较以往大大增多。在这种情况下,如果还有避税情况,也是次要目的,而不会是主要目的了。

1.5 跨国企业所得额的分摊对征税会产生何种后果,是不容忽视的。全球经济在飞速发展,而转让定价问题则越来越多,耗费了纳税人与征税人双方大量的时间与精力。在1992年世界银行关于“全球经济展望与发展中国家”的报告(The 1992 Report of the World Bank on Global Economic Prospects and the Developing Countries)中,曾对1990年占世界商品交易总额40%的350家最大的多国企业进行了调查,对其在80年代国际贸易跨国业务活动中的一些特殊问题作了考察分析。一般来说,报告承认了这方面确实存在实质性问题;但由于问题复杂,很难解决,研究方向陷入了对分析方法的具体选择,反而忽视了问题的实质。特别在研究美国转让定价法规时,由于这些法规将注意力集中于处理方法,

更使这次调查研究未抓住重点。这似乎不是探索圆满答案的可靠途径。在这个领域，税收是一种艺术，再复杂的方法体系也不能把它变成实实在在的科学。有效的税收制度必须具有充分的应变能力，才能适应商务世界中的千变万化。

1.6 尽管在全球经济中，转让定价问题表面上复杂得令人目眩神迷，只要坚持原则性的分析研究，必然会得到有价值的成果。紧紧抓住实质问题并保持清醒的认识，就会找出跨国企业中对转让定价敏感的业务活动以便正确分析，然后设计出有效对策。转让定价是一种法律程序，需要可靠的指路地图。只有在对有关业务未能及时发现并正确分析时，转让定价的真正问题才会产生，才需要应付无穷无尽的、复杂而代价高昂的要求；有时还会导致诉诸法庭。本书第三章对一桩转让定价诉讼案件进行了剖析，可为例证。

1.7 为了切实了解转让定价中的实质问题，需要分别探索三个不同侧面：第一，转让定价的历史演变；第二，跨国企业与全球经济的发展；第三，关于迎接两个方面的挑战：一方面要解决跨国企业采取全球经济业务措施的需要，另一方面要解决有关国家税务当局采取国家措施的需要。

## 1—2 转让定价的历史演变

1.8 有关转让定价的法规条款创始于第一次世界大战期间，对这方面立法的目的很单纯。战争需要高额税收；因而对国际性业务经营必须采取措施，遏止通过国外联系，扭曲价格，以避开高税国的课税，把利润转移到国外。英国于1915年首先颁布了这方面的法律，美国随后于1917年颁行。有关转让定价法规最初的作用，只是尽可能地作到预防流弊产生。反避税条款的订立，主

要是为了阻止各类公司通过低估或高估跨国业务价格把利润转移到国外关联企业。但通过转让定价转移的利润不会都被消除掉，只是使其相对减少；而且，一旦发生争议，要靠这些法令来解决，也是很困难的；很可能旷日持久而且耗资巨大。

1.9 从1915年到60年代中期，涉及转让定价的业务活动不多。第一次世界大战后的经济恢复很快就被30年代的世界性萧条及随后的第二次世界大战毁掉了。直到60年代中期，国际贸易与投资开始达到新高潮以前，转让定价的实际影响不大，因而并未真正成为带有普遍性的问题。

1.10 到70年代中期左右，由于交通、通信与科学技术的日益进步，使得各个发达国家，也就是必然的高税国家，产生了一个必须解决的问题：要维护税基不受侵蚀。各国政府与税务当局从两方面作出反应：第一，他们开始研究转让定价的专门业务知识。第二，他们注意采取各种方法打击越来越多的利用避税港避税。当时曾公认，有关转让定价的条款考虑周密，从而在广泛使用时代价昂贵。因此，必须有更简化的、耗费较低的方法来防止避税。转让定价法规只能作为最后防线，用于简单的或更直接的法规不能奏效的时候。

1.11 对国内公司猖狂运用各个避税港的主要打击措施，就是订立一种新型的反避税法规，即国外控股公司（controlled foreign corporation, CFC）条款。运用这些条款可把转移到国外子公司的利润仍旧归属到有关母公司名下。例如，美国《国内税收法典》F分部法规，订立于1952年，但直到1964年才生效。又如，加拿大的国外关联企业法规 [特别是对“国外资产增值所得”（foreign accrual property income, FAPI），以后又有德国1972年订立的国际税收法（Aussensteuergesetz）和英国1984年订立的外国控股公司条款等。“控股公司型”法令提供了一种较简便的解决方



法，可以抓住利用不正当定价把利润转移到低税地区子公司的一些业务活动；但还有两个重要领域的转让定价问题解决不了；第一，由于排除了设在高税国的子公司，把利润转移到这些子公司就抓不住了。第二，设在海外的母公司和以高于公平独立标准的价格抽取设在国内子公司的利润，则这些条款无能为力。尽管可以收回一部分股息、利息和特许权使用费，还要看税收协定中有无限制条款。还需要有对付抽资的条款以打击不正当的借债融资行为。

1.12 经合组织于 70 年代与 80 年代初期，曾对转让定价进行了深入分析，集中写入两份报告：1979 年的《转让定价与跨国企业》和 1984 年的《转让定价与跨国企业涉及的三个税收问题》。这两份报告将于本章 1.52 至 1.63 中论述。这两份报告都坚持公平独立原则，反对在全球范围内分摊的作法（例如根据公式来分配利润等）；因为这种作法只是一种主观随意确定利润的方式，而且是与税收协定的协调原则不能相容的。报告认为确实存在着一个问题：如果没有类似的独立性业务作为比照，则如何按公平独立原则定价，就很值得研究；同时推荐了制订适当价格的各种专用方法，特别是再出售价格法和成本加计法（resale price method and cost plus method）。

1.13 转让定价向前发展的速度，可在上述经合组织的第二个报告论述的三个税收问题 [即相应调整问题（corresponding adjustments）、对跨国银行企业的征税问题（taxation of multinational banking enterprises）和集中经营管理与提供劳务的成本分摊问题（allocation of central management and service costs）] 中充分认识到。这个报告中所说的，较之 1979 年报告已经大大复杂化了。1992 年 12 月，经合组织又给所属跨国企业税收工作组下达一项紧急任务，对 1979 年的重要报告进行一次修订补充。由于