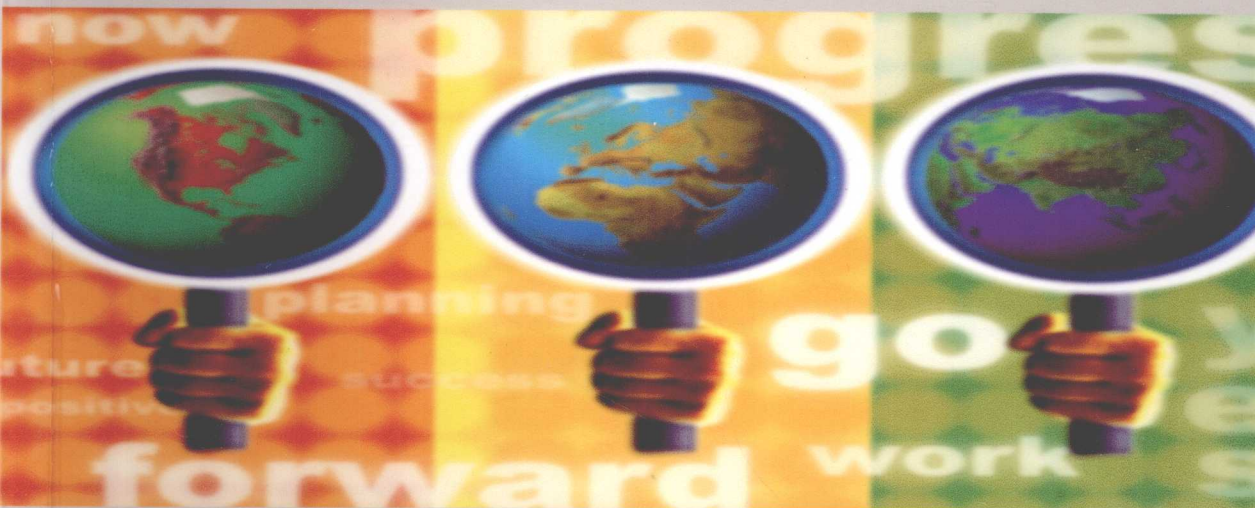




ZHUANYI DINGJIA YANJIU



姚蕾蕾 著



# 转移定价研究

——兼论转移定价对业绩评价的影响



哈尔滨地图出版社

# 转 移 定 价 研 究

——兼论转移定价对业绩评价的影响

ZHUANYIDINGJIAYANJIU

——JIANLUN ZHUANYIDINGJIA DUI YEJIPINGJIA DE YINGXIANG

姚蕾蕾 著

哈尔滨地图出版社

· 哈尔滨 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

转移定价研究：兼论转移定价对业绩评价的影响/姚蕾蕾著.

—哈尔滨：哈尔滨地图出版社，2007.5

ISBN 978 - 7 - 80717 - 626 - 8

I. 转… II. 姚… III. 企业管理：财务管理 - 研究 IV. F275

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 078904 号

哈尔滨地图出版社出版发行

(地址：哈尔滨市南岗区测绘路2号 邮政编码：150086)

丹东翰锋印刷有限公司印刷

开本：787mm×1092mm 1/16 印张：11.625 字数：248千字

2007年5月第1版 2007年5月第1次印刷

ISBN 978 - 7 - 80717 - 626 - 8

印数：1~1000 定价：22.00元

# 前 言

转移定价（TP）问题由来已久，针对该问题的研究也方兴未艾。早在20世纪40年代，转移定价问题已经逐步得到了人们的重视，特别是Hirshleifer（1956）运用微观经济学理论，通过建立数学模型，提出了当中间产品转移价格等于边际成本时总公司利润最大化的理论，该理论被认为是研究转移定价问题文献中的经典之一。近些年来，针对转移定价问题的研究主要集中在税务方面，发达国家和国际组织也主要致力于转移定价法律、法规的制定。例如世界经济合作组织（OECD）发表的一系列转移定价报告——1979年TP报告、1984年TP报告、1995年TP报告等，都从税务角度对转移定价规则做出了充分的说明，美国、欧洲、日本等发达国家也针对转移定价的规则做出了不同的规定。但是，有关转移定价与业绩评价的相关研究却并不多见，这主要是因为理论工作者针对转移定价在企业中的作用的认知还不够，企业利用转移定价来管理企业战略和部门业绩评价的情况也并不多见。

我国学者针对转移定价问题的研究起步比较晚，因此转移定价也是一个比较崭新的课题。20世纪80年代以来，我国的税务机构制定了一系列转移定价法规，例如80年代初颁布的《中外合资经营企业所得税法》、《外国企业所得税法》等，但是针对转移定价在企业战略中的地位，并没有太多研究。20世纪90年代以来，针对公司治理问题的研究日趋成熟，也带来了企业通过转移定价进行企业内部管理以及协调问题。特别是当前国企改革正处于经济转轨中，很多企业从自身利益出发，也或多或少地出现了转移定价的滥用和误用现象，并产生了恶劣影响，阻碍了国企改革的正常发展。特别是，随着证券市场在我国蓬勃发展，上市公司业绩报告对企业管理人员和外部相关人员的影响日益深刻，上市公司欺诈行为以及发布错误信息误导投资人等方面的问题，大多数是通过滥用和误用转移定价引起的。正是由于信息传递上的错误，导致企业集团内部管理方面的一系列问题，致使激励和约束机制难以发挥应有的作用，呈现管理上的低效率等等。

目前，我国国有企业受计划经济的影响较深，很多企业还沿用老的定价模式，旧管理体制不适应当前市场竞争机制，制约着企业的发展，导致很多企业亏损严重，经济效益普遍低下，因此合理解决企业内部转移定价问题具有非常重大的现实意义。在当前的企业内部管理中，出现各生产、职能部门之间分工不合理，责任不明确，责、权、利三者之间没有有机地结合起来的状况，因此企业通过寻找适当的转移定价，有利于考核和评价各责任中心的业绩，有利于调动各责任中心的积极性。企业借鉴市场竞争机制，通过转换经营机制，以市场价格为导向制定转移定价，这就使内部转移定价比较公正、客观，不仅避免了管理上主观因素的影响，划清经济责任，而且可以调

动企业内部各部门以及职工的积极性和创造性，从而使企业迅速摆脱亏损局面，创造良好的经济效益。企业实行责任会计、加强经营管理、提高经济效益必须把转移定价作为企业管理战略中的重点，充分重视和利用，保障转移定价对企业管理的积极作用，消除负面影响。

因此研究企业集团转移定价产生的经济基础，建立并运用合理的转移定价机制为公司治理提供部门利益与公司整体利益的协调、激励机制，从而优化公司治理具有重要现实意义。理论来源于实践，我们通过实践可以总结系统化的理论；理论又要指导实践，在实践中检验其真伪。研究理论固然重要，但理论与具体实践的结合也必不可少。因此作为理论工作者需要从实际出发，以实际生活中的重要问题作为研究的着眼点。基于上述考虑，选取了该议题，并对其做出分析以及相应的结论和建议。

全书共分为七章，其内容如下：

第一章绪论：首先主要说明选题动机与研究意义；其次说明转移定价及其对业绩评价影响的研究现状；最后阐述本文的研究范畴、研究方法、分析框架以及本文的结构安排。

第二章转移定价基本理论：首先介绍了转移定价相关概念；其次把转移定价的基本理论划分为六大方面，包括经济学理论——追求利润最大化、代理理论——管理者假说、不对称信息理论——信息成本假说、会计学理论——责任会计假说、战略管理理论——多元化战略假说、交易成本经济学理论——组织替代市场假说；最后说明了转移定价理论在责任会计中的实际应用。

第三章转移定价与业绩评价的研究分析：主要说明转移定价与业绩评价之间相互影响，首先对转移定价和业绩评价进行概述，包括出现大量内部转移定价问题的经济渊源、转移定价重要性及制定原则、业绩评价体系建立依据；其次说明转移定价对业绩评价的作用，包括转移定价是对分权制的补充、转移定价机制的协调和控制作用；最后说明转移定价对业绩评价系统的影响，包括转移定价对业绩评价目标和方法的影响、转移定价对业绩评价标准的影响。

第四章转移定价方法对业绩评价影响比较研究：首先，分析了不同转移定价方法的优缺点，以及各转移定价方法对部门业绩评价所起的作用不同，企业使用转移定价方法的多样性，对业绩评价有直接影响的转移定价包括市场导向转移定价、机会成本转移定价，对业绩评价有间接影响的转移定价方法包括成本导向转移定价、双重转移定价、协议转移定价方法；其次，研究了各转移定价方法对业绩评价的具体分析；最后，说明了选择转移定价方法动态分析。

第五章国内转移定价的双重功效：主要说明国内转移定价在集团内部交易中的表现；企业集团利用中间产品转移定价进行业绩评价，以及不同战略情况下的转移定价选择；上市公司利用转移定价操纵利润，为本企业的财务报告服务，以及我国国内转移定价状况、结论、建议，包括企业加强转移定价的内部管理、提高管理人员的素质、设立两种以上适当的转移定价方法、建立公平合理的业绩评价体系、管理监督关

关联方关系的披露等。

第六章国际转移定价的特殊功效：主要说明跨国公司的转移定价问题、跨国公司转移定价特殊性、国际转移定价对业绩评价的影响，以及我国国际转移定价状况和结论、建议，我国的跨国公司在走向世界的过程中，要充分利用自身的技术优势，借鉴国外成熟的咨询机构的经验，建立与世界接轨的转移定价法律法规体系。

第七章转移定价系统的建立：首先，阐述转移定价系统；其次，阐述两个基本目标的协调；最后，通过引入第四章和第五章的研究分析，通过协调企业目标一致性和业绩评价，来制定适合本企业的转移定价系统。

结束语：在结束语中阐述了本文的创新之处、未涉及的内容以及今后的研究方向。

本文的创新之处：

1. 提出了转移定价系统的研究概念框架；
2. 分析了中间产品转移定价战略；
3. 依据企业目标一致性和业绩评价两个方面，建立适合本企业的转移定价系统；
4. 对我国面临转移定价问题提出了建议。

转移定价问题涉及的内容十分广泛，研究课题也是形式多样。本书所作的研究仅是对该问题初步、部分的探索。针对税收、法律法规等方面的研究涉及不深，今后研究还需要结合各国的制度、法规，制定出适合本企业的转移定价系统供各公司参考。因为“实践是检验真理的唯一标准”，本书的一些方式、方法还必须在实践中检验。

由于研究方法、时间以及个人掌握的知识有限，一些观点可能只代表个人看法，甚至会存在不妥之处，还望广大读者多提宝贵意见。

作 者

2007年1月

## 目 录

第 1 章 绪论	1
1.1 选题动机与研究意义	1
1.2 转移定价及其对业绩评价影响的研究现状	6
1.3 关于本文的几点说明	19
第 2 章 转移定价基本理论	21
2.1 转移定价相关概念	21
2.2 转移定价相关理论	26
2.3 转移定价理论在责任会计中的应用	36
第 3 章 转移定价与业绩评价研究分析	43
3.1 转移定价与业绩评价概述	43
3.2 转移定价对业绩评价的作用	49
3.3 转移定价对业绩评价系统的影响	55
第 4 章 转移定价方法对业绩评价影响的比较研究	59
4.1 企业使用转移定价方法的多样性	59
4.2 对业绩评价有直接影响的转移定价方法	61
4.3 对业绩评价有间接影响的转移定价方法	67
4.4 各种转移定价方法对业绩评价影响的具体分析	75
4.5 选择转移定价方法动态分析	79
第 5 章 国内转移定价的双重功效	83
5.1 国内转移定价在集团内部交易中的表现	83
5.2 基于业绩评价的中间产品转移定价研究	90
5.3 关联方非中间产品转移定价	101
5.4 我国国内转移定价发展变化	106
第 6 章 国际转移定价的特殊功效	111
6.1 跨国公司的转移定价问题	111
6.2 跨国公司转移定价的特殊性	114
6.3 国际转移定价中的业绩评价问题	121
6.4 我国国际转移定价问题分析	129
第 7 章 转移定价系统的建立	136
7.1 转移定价系统的内容	136
7.2 转移定价系统的协调性	148

---

7.3 基本目标协调下建立转移定价系统 .....	152
结束语 .....	156
参考文献 .....	158
后记 .....	175



## 第1章 绪论

世界经济环境以及经济条件的发展变化,带动了企业集团的不断壮大,不仅产生了跨国交易,各企业集团内部的交易也不断增长,因此会产生转移定价问题。在转移定价所涉及到的众多问题中,转移定价对业绩评价的影响尤为突出。

本章是全文的开篇,重点说明本文选题的动机与研究意义,介绍国内与国外学者针对转移定价对业绩评价影响的研究现状,最后说明了本书的研究范畴、研究方法和分析框架,以及基本结构,并指出本文所作的创新、存在的局限性。

### 1.1 选题动机与研究意义

本书的主旨是阐述选择该命题的动机和现实意义,从世界经济的发展、企业集团的要求和我国研究转移定价的意义三个出发点说明。

#### 1.1.1 世界经济环境以及经济条件的变迁

经济环境和经济条件并不是一成不变的,它也面临着动态的发展过程;内部贸易的深入发展,以及各地区经济条件的差异,也会直接影响企业集团的转移定价。

##### 1.1.1.1 世界经济一体化的日益加深

二战以来,经济全球化浪潮席卷而来,导致生产和资本市场日益国际化。当前,国际贸易和资本输出日渐频繁,特别是科学技术快速发展,新技术革命、信息技术的重大突破,使得世界各国经济相互依存、相互影响的程度日益加深,大大加快了世界产业结构的调整和转移。在这一过程中,一些传统的思维方式和观念,不断受到社会经济变革的挑战。从整体上来看,世界经济并不是各国、各地区经济的简单相加,而是从日益成熟、有效的国际制度框架下,转变为一个生气勃勃的世界经济。当代经济已经跨越出国家的疆域、打破地区的界限,从整个世界经济的运行特点和相关机制来看,世界经济日益接近于“地球村经济体系”。

##### 1.1.1.2 跨国公司内部贸易的深入发展

正是由于经济一体化的日益加深,一些发达国家甚至发展中国家纷纷采用国际化经营战略,开展跨国经营活动,积极开拓海外市场,分享各国经济快速增长所带来的丰厚回报。跨国经营是当今企业高度社会化、现代化和国际化经营的必然趋势,是国际产业分工与合作、国际技术和资本流动的需要,它代表着现代企业的发展方向。

由于跨国公司的子公司分布在全球各地,因此它具有很强的集团内部贸易倾向,

直接从事全球范围内的进出口贸易，跨国公司的内部贸易对全球商品流通产生了巨大的推动作用。内部贸易导致商品交易跨越了国界，但是交易的行为主体实际上是在同一个企业集团中，因此它既具有国际贸易的特征，又具有公司内部商品调拨的特征。因此，转移定价问题变得更加复杂，针对转移定价的应用日益引起重视。

### 1.1.1.3 各国、各地区经济条件的差异

目前全球经济一体化与各国、各地区经济条件的冲突越来越明显，这是由于各国、各地区贸易保护主义行为的加剧。主要表现在：

(1) 各国税制的差异以及由此产生的税负轻重不同。例如：①纳税义务各不相同；②课税方式差异很大；③税率高低不等；④避免国际间双重课税的方式不同。

(2) 各国政府通过法令形式对国际结算、外汇买卖、外汇汇价实行一定的限制，避免本国国际收支和汇率的波动。

(3) 第二次世界大战初期到 20 世纪 70 年代，西方发达国家除了大幅度降低关税外，还放宽甚至取消了非关税壁垒措施，扩大进口自由化。但是自 20 世纪 70 年代中期以来，世界性贸易保护主义又重新抬头，非关税壁垒措施不断加强。据统计，至 20 世纪 80 年代末，西方国家这方面的措施已达 1 000 多种。

(4) 长期以来，发达国家制定了许多形形色色的贸易技术规则，有的很合理，有的则是借机行贸易保护主义之实，成为取代关税和其他非关税壁垒的新贸易保护主义的高级形态和主要手段，而且对进出口贸易的影响比关税壁垒和其他非关税壁垒更为严重、更为深刻、更为隐蔽。

因此企业集团特别是跨国公司在企业内部交易时，需要了解经营过程中所涉及的各国不同的贸易保护形式，依据本企业集团的现状，调整企业战略、规避风险，制定出具有本企业特色的内部交易政策。企业集团利用转移定价规避各国的贸易保护、维护本企业利益，实现企业利益最大化。

### 1.1.2 企业集团内部存在的问题和挑战

企业集团作为一个整体，保障了各部门的信息沟通和协作，但是也面对很多问题，例如一个部门从自身出发有效配置资源还是服从于企业集团整体，维护整体利益。适当的转移定价可以从企业集团的战略目标出发，协调发展。

#### 1.1.2.1 企业集团各部门分工协作产生内部产品转移问题

生产力的发展和技术进步形成了社会的分工协作。由于技术进步，过去由一个人或一个经济单位承担的职能，现在可以分解成由多个人或多个经济单位分别承担的多个职能，分解后的多个职能结合起来，同分解前的一个职能相比，其功能相同，但效率提高了。

企业内部各部门的分工协作也是一样。最初企业内部由各工序的工人分工协作生产，后来由于技术进步，各道工序更为复杂，完成每道工序需要的人员、工具、设备和专门知识更多。企业规模越来越大，信息和沟通成本增加，协调和管理越来越困

难,最后只好由一个企业变成若干个部门,以局部产品的供求联系企业整体,每个部门只制造或生产产品的某个相对独立的部分,然后由另一个部门组装起来。这种生产专业化和职能独立化,能进一步提高产品的质量、技术水平和生产效率,但是往往也会出现产品内部转移的问题,企业内部交易正是在这一条件下产生出来的。

#### 1.1.2.2 企业内、外部资源有效配置引起人们对转移定价的关注

企业内部转移并不只是产品的转移,广义上说,生产设备、无形资产、资金、人力资源等也都包含在转移对象之中。企业通过内部及外部相关资源的协调配置,具备最佳竞争力,实现长期利润最大化。企业内部交易是通过对企业销售、生产、采购、物流等各环节,以及人力资源、生产设备、资金等企业内部资源的有效控制和管理,实现企业内部资源的优化配置,提高企业生产效率和市场响应能力<sup>①</sup>。企业所拥有的资源并非都可以成为企业绩效或竞争优势的源泉,因为在充分竞争的市场上,资源可以通过市场交易获取,使之真正成为企业绩效与竞争优势的决定性因素,这就需要企业有效利用、开发内部资源而不懈努力。

转移定价可以有效配置资源,但是不当的使用也会歪曲内、外部资源配置的功能,误导投资者形成错误的投资理念。特别是在资本市场上,通过资源的优化配置功能,例如通过上市可以将社会资源向那些业绩优良、有发展前景的公司集中,从而提高资源的利用效率,但是人为控制转移定价,也会使那些没有多大发展前景的公司经营业绩能够迅速提升,给人造成一种繁荣假象,投资者资金向这些公司集中,会产生“劣币驱逐良币”的后果,导致资源利用效率的低下。企业究竟是利用自身的内部资源(内部购买),还是依赖外部市场的有利条件(外部购买),这个问题也是企业内部资源与外部市场协调的问题。企业集团正是利用转移定价,协调内外资源优势互补,整合内部资源,提升企业整体营运绩效,使企业更具有核心竞争力。

#### 1.1.2.3 转移定价对企业战略影响深远

企业为了在竞争经济中获取战略主动权,必须具有一个明确的目标,通过制定积极的成长战略来保护、利用并拓展公司的核心业务。企业集团战略目标包括:股东财富最大化目标<sup>②</sup>、投资经营战略目标、市场化目标、产品目标、技术创新目标、企业发展目标。由于转移定价直接改变了企业集团内部的资金流向和集团内部各公司的盈利水平,因此转移定价的实施不仅会影响集团企业的整体战略也会影响集团内部各方的业绩和利益<sup>③</sup>。企业中转移定价方法的选择与各目标都有千丝万缕的联系,例如为了达到市场化目标,大多企业选择市场导向转移定价方法。不同产品的目标需要选择不同的转移定价方法,而且企业目标不同所需要的转移定价方法也是有所差异的,如果企业集团战略有所调整,也需要及时相应地调整转移定价策略。无论集团企业采取

<sup>①</sup> 郝振平. 国际会计. 上海:立信会计出版社,2001年版 P418 中对“国际转移定价的意义”有阐述。

<sup>②</sup> 蒋屏. 公司财务管理. 北京:对外经贸大学出版社,2001年版,第8页。

<sup>③</sup> 想了解“公司管理层对转移定价的态度”参考:大卫·特洛,马克·阿特金森著. 国际转移定价. 孙小,和广译. 北京:电子工业出版社,2002年版,第8页。

哪种竞争战略,企业在设立内部转移定价时,都必须服从于企业竞争战略的需要。

#### 1.1.2.4 划清经济责任,保障生产经营的积极性

责任会计制度使企业核算单位归属到不同的级别,形成了不同类型、不同层次的责任中心,诸如成本中心、费用中心、利润中心、投资中心等。正是由于这些责任中心在作为相对独立的核算单位时,需要准确地核算各单位的产品或劳务,如果内部转移得不到正确的计量,一方面有可能使供应部门失去生产经营积极性;另一方面也有可能使购买部门不能有效地节约使用产品,造成不必要的浪费。为了划清各责任中心的经济责任和正确评价其经营业绩,必须遵循价值规律,制定出科学、合理的内部转移价格,因此管理中心在制定转移定价时,还必须考虑转移定价对各部门业绩的影响,否则一些部门会由于遭受不公待遇而拒绝接受该转移定价。而且在转移定价的实施过程中,如果各部门发现规则对本部门不利时,也会改变自身行为,从而偏离原定目标或与内部其他部门发生冲突,使集团企业整体的协调性下降。特别是当转移定价在内部管理中造成负面影响时,各部门还会直接要求管理中心改变转移定价方法。

#### 1.1.3 转移定价对我国经济和企业发展的的重要意义

我国从计划经济向市场经济迈进,无论是国有企业还是其他所有制形式,都会面临市场化的冲击,特别是国际市场的冲击。因此借鉴各国转移定价经验,找到我国企业存在的问题是至关重要的。

##### 1.1.3.1 我国加入世界贸易组织后企业的国际市场化

改革开放 20 多年以来,我国市场开放的整体方式是渐进式的,并取得了良好的成效,但是相对于国际市场而言,特别是在与国际经济贸易活动进行融合的过程中,还存在方方面面的不足。加入世贸组织,标志着我国对外开放进入了一个新的阶段;这不仅是中国进一步扩大对外开放、积极参与经济全球化的新起点,也是中国深化改革、继续完善社会主义市场经济体制的新起点。

打破垄断性产业、保护性产业的屏障,需要通过引入国际竞争对手来予以冲击,否则深化改革很难推进。加入世贸组织以后,在经济全球化的推动下,我国企业开始面对更加复杂的、激烈竞争的国际环境。以前企业只从事来料加工、来样加工,外国公司只是把中国作为它们的工厂流水线,技术含量不高,并不是真正意义上的工业制造,因此我们还需要打造本国的国际性制造企业。在国内企业向国际市场迈进过程中,研究各国的转移定价规章制度和法律,特别是借鉴跨国公司转移定价经验,是进一步完善我国转移定价法律、法规以及满足企业迈向世界市场的重要举措。

##### 1.1.3.2 我国面临跨国公司利用转移定价逃税、避税的严峻挑战

转移定价是跨国公司在经营中最常用的财务手段。通过转移定价,跨国公司就可以达到转移子公司利润、资金,减轻税负,规避外汇风险和东道国外汇管制等目的。由于各国和地区的税法内容存在较大的差异,有的国家和地区所得税或者一般财产税的征税比率很低,跨国公司利用这些低税率国家优势转移利润,达到避税目的。外商

投资企业的避税，给我国造成了重大危害：企业利润被转移到境外，不仅直接造成了大量税款流失，造成我国财政收入的大量流失，而且带来了同类企业间的税收不公平；另外，由于外商将企业利润转移到境外，使得企业处于亏损境地，造成了中国投资环境不佳的假象，不利于投资环境的改善。

### 1.1.3.3 上市公司利用关联方转移定价的欺诈行为

我国上市公司滥用和误用转移定价、利用关联方交易转移定价来粉饰财务报表、转移上市公司资金和利润已成为证券市场上人所共知的现象<sup>①</sup>。例如上市公司通过关联交易进行税负转移给国家和投资者造成损失，上市公司出于税务动机而发生的关联交易减少了应纳税额，使得国家税收遭到损失，同时导致投资者（主要是中小股东）的利益受损。例如为减少应纳税额而人为把利润转移到其他关联企业中，使上市公司的可分配利润减少，从而减少了股东实际分配的红利甚至不能派发；通过收购亏损项目使上市公司的股票价格下跌，剥夺了股东获取利益的机会，还有的上市公司通过关联交易制造虚假利润，粉饰经营业绩<sup>②</sup>，损害中小投资者利益，误导中小投资者。为了达到证券监管部门对上市公司的配股筹资和避免被摘牌，部分上市公司也会利用关联交易操纵经营利润，母公司通过关联交易向其“输血”，使其当期经营业绩变为优良，这无疑会误导中小投资者。上市公司通过转移定价调整公司利润，也会引起股价变化，危害证券市场的稳定和发展，也不利于我国资本市场的健康发展。

### 1.1.3.4 公司治理的要求

当前我国正处于转轨经济中，在国有企业向股份制企业转变的过程中，转移定价的滥用和误用，产生的负面影响十分严重，阻碍了国企改革的正常发展。我国证券市场也面临许多转移定价上的难题。研究发现，很多上市公司的欺诈行为和发布错误信息误导投资人等，大多是通过滥用和误用转移定价引起的。滥用和误用转移定价，导致对盈余人为操纵、会计信息错误传递，这样不可避免地误导公司外部的投资者、债权人和一般公众错误投资，严重影响了我国尚处于发育阶段的资本市场秩序；而且信息传递错误也会导致企业集团内部管理方面的一系列问题，致使激励和约束机制难以发挥应有的作用，呈现管理上的低效率等等<sup>③</sup>。因此研究转轨经济中公司治理模式下的转移定价及其产生的经济基础，建立并运用合理的转移定价机制，为公司治理提供部门利益与公司整体利益的协调、激励机制，使企业形成“新价值最大化”<sup>④</sup>，从而优化公司治理，具有重要现实意义。目前我国国有企业受计划经济的影响较深，很多企业还沿用老的管理模式，旧管理体制不适应当前的市场的竞争机制，制约了企业的

① 更多了解参考刘题斌：《谈谈上市公司利润操纵问题》，中国会计学会编：《2000年会计学论文选》，北京：中国财政出版社，2001年版，第555页。

② 有关“会计信息失真”问题，参考朱锦余：《会计信息失真综合分析及对策》，徐融，李兴华主编：《当代会计前沿问题探索》，北京：中国财政经济出版社，2001年版，第247页。

③ 进一步了解参阅《会计信息质量与会计监督检查》编写组：《会计信息质量与会计监督检查》，北京：中国财政经济出版社，2001年版，第50页。

④ 大卫·格拉斯曼，华彬主编：《EVA革命》，北京：社会科学文献出版社，2003年版，第5页中提出了“新价值最大化理论”。

发展,很多企业亏损严重,经济效益普遍低下,因此制定企业内部转移价格具有非常重大的现实意义。

## 1.2 转移定价及其对业绩评价影响的研究现状

尽管很早就有人注意到了转移定价问题,然而系统地研究转移定价问题是在近几十年;从管理角度出发,针对转移定价的研究也只有十多年的时间。

### 1.2.1 国外学者针对转移定价以及对业绩评价影响研究

转移定价问题在17~18世纪的欧洲工厂中已经处于萌芽状态,但是它局限于企业中选择使用方法的探讨,并没有得到学者的普遍重视。真正作为一个管理问题进行研究是从20世纪50年代开始的。特别是近几十年来,跨国公司蓬勃发展带来转移定价涉及到的各国税率、法律等问题,以及转移定价对企业整体战略的影响问题,转移定价逐步成为企业战略决策中不可缺少的组成部分。与此同时,总结了大量的理论研究成果和极富实践指导意义的实证研究经验,为以后的研究积累了丰富的文献。

转移定价文献大致分为两大类:①规范方法——探讨“应该是什么”的问题;②演绎方法——转移定价决策“是怎样决策的”。很多演绎方法与组织行为案例相联系,探索影响组织结构以及转移定价对业绩评价的因素的相互关系。演绎法大多提出一个影响转移定价决策的变量,例如企业目标、企业内外部环境的影响、转移定价方法的选择等,尽管研究人员搜集到很多数据,但是在实际中却没有得到充分证明。在转移定价研究中,规范化的研究也相当多,20世纪90年代以来,转移定价研究主要认为转移定价是管理控制系统的一个要素。在现存的转移定价文献中,经济学方面的研究最多,约占50%,行为学处于第二位,心理学处于第三位。但是,尽管转移定价是有关内部产品定价的问题,从会计学角度来分析转移定价的文献并不多。

下面就几大类观点进行介绍分析。

#### 1.2.1.1 转移定价基本目标之争

转移定价的目标是设立转移定价过程中必须遵循的准则,不同的学者对转移定价目标有不同的看法,有的人认为必须满足一个目标,有的人认为需要满足两个目标,还有的人认为企业所设定的多个目标也都必须同时满足。

公认的系统地研究转移定价理论学者是Hirschleifer,他于1956年“运用微观经济学的原理,通过建立数学模型”<sup>①</sup>,对转移定价理论作出了系统研究。但是他的研究过分强调企业整体利润,过分强调部门利益与整体利益的一致性,却忽视了部门业绩评价问题,割裂了转移定价对部门业绩评价的影响。Gould(1964),Ronen

<sup>①</sup> Hirschleifer. *On the economics of transfer pricing*, the Journal of Business, Vol. 29, 1956.

(1970)等人的观点也都是在该理论的基础之上建立的,并进行了修改与完善,提出了自己不同的观点,为该理论的发展打下了坚实的基础。

Joshua Ronen (1970)等认为:建立适当的转移定价一定要满足特定目标:“(1)企业集团设定转移定价时,允许高层管理者依据各部门对总公司利润的贡献大小,正确地评估部门的业绩(业绩评价目的);(2)通过设定转移定价,可以激励部门经理追求本部门利益;(3)转移定价不仅激励管理者提高本部门的效率,而且也不能损害部门的自治。”<sup>①</sup>这些目标过分强调了部门的利益,而忽视了部门与管理中心的协调性,因此并不能协调部门和整体的相互关系。Lee chan min 在评估部门和部门经理决策时认识到:即使一个完全独立的企业也不能控制影响其利润的所有变量,很多影响利润的因素是通过企业供应者和顾客的影响来实现的,对部门利润的计量和评价起到关键作用。转移定价激励每一个部门经理增加本部门效益,但是也不能忽视企业整体的效益。Lee 把业绩评价作为转移定价的基本目标。

Roland L. Madison (1979)认为在选择转移定价时,当中间产品不存在外部市场价格时,“设立转移定价系统必须遵循:(1)以适当的业绩评价为目的;(2)激励经理决策时以整体企业利益为基础;(3)通过最优的资源分配来达到目标一体化。”<sup>②</sup>他通过对不同转移定价方法的研究发现,只依据一种目标来制定转移定价方法是完全错误的,当与本部门的利益相冲突时,该部门必然会拒绝接受。

Benke 和 Edwards (1980)首先肯定了企业在选择转移定价方法时有一定的规律:生产不同的产品,面对不同市场的企业可能选择相同的转移定价方法;但是,相似组织形式的企业可能选择不同的转移定价方法,他们认为“之所以会出现这种现象是因为受到组织中的管理控制过程的影响”<sup>③</sup>,转移定价系统是管理控制过程的一部分,由于管理控制过程是对组织中行为和要素的控制,因此管理控制系统必须满足两个目标:(1)引导组织成员目标与企业目标相一致(目标一致性);(2)评价组织成员执行的情况(业绩评价)。这一观点把目标一致性和业绩评价作为企业转移定价的目标,揭示了不同的企业组织形式需要选择不同的转移定价方法,而且不能忽视转移定价对业绩评价的影响。Anthony (1988)也同意此观点,认为管理控制是管理者影响其他组织成员实施组织战略的一个过程,转移定价系统是管理控制的一个方面。

Wagdy. M. Abdallah (1989)在对跨国公司的研究中发现,由于跨国公司的子公司设立在不同国家,因此它需要面对不同的国际税率、不同的外汇汇率、不同的政府规则和其他经济和社会问题,来管理产品和调整市场政策。如果采用常规市场定价方法,跨国公司会产生更高的交易成本。为了避免这些问题而减少相关成本,必须在本公司内部产生内部市场,形成内部交易。如果要在国内和外国子公司之间分配资源,

<sup>①</sup> Ronen, J. and R. Copeland, *Transfer pricing for divisional autonomy*, Journal of Accounting Research, Spring 1970, P99 - 112.

<sup>②</sup> Roland L Madison; *Responsibility Accounting and Transfer Pricing: Approach with Caution*, Management Accounting, Jan 1979.

<sup>③</sup> Benke&Edwards; *Transfer pricing: techniques and uses*, Management Accounting, June, 1980, P44 - 46.

那就必须要求跨国公司管理中心通过转移定价来获得某一目标。母公司最高管理层和国内外子公司都很清楚它们使用转移定价的目标,而且这些目标相互联系,高级管理层和管理部门应该明确相互之间的影响,因此他从跨国公司的角度出发,认为“国际转移定价也应该获得两个目标:(1)与业绩评价系统一致性;(2)获得目标的一致性”<sup>①</sup>。Karen S. Cravens (1997)在对跨国公司的研究中,把国际转移定价目标分为3个方面:(1)税务目标,例如管理税负、遵守税务规则、管理关税;(2)内部管理目标:提高公平的业绩评价、激励经理、提高目标一致性;(3)国际或者经营目标:维持市场竞争地位、减轻现金转移限制、减少通货膨胀的风险、管理外国汇率,以及反映实际成本和相关的收益。

Ralph L Benke JR 等(1982)认为“企业财务经理在建立转移定价时,使用实际成本以及现行市场定价等不同的方法”<sup>②</sup>。转移定价作为管理控制过程中的一部分,需要达到两个目标:(1)引导部门经理目标与企业目标相一致(目标一致性);(2)评估企业目标,达成目标一致性。完美的竞争市场确定转移定价最容易,在完美市场上,所有产品只有一个价格,而且该价格对企业中买卖部门交易数量不敏感,这种市场也被看成垄断竞争市场和寡头垄断市场。

Smith 和 Michael James (1998)通过调查跨国企业转移定价中的代理关系的两个方面发现:当全球贸易不断增长,跨国公司的转移定价也成为了一个重要问题。跨国转移定价包括微观和宏观两个方面。他对宏观方面并没作出阐述,但是认为微观方面存在的问题是:当不同企业在选择转移定价时,不同国家的税率、税收直接影响着转移定价决策。企业使用转移定价也是内部激励中的问题,转移定价也影响着内部收入分配,因此在设定转移定价时,企业需要解决税收和激励问题,因此他把二者作为转移定价设立的主要目标。

Penelope J. 和 Yunker (1982)通过实证研究跨国公司子公司自治和转移定价之间的关系发现:子公司大多期望较高的自治。最终通过统计分析得出结论:市场导向转移定价与子公司自治的4个变量(全部工具、短期工具、长期工具、内部交易工具)之间的相关关系比率呈正相关,而且他认为更多地使用人为的转移定价方法,会更多干涉子公司的独立性。但是统计发现,人为的转移定价与子公司自治是负相关关系。在考察利润导向的业绩评价和使用转移定价方法之间的关系时他认为:在业绩评价中,把利润估计得很高,同时使用市场导向的转移定价,会干预子公司与子公司之间的利润分配;利润导向业绩评价标准和市场导向转移定价之间是简单正相关关系。

通过以上争议我们发现,在企业管理中使用转移定价时,目标一致性和业绩评价

<sup>①</sup> Wagdy M Abdallah: *E-commerce and International Transfer Pricing of Tangible Goods and Intangible*, International Journal of Commerce & Management, 2002.

<sup>②</sup> Ralph L Benke JR, James Don Edwards, Alton R Wheelock: *Applying an Opportunity Cost General Rule for Transfer Pricing*, Management Accounting, Jun 1982.



是两个关键所在，不能只强调一个方面而忽视另一方面。

### 1.2.1.2 设定转移定价的过程之争

企业设定转移定价必须遵循一定的标准，Robert K Mclain (1963)<sup>①</sup>认为：“制定转移定价需要经过以下几个过程：（1）依据实际使用的标准成本加上部门之间协商利润的加成建立一个转移定价；（2）企业使用该价格几年后，通过分析该价格是否适合本企业战略目标，提出调整意见；（3）要求生产部门承担所有可能增加的成本，以及所有可能降低的成本。”

Lawrence J Lococo (1983) 认为转移定价与以下几个方面之间存在或多或少的联系：（1）部门的业绩评价；（2）部门的利润报告；（3）企业的利润报告等。由于企业以寻求利润最大化为目的，因此设定适当的转移定价尤为重要。他认为“最优转移定价必须符合4个标准”<sup>②</sup>：（1）目标一致性，即激励利润中心经理追求本部门利益，最终达到企业整体的成功；（2）转移定价协助管理中心评估部门业绩；（3）成为管理者增强效率的激励工具；（4）选择转移定价必须适当、可行。Cats-Baril 等 (1988) 认为转移定价系统应该鼓励企业内部的买卖部门协商价格，在分权制的组织中，把部门看做利润中心，不能限制双方的自由协议。

Penelope J. 和 Yunker (1982)<sup>③</sup>给出了“设定转移定价的方法”，认为在设定转移定价时：（1）企业可能采用不同的转移定价方法；（2）企业不仅把转移定价作为会计学上的问题，还把转移定价作为公司政策的重点为公司目标服务；（3）转移定价造成公司内部冲突，即使使用市场转移定价，也不能完全减少这些冲突；（4）跨国公司一般把转移定价作为加速公司目标实现的手段，并通过使用转移定价达到目标。

很多人认为制定转移定价时必须做到：（1）明白易懂和易操作；（2）增强部门经理的自治；（3）易于对业绩进行评价；（4）鼓励部门决策时与组织目标相一致。任何转移定价系统都不可能同时满足这些要求，而且还会不可避免地产生相互抵触的情况，即使不出现抵触情况，很多转移定价方法也并不能满足转移定价的所有目标，而且这些目标之间也存在冲突，满足一个目标就必须牺牲另一个目标。只有在特殊情况下，例如中间产品有相当完美的外部竞争市场时，才能同时满足这些目标。

因此我们认为：企业设定的转移定价并不是一成不变的，还需要根据企业发展的实际情况适当调整。

### 1.2.1.3 转移定价方法之争

Hirshleifer (1956) 认为：在完美竞争市场上，集团边际成本应该等于边际收益；上游部门的边际成本应该等于本部门的边际收益；下游部门的边际成本加上转移定价

<sup>①</sup> Robert K Mclain: *Transfer Pricing Can Contribute to Divisional Performance Evaluation National Association of Accountants*, NAA Bulletin, Aug 1963.

<sup>②</sup> Lawrence J Lococo: *Selecting the Right Transfer Pricing Model*, Management Accounting, Mar., 1983.

<sup>③</sup> Penelope J. & Yunker: *Transfer pricing and performance evaluation in multinational corporations*, Publisher: Abbey Publishing, 1982.