

关联企业转移定价研究综述

慕银平, 唐小我, 刘 英

(电子科技大学管理学院, 成都 610054)

摘要: 分别从考虑税收因素和不考虑税收因素两方面出发, 对国内外关于关联企业内部交易转移定价的研究现状作了比较详细的综述, 论述了每一种转移定价策略的缺陷和不足, 并结合现实企业的实际情况, 提出了进一步的研究方向。最后就转移定价的最新研究动态及今后的发展趋势进行了分析。

关键词: 关联企业; 转移定价; 特定关系投资; 信息不对称

中图分类号: F202; F224. 0 **文献标识码:** A **文章编号:** 1007 - 9807(2004)03 - 0086 - 11

0 引言

转移价格是关联企业进行产品或服务的内部交易时制定的价格。转移定价决策对关联企业和所在国政府都有很重要的影响: 1) 运用转移定价将集团利润转移至某些特定子公司, 提高其效益, 可以为处于创业阶段的子公司提供经济支持, 或对该子公司管理层进行激励; 2) 运用转移定价减少对外公布的利润缓解员工的加薪要求, 减少对小股东或合资伙伴的分红; 3) 运用转移定价在企业集团各子企业之间进行利润分配, 使集团公司可以在条件适宜的国家集中设立生产、研发或服务性子企业; 4) 运用转移定价改变基本成本摆脱政府的价格管制, 避免反倾销、反垄断指控; 5) 运用转移定价将税前利润从高税率国家转移至低税率国家, 可以减少跨国集团的税收负担, 保证集团的利润最大化; 6) 通过制定和改变跨国集团的转移定价规则, 会改变相关国家的外贸额。由于转移价格的独特功用, 使转移定价策略成为企业和政府部门共同关注的焦点, 同时, 也使转移定价问题成为学术界研究的热点。本文对国内外关于转移定价策略的研究进行综述, 并指出今后的研究方

向, 为我国企业界和学术界进一步研究转移定价问题提供一定的基础。

转移定价最早是作为管理层借以提高集团公司内部效率的一种工具出现的。该时期的转移定价研究集中在集团利润与内部交易效率之间的均衡方面。到了 20 世纪 60 年代, 由于各国对跨国集团开始征税, 税率的差异成为影响跨国集团税收负担的一个重要因素, 此时对于转移定价的研究分为两个分支: 一支研究不存在税收因素的转移定价决策问题, 另一支研究在各贸易国税率存在差异的情况下跨国集团的转移定价决策问题。本文就不考虑税收因素和考虑税收因素条件下转移定价策略的研究展开综述。

1 不考虑税收因素的转移定价研究

不考虑税收因素的转移定价研究集中在两方面: 转移定价方法研究; 实际应用过程中信息不对称程度与转移定价决策之间的关系研究。

1.1 转移定价方法研究

国内外提出的转移定价方法可以归结为两大类: 常用转移定价方法和常用转移定价方法之外

收稿日期: 2002 - 11 - 27; 修订日期: 2004 - 03 - 17.

基金项目: 高等学校博士学科点专项科研基金资助项目(20030614011); 国家杰出青年科学基金资助项目(79725002); 电子科技大学青年科技基金资助项目.

作者简介: 慕银平(1976—), 男, 甘肃镇原人, 讲师.

的其它转移定价方法。

1.1.1 常用转移定价方法

常用转移定价方法是由理论研究提出的,在实践中比较常用的转移定价方法。主要有成本基础转移定价法、市场基础转移定价法和协议转移定价法。实证研究表明,40%~50%的企业使用成本基础转移定价,约30%企业使用市场基础转移定价,20%左右的企业使用协议转移定价(Gribski^[1], Eccles^[2], Horngren & Foster^[3])。

成本基础转移定价法 Hirshleifer 最早运用微观经济学原理,建立了确定性环境下的企业集团转移定价模型,推导出当中间产品存在不完全竞争的外部市场时,最优转移价格等于边际成本^[4]。这一观点为随后的一些学者所支持(Solomons^[5], Horngren & Foster^[6])。唐小我研究扩展到由 n 个子企业组成的垂直一体化企业集团内部,假设存在一般成本函数和需求函数以及成本函数和需求函数未知的条件下,得出最优转移定价等于中间产品的边际成本^[7]。然而,现实情况下几乎没有企业使用边际成本定价,究其原因主要是边际成本转移定价法在实际应用中存在很大的局限性^[8],该定价方法是基于经济学利润最大化的角度得出的,没有考虑现实企业中人的行为以及企业存在的内外部环境^[9]。并且,边际成本转移定价是在一个孤立的环境下研究企业内部转移定价问题的,没有将企业放在竞争性的大环境中考虑。因此,导致研究结果与现实情况出现偏差^[10]。

结合现实企业的具体情况进一步放松假设,一些专家学者提出了其它的成本基础转移定价法。Arrow, Dopuch & Drake, Samuels 等在考虑企业自主权、产品多样性等特征的基础上,提出以机会成本为基础的转移定价策略^[11~13]。Benke & Edwards 提出了实际总成本定价、标准总成本定价、标准总成本加成定价、实际成本加成定价等成本基础转移定价方法^[14]。Amershi 和 Vaysman 提出信息不对称条件下最优转移定价为成本加成法,即标准成本加上信息价值和代理人的报酬^[15,16]。Sungsoo Yeom 分别就完全信息、纯逆向选择、逆向选择与道德风险建立了三个转移定价模型,得出最优的转移定价方法应是标准平均成本加成法^[17]。

实证研究方面, Vancil 通过对 293 家企业调查研究,发现有 100 家企业使用成本基础转移定

价,占 42%^[18]。Tang 调查了美国 133 家企业,发现使用成本基础转移定价法的占 56%^[19]。Tang 对《财富》500 强中使用转移定价的 143 家企业的实证研究表明,使用成本基础转移定价法的占 46.2%,其中 7.7%以变动成本为基础,53.8%以总成本为基础,38.5%以总成本加成为基础^[20]。

在成本基础转移定价的适用条件方面, Colbert & Spicer 提出对专业化程度较高的产品的转移价格应以成本为基础,原因是该种产品很难在外部市场找到^[21]。Van der Meer - Kooistra 通过实际调查提出信息的可获得性和转移定价决策之间存在相关关系。如果一个企业的会计系统收集了产品的准确的成本信息,则以成本为基础制定转移价格比较合理^[22]。

对于成本基础转移定价适用条件的研究结论还缺乏实践检验,今后需要进行大量的相关实证研究。另外,从中国国情出发,针对我国的具体企业环境及其企业结构特征的实证研究目前几乎没有,有待进一步研究。

市场基础转移定价法 1777 年 9 月, Robert Hamilton 发表了关于苏格兰麻纺业会计实物的名为《商品介绍》(A Introduction to Merchandize) 的著作。在书中,他建议同一企业内部各部门间的交易价格应随行就市。这可能是第一次引入转移价格等于市价这一概念^[23]。后来, Cook 和 Hirshleifer 等通过建立经济模型,提出当中间产品存在完全竞争的外部市场条件下,转移定价应等于市场价格^[24,41]。March & Shapira 从风险分担的角度考虑了市场基础转移定价。他们通过引入部门经理的风险偏好,提出如果一个以成本为基础的转移定价系统被用于内部交易,上游子企业知道,虽然从内部交易中不会有利润可得,但全部成本将被收回,从而导致下游子企业承担全部市场风险。而对于市场基础转移定价来说,上游子企业必须考虑市场条件,从而上下游子企业共同承担市场风险^[25]。Catti, Grinnell, Jensen 比较了确定性条件下市场基础转移定价法和成本基础转移定价法,得出当中间产品存在较大的外部需求时,市场基础转移定价能够提高集团公司的整体利润^[26]。

实证研究方面, Vancil 通过对一些生产企业调查发现,大型企业趋向于采用市场基础转移定价,而较小的企业则趋向于使用成本基础转移定

价^[18]. Wu & Sharp 对 61 家企业研究发现,市场基础转移定价是应用最广的定价方法^[27].

现有文献关于市场基础转移定价的研究,没有考虑内外部交易的差异.对于中间产品的生产子企业来说,内部交易节省了交易费用,诸如,广告费用、营销费用、坏账损失等.同时,也减少了市场波动带来的风险.因此,为了保证上下游子企业交易的公平性,中间产品的内部交易价格应该与外部市场价格有所差别.

协议转移定价法 Dean 最早提出,企业集团下属的各子企业是相互独立的利益主体,各主体之间的交易价格应在双方公平独立的基础上通过谈判达成^[28]. Cats - Baril, Gatti 和 Grinnell 进一步支持了 Dean 的观点^[29]. Cyert & March 提出通过双方谈判确定转移价格,可以达到各方的利益最优^[30]. Watson & Baumler, Spicer 认为协议转移定价不仅有利于部门间交易的公平性,而且可以激励下属部门的积极性^[31,32]. Acklsberg & Yukl 通过实证研究支持了这种定价方法^[33].

协议转移定价在实际应用中仍然存在很大的缺陷.用协议转移定价法评估的部门业绩,更多体现了经理们的谈判能力,而不是业务水平 (Dopuch & Drake)^[12]. 并且,协议转移定价消耗了经理们大量的管理时间 (Kaplan)^[34]. 在谈判过程中,当双方发生冲突时,需要设立仲裁机构,而仲裁机构的存在又削弱甚至剥夺了部门的自主权 (Drury)^[35].

Siegel & Fourakerl 1960 年的实证研究表明,对会计信息和相关“公平性”的关注,不仅影响预期转移价格,也影响达成协议定价的成本,谈判者对交易商品价值的不确切了解,会导致谈判过程的延长和谈判成果的次优^[36]. 当部门业绩评估与奖励建立在各部门的利润基础上时,各部门不得不承担全部成本而只获得投资收益的一部分,因此,部门的投资量往往少于最优额,这就造成了所谓的“投资套牢”问题 (Williamson^[37], Holmstrom & Tirole^[38], Rpgerson, Hermalin & Katz, Aghion et al., Anctil & Dutta^[39]).

协议转移定价法适用条件的研究方面, Baldenius、Reichelstein 和 Baldenius 通过建立集团总部与各子企业之间信息不对称的不完全合约模型,对协议转移定价法和成本基础转移定价法进行了比较,得出当下游子企业的特定关系投资对

集团公司特别重要,且上游子企业上报成本时不能有太多的活动余地,则选择成本基础转移定价法较优;当上游子企业具有垄断优势,采用成本基础转移定价法会造成交易效率低下,选择协议转移定价法效果较好^[40,41].

关于协议转移定价适用条件的结论还有待进一步实证研究证明.另外,协议转移定价法的进一步研究应注重以下几方面:市场不确定,集团利润,谈判历史,冲突,激励机制设计和转移定价系统建立等.

1.1.2 其它转移定价方法

其它转移定价方法指除常用转移定价方法之外,学术界提出的适用于特定企业环境和特定组织结构的中间产品内部交易方法,实践中应用较少,目前大多停留在理论探讨阶段.主要有:双重定价法,两部定价法,三度歧视定价法和动态转移定价法等.

双重定价法 当单一转移定价方法不能满足各方的目标时,通过对上游子企业和下游子企业实施不同的转出价和转入价可以保证各主体利益的协调一致 (Ronen & Mckinney^[8], Adelberg^[42]), 转出价与转入价之间的差额由总公司通过会计方法处理,该方法试图达到相关各方的“双赢”模式.例如,为了激励上游子企业进行投资,而给其一个高的转移价格,将不会减少下游子企业对中间产品的需求 (Lambert)^[43].

两部定价法 两部定价法指在双方交易时,下游子企业转入中间产品时,除了缴纳变动成本或边际成本外,每个会计期还需要交付一笔固定费用以弥补总成本与变动成本之间的差额^[5,41]. 这种定价方法的主要目的是为了实现在上下游子企业间的风险分担,以及增加企业集团的整体利润.

三度歧视定价法 三度歧视定价法指如果上游子企业对中间产品具有完全的垄断能力,则可以针对中间产品的内部各部门以及外部市场需求的不同分别采用三度价格歧视,会增加企业集团和各下属子企业的利润^[44,45]. 这种定价方法主要是通过实行差别定价达到各子企业和集团公司“双赢”的目的.

动态转移定价法 动态转移定价法主要强调转移定价系统应随着环境的变化而不断改变^[46~48]. Eccles 建议转移定价策略应该随着企业集团战略的改变而改变. Eccles 将企业划分为四种类型:合作型

(cooperative)、协作型(collaborative)、集中型(collective)和竞争型(competitive),指出每一种结构形式下,都存在一个适用的转移定价策略^[2]。动态转移定价法的一个重要贡献是将转移定价的研究从静态分析的模式中转移了出来,而作为一个动态的系统去考虑。然而,这种系统的建立必然会花费大量的成本(时间、人力等)。今后的研究应侧重于动态转移定价系统的成本和收益方面的评价,以及实际操作过程中技术支持方面的探讨。

上述转移定价方法从理论上讲,具有很大的优势,并且很早就被一些专家学者提出并推荐^[1,14]。然而,从目前的实际调查来看,结果并不与理论研究相符,几乎没有企业采用这些转移定价方法。关于对这种现象的原因解释的文章,目前还比较少。因此,今后应侧重于探讨这些转移定价没有得到广泛应用的原因,以及解决该定价理论如何应用于实践的问题。

1.2 信息不对称条件下的转移定价策略研究

企业集团面对的是不同的市场和领域,并且可能面对多市场环境,因此在设计转移定价系统时,信息不对称是不得不考虑的问题。首先,上层管理部门对专业的内部转移不可能拥有足够的信息。如果所有的决策都由上层管理者做出,由于信息传输的延误,决策将会很慢,并且打击了部门管理者的积极性。上下层管理者之间存在信息不对称,容易促使机会主义行为发生。因此决策必须由那些拥有充足市场环境知识的部门来做出。Van der Meer - Kooistra 调查发现,转移价格,甚至大量的专门投资都是由部门经理做决定的。但是如果一味地由单个部门根据自己的利益来做决策,不考虑其他部门或总公司的利益,将会损害企业集团的整体利润^[22]。Ackelsberg, Chalos 提出通过部门之间的相互谈判可以避免这种现象,尤其交易环境有很大的不确定性的交易,诸如,交易环境经常发生变化,通过谈判可以减少各部门之间的信息不对称。为了避免长时间谈判的成本太大,甚至冲突,管理中心可以通过建立仲裁委员会来解决^[33,49]。Heavner 通过引入特定关系投资和信息中心建立模型,得出当特定关系投资对企业集团很重要,进行投资激励比利用经理人的私人信息更重要时,应实行中心化转移定价,由总公司统一制定转移价格;当对经理人没必要进行投资激励,或特定关系投资对总公司利润影响不大,或者经理人拥有重

要的私人信息时,应实行非中心化的转移定价,由下属子公司自己制定转移价格^[50]。

信息不对称条件下的转移定价策略研究,目前集中在确定市场需求的假设前提下,没有考虑市场需求(中间产品外部市场需求和最终产品市场需求)不确定对转移定价决策的影响。今后应该重点研究在中间产品市场和最终产品市场需求不确定条件下的转移定价决策问题。

2 考虑税收因素的转移定价研究

考虑税收因素的转移定价研究集中在三个方面:转移定价方法研究、跨国集团行为研究和所在国政府行为研究。

2.1 转移定价方法研究

两个国家的税率存在差异时,跨国集团运用转移价格将利润从高税率国家转往低税率国家,可以保证集团的整体利润最大化。但如果一国的税务部门对该集团的转移价格进行修正从而调整税前利润,该集团将面临同一盈利被双重征税的风险。因此,在各国税率水平居高不下且税率差异继续存在的情况下,运用转移定价平衡公司的税收负担和税务审查风险自然成了跨国集团关注的重要问题。

为了协调企业和税务部门之间的关系,加强在税收上的国际合作以避免双重征税和逃税问题,全球主要贸易国政府 1961 年共同成立了经济合作与发展组织(OECD),以促进世界经济与国际贸易的健康发展。OECD 各成员国共同建立了各贸易国普遍认同的定价标准。目前比较通用的是以公平独立核算原则为基础的转移定价规则,包括可比非控制价格法(CUP)、转售价格法(RPM)、成本加成法(CP)、可比利润法(CPM)、利润分割法(PS)。

存在税率差异的跨国集团转移定价问题的研究,集中在对不同定价方法的比较分析方面,提出在不同税率水平,不同监控力度环境下,各种定价规则的特性。1971 年,Horst 最早通过建立模型描述了跨国集团应如何选择转移价格以使集团税后利润最大^[51],但没有考虑税务部门的审查风险。Gérard & Godfroid 研究了在司法部门政策不确定的条件下,跨国集团如何确定其转移定价策略^[52]。Kant Chander 研究了由于各国监控力度和惩罚措施的加强,跨国集团必须根据不同国家税务机关的惩罚程度和对转移

价格核查概率的大小,在利润最大与风险最小之间进行权衡,确定最优的转移定价策略^[53,54]。Choi 研究了跨国集团内部激励与减轻税负之间的均衡,得出当跨国集团不同子企业的边际税率相同时,确定转移价格应重点考虑各子企业的激励和目标协调问题;边际税率不同时,如果建立一套绩效评估系统较为容易,则确定转移价格应侧重于减小跨国集团的整体税负^[55]。

不同的环境条件下,运用不同的转移定价规则会达到不同的效果。Sansing 通过引入特定关系资产投资建立了5种主要的转移定价模型,通过比较分析,得出结论:由于特定关系资产投资,使受控企业的变动成本小于非受控企业,因此与可比非控制价格法(CUP)相比,转售价格法(RPM)和成本加成法(CP)分配给被控制企业更少的收益;如果上游公司是母公司,则与可比非控制价格法相比,可比利润法(CPM)分配给受控企业更多的收益;如果下游公司是母公司,则与可比非控制价格法相比,可比利润法分给受控企业的收益较少;当且仅当上游子企业的资金投入大于下游子企业的资金投入时,与可比非控制价格法相比,利润分配法(PS)将分配更多的收益给高投资子企业^[56]。Halperin & Srinidhi, Samuelson, Kan 和 Smith 分别引入不同的环境条件,对可比非控制价格法(CUP)和可比利润法(CPM)进行了比较,分析了不同环境下合理转移定价规则的选择问题^[57-61]。

2.2 跨国集团行为研究

Ronen & Balachandran 分析了信息不对称和道德风险等不确定因素对跨国集团转移定价决策行为的影响程度^[62]。Stoughton & Talmor 分析了在信息不对称条件下,政府的所有权结构、税率与企业制定转移价格的讨价还价能力之间的相互作用^[63]。

实证研究方面, Harris 通过对美国95家以制造业为主的跨国集团调查研究表明,1984年—1988年期间,这些集团通过转移价格进行税前利润转移,减轻集团税收负担3%~22%^[64]。Jenkins & Wright 通过对美国的石油集团调查发现,处于低税率国家的子企业更具有盈利性^[65]。Hines & Rice 研究发现,1%的税率变动会导致2.3%的跨国集团税前上报利润发生相应的变动^[66]。

2.3 所在国政府行为研究

为限制跨国集团运用转移价格转移应税利

润,各国政府加强了对转移定价规则的限制。对出口方政府来说,转移价格越高越好,而对进口方政府来说,转移价格则要越低越好^[67]。因此,转移定价与税收游戏的性质正在发生变化。这是一场跨国集团与国家政府间的较量。各国为在跨国集团的税收中多分一杯羹,加大了立法和执法力度,使游戏逐渐转变为各个国家间的相互竞争。

对政府税收行为, Elitzur & Mintz 通过运用非合作均衡和委托-代理理论,提出追求收益最大化的政府,转移定价规则与税率之间具有完美的替代性^[68]。Schjelderup 通过建立模型,从理论上分析得出,在跨国集团转移定价策略不变的情况下,下游子企业所在国税务部门由基于价格的转移定价规则转变为基于利润的转移定价规则,将导致该国的进口额减少^[69]。Bartelsman 通过实证研究得出,政府税率每增加一个百分点,将会导致税收减少3%^[70]。Grubert 通过调查发现,跨国集团的上报利润与母国政府的税率之间存在负相关关系^[71]。政府提高税率,企业会通过转移价格将利润转移,企业上报利润减少,国家税收流失^[70]。Mansori & Weichenrieder 发现,相互竞争的两国政府,如果一味追求自己的税收最大化,会造成对跨国集团的双重征税,打击了企业的贸易积极性,进而影响进出口贸易^[67]。

目前,考虑税收因素的转移定价的研究结论,主要是在美国以及其它一些发达国家的企业环境下得出的,对于中国及其它发展中国家而言,并不一定适用。原因是发展中国家跨国集团较少,主要是一些发达国家跨国集团子公司的所在地。因此,今后的研究应从中国及其它发展中国家的具体企业环境出发,分别从理论和实证两方面进行研究,以期得到更加适合不同国家国情的转移定价理论。廖进中建立了我国跨国集团在采用转移定价策略上与东道国税务机关的博弈模型,得出了混合战略纳氏均衡。分析了在不同的转移定价规则、不同的所得税税率等条件下,我国跨国集团应采用的不同的转移定价策略^[72]。

3 今后的研究方向

转移定价今后的研究方向,应集中在以下几个方面:

3.1 战略转移定价研究

以前的研究大都将转移定价决策问题限制在一个孤立的企业集团内部进行,忽略了企业集团的外部环境对转移定价决策的影响。现实中,一家企业往往不是孤立的个体,它内部的决策或多或少受到其存在领域内其它企业的影响。Göx建立了双寡头转移定价模型,假设存在两个企业集团,每个下属两个子公司,中间产品具有完全竞争的外部市场,最终产品市场是寡头垄断的。结论是当竞争寡头之间可以观察到对方的转移价格时,内部转移价格应高于完全竞争的外部市价,当对方的转移价格不可观测时,内部转移价格应等于完全竞争的外部市价^[73]。Alles & Datar通过建立两个多产品企业集团的寡头竞争模型,分析得出内部转移定价应高于生产企业的边际成本,与实证研究结果吻合^[10]。今后,应将经济理论与现实环境结合研究,一方面提出更切合实际的转移定价方法,另一方面解释现实企业转移定价运用中存在的各种现象。

3.2 不确定性环境下的转移定价研究

以前的研究一般假设企业的内外部环境是确定的^[4,7],而现实企业面对的更多是不确定性环境^[15,16],诸如,中间产品市场需求的不确定、最终产品市场需求的不确定、原材料市场的不确定以及资本市场的确定等等。另外,以前的研究一般假定管理者的行为为完全理性,对风险的态度为风险中性^[8,25],没有考虑管理者的有限理性和行为偏好。

因此,今后的研究应侧重于考虑市场需求不确定条件下中间产品的转移定价决策问题,同时结合管理者的行为偏好,研究转移定价方法的合理选择问题。

3.3 供应链环境下的转移定价研究

以前的研究主要建立在中间产品为市场出清的假设前提下,没有考虑中间产品转移过程中各阶段的库存成本,导致研究结果与实际情况脱离。

因此,今后的研究应考虑转移定价实施过程中各个生产环节的库存和缺货成本^[74,75],并结合信息传递过程中的放大和扭曲效应^[76~78],制定合理的绩效评估措施,以达到集团总部和分部目标的协调一致。

3.4 电子商务环境下的转移定价研究

随着电子商务的兴起,传统的转移定价策略

受到了挑战。然而,到目前为止,电子商务环境下的转移定价问题在学术界还没有引起足够的重视。Maguire认为电子商务不会带来新的转移定价问题^[79]。OECD也认为现有的转移定价规则足以应付电子商务环境下的内部交易,电子商务的出现不会对转移定价带来任何新的问题^[80,81]。但是,现实情况并非如此,由于电子商务的不断发展,跨国交易变得更加难以确认、跟踪和量化^[82]。澳大利亚税务专员 Michael Carmody曾描述过一个名为“抓的住我们那就来吧有限公司”(Catch Us If You Can Ltd),该公司的所有业务都是通过因特网完成,它通过电子媒介将电子音乐、电子小说和电子新闻等产品直接销售给客户,其业务遍布于世界许多国家,各方只通过电视电话会议进行交流,而公司注册地却为某一零税率地区,因此利润十分丰厚。这就向传统的转移定价方法提出了一系列问题:究竟哪个国家应该向该公司征税?如何决定某一公司在某一国家是否存在纳税义务?对于并不存在真实物质流的征税对象怎样来确定其可征税利润的多少?

解决这些问题,传统的转移定价方法显得捉襟见肘。因此,急需研究新的转移定价规则来取代传统的定价方法以适应全球商务一体化的进程。

3.5 特殊产业领域的转移定价研究

传统的转移定价方法主要是针对一般行业提出的。对于一些特殊的领域,传统的转移定价方法已不能满足企业决策的需要。因此研究适用于具体行业的转移定价方法应是今后转移定价研究的重点。

3.5.1 制药业

制药业是一个充满了竞争与风险的行业,公司的利润高度依赖于新产品和新技术的研发周期和成本^[83,84]。要保持新药品推出的连续性,必须进行不断的研究开发,而这些研发多以失败告终。对于主要的制药跨国集团而言,它们平均要把销售收入的15%投入到研发中去^[85,86]。但药品的价值在于它的疗效和市场知名度,而不在于研发成本^[87]。在制药业,相近的可比产品十分罕见,因而药品转移价格的确定便显得比较困难。同时,由于医药产品具有价值高、质量小的特性,公司在不同的生产和销售环节中跨国界运输医药产品变得极为平常,这一问题进而导致药品生产企业转移定价的复杂化。政府对药品价格和利润的控制将对

转移定价产生影响,不同国家的卫生部门使用不同的机制来控制药品的市场售价^[88,89],使得转移定价的确定变得更为复杂.因此,今后的研究应该针对制药业的具体特征,重点研究不同环节、不同时期合理转移定价方法的选择问题.

3.5.2 汽车业

汽车业是一个产业化程度和价值含量都很高的产业.其内部不断出现的企业全球化和公司兼并现象使得该产业充满了挑战与机遇.汽车业每年都要在研究开发领域进行大量投资^[90],而且品牌知名度的价值可观^[91],存在大流量的集团内部进出口交易^[92,93].这些产业特点表明,转移定价可以对公司利润造成巨大的影响.

汽车行业新车型在其经营周期都会对公司的利润率产生较大的影响.因为新车型在经营周期的最初,都会存在低销售和高额初期成本问题,可能需要几个月甚至是几年才能进入盈利期.为了控制成本,保持竞争优势,许多公司已经开始对汽车零件和车型设计实行内部集中购买的方式.这种购买方式将增加公司的内部交易额,并提出了这样一个问题:究竟是将集中购买所节余的收益留给供应方呢?还是转移给同为集团内部公司的零部件使用方?这就使得汽车行业转移定价决策过程中除了考虑税收因素外,内部协调因素也是必须重视的.

另外,由于20世纪90年代开始的一体化并购浪潮,使得汽车行业中几乎没有独立的第三方汽车生产或分销商.这种行业一体化表明,今后在确定符合公平独立核算原则的定价范围时,可供选择的可比对象将越来越少.同时,许多主要的汽车生产厂商开始与大型的金融机构相互关联,以便向顾客提供各项贷款购车的金融服务,这使得汽车业的转移定价变得更为复杂.

3.5.3 电信业

由于放松管制和技术上更加先进,电信业迅速发展并逐渐从国内垄断走向国际市场,从传统产业走向以联合、投资、高效和创新为特点的新兴产业.然而,由于电信业的不断兼并扩张,使得电信公司必须从商业和税务两个方面考虑如何在集团内部的独立实体之间分配全球利润.而在电信业内部,许多关联和独立公司使用了由许多实体共有的通讯网络,使如何在集团内部的独立实体

之间分配全球利润变得较为复杂(Valetti)^[94].

电信企业内部转移定价的研究,确认通讯网络所有权的归属是问题的关键.因为它决定了由谁来负责网络的发展,并在集团的最终利润和亏损中获得最大的份额^[95].因此,今后关于电信业转移定价的研究应在充分考虑通讯网络归属权的基础上,结合电信企业的结构特征,研究电信业转移定价方法的合理选择问题.

3.5.4 金融产品

基础金融产品及其衍生产品的交易市场正在向全球化方向发展^[96,97].金融机构可以通过一定组织形式对种类日益增多的金融产品进行全球化的交易(Kramkov)^[98].交易形式,OECD提到了三种:综合交易、集中产品管理和单独企业交易.在单独交易中,金融机构位于不同地点的每一个部门都是独立的盈利中心,分别有着各自的市场营销、交易和后勤人员.综合交易的情况却正好相反:位于不同交易中心的交易人对于共同持有的不同金融工具的头寸组合提出价格并进行交易.这种组合通常称为账单,这种账单随市场开市,闭市后由一地转移到另一地,或不同地点同时对之进行交易.集中产品管理正好介于上面两种方式的中间:即金融产品的交易在全球范围内分类进行^[23].

全球化交易引发了一些问题,在综合交易中,由于金融工具的交易和管理在全球范围内发生,因此不同地区之间如何进行利润分配?同时,由于某些金融产品之间的交易是出于相互防范风险而进行的套头交易,因此如何在不同的金融产品之间分配利润?这些问题对传统的转移定价方法提出了挑战,传统的交易定价规则(CUP、RPM、CP)已经不再适用.提出专门的、适用于全球金融产品特定内部交易的转移定价方法是今后研究的重点.

3.6 转移定价实证研究

现有的转移定价方法大都是基于发达国家的企业环境条件下得出的,并在实证研究中得到了证实.而我国作为发展中国家,大型企业集团数量少,规模小.跨国公司方面,主要作为发达国家跨国集团子公司的所在地.长期以来的计划经济体制,使得转移定价无论在企业界、政府部门,还是学术界都没有引起足够的重视.因此,目前较为迫切的问题就是找到适合我国国情和企业环境的转移定价方法.而要了解适合我国国情和企业环境

的转移定价方法,只能在实践中去考察.到目前为止,关于国内企业的转移定价实证研究还是一片空白.因此,针对我国的实际国情、具体企业环境和企业结构特征的实证研究应是今后转移定价研究不可或缺的部分.

4 结束语

随着我国成为世界贸易组织(WTO)的成员国,众多的跨国集团无疑将给我国带来最为直接

的挑战和机遇,我国也要组建自己的大型企业集团参与国际竞争.无论集团总部还是政府税务部门都必然面临内部交易的转移定价问题.因此,熟悉国际转移定价规则是企业集团管理人员和政府税务部门工作人员必须具备的基本素质.本文将国内外关于转移定价的研究理论进行综述,为企业决策和政府制定转移定价规则起到一定的参考作用.同时,提出今后转移定价的研究方向,为学术界进一步深入研究转移定价问题提供一定的基础.

参考文献:

- [1] Gabski S V. Transfer pricing in complex organizations: A review and integration of recent empirical and analytical research[J]. *Journal of Accounting Literature*, 1985, 5(1): 33—75.
- [2] Eccles R G. *The Transfer Pricing Problem*[M]. Lexington, Mass: Lexington Books, 1985.
- [3] Horngren C T, Foster G. *Cost Accounting—A Managerial Emphasis*[M]. 7th edition, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1991.
- [4] Hirshleifer J. On the economics of transfer pricing[J]. *Journal of Business*, 1956, 29(3): 172—184.
- [5] Solomons D. *Divisional Performance, Measurement and Control*[M]. New York: Financial Executives Research Foundation, Inc., 1965.
- [6] Horngren C T, Foster G. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*[M]. NJ: Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1987.
- [7] 唐小我. 无外部市场条件下中间产品转移价格的研究[J]. *管理科学学报*, 2002, 5(1): 12—18.
Tang Xiaowo. Study on the transfer price of intermediate product without external market[J]. *Journal of Management Science in China*, 2002, 5(1): 12—18. (in Chinese)
- [8] Ronen J, McKinney G. Transfer pricing for divisional autonomy[J]. *Journal of Accounting Research*, 1970, 8(1): 99—112.
- [9] Abdel-khalik A R, Lusk E J. Transfer pricing—a synthesis[J]. *The Accounting Review*, 1974, 49(1): 8—23.
- [10] Alles M, Datar S. Strategic transfer pricing[J]. *Management Science*, 1998, 44(4): 451—461.
- [11] Arrow K. Control in large organizations[J]. *Management Science*, 1964, 10(3): 397—408.
- [12] Dopuch N D. Drake accounting implications of a mathematical programming approach to the transfer pricing problem[J]. *Journal of Accounting Research*, 1964, 6(2): 10—24.
- [13] Samuels J. Opportunity costing: An application of mathematical programming[J]. *Journal of Accounting Research*, 1965, 3(2): 182—191.
- [14] Benke R L Jr, Edwards J D. *Transfer Pricing: Techniques and Uses*[M]. New York: National Association of Accountants, 1980.
- [15] Amershi Amin H, Peter Cheng. Intrafirm resource allocation: The economics of transfer pricing and cost allocations in accounting[J]. *Contemporary Accounting Research*, 1990, 7(5): 61—99.
- [16] Vaysman Igor. A model of cost-based transfer pricing[J]. *Review of Accounting Studies*, 1996, 1(1): 73—108.
- [17] Yeom Sungsoo, Balachandan K R, Reonen J. The role of transfer price for coordination and control within a firm[J]. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 2000, 14(9): 161—192.
- [18] Vancil R. *Decentralization: Managerial Ambiguity by Design*[C]. Homewood, Illinois: Dow Jones Irwin, 1979.
- [19] Tang R. *Transfer Pricing in the United States and Japan*[M]. Praeger Publishers (Greenwood Publishing Group), Westport, C T, 1979.
- [20] Tang R Y W. Transfer pricing in the 1990's[J]. *Management Accounting*, 1992, 73(4): 22—26.
- [21] Colbert G J, Spicer B H. A multi-case investigation of a theory of the transfer pricing process[J]. *Accounting, Organizations and Society*, 1995, 20(6): 423—456.
- [22] Meer-Kooistra J, Van der. *Coordinating, Motivating and Transfer Pricing: Interaction between Environment, Organization and People*[M]. Groningen: Wolters-Noordhoff, 1993.
- [23] 大卫·特洛, 马克·阿特金森. *国际转移定价*[M]. 北京: 电子工业出版社, 2002.
Tyrrall D, Atkinson M. *International Transfer Pricing: A Practical Guide for Finance Directors*[M]. Beijing: Publishing House of

- Electronics Industry, 2002. (in Chinese)
- [24] Cook P W Jr. Decentralization and the transfer price problem[J]. *Journal of Business*, 1955, 28(4) : 15—21.
- [25] March J G, Shapira Z. Managerial perspectives on risk and risk taking[J]. *Management Science*, 1987, 33(11) : 1404—1418.
- [26] Gatti J F, Grinnell D J, Jensen O W. Replicating a free market for alternative approach to transfer pricing[J]. *Journal of Business & Economic Studies*, 1997, 3(2) : 43—62.
- [27] Wu F, Sharp D. An empirical study of transfer pricing practice[J]. *International Journal of Accounting*, 1979, 15(3) : 71—99.
- [28] Dean J. Decentralization and intracompany pricing[J]. *Harvard Business Review*, 1955, 33(4) : 65—74.
- [29] Cats-Baril W L, Gatti J F, Grinnell D J. Making transfer pricing fit your needs[J]. *CMA*, 1988, 62(5) : 40—44.
- [30] Cyert R, March J. *A Behavioural Theory of the Firm*[M]. London: Prentice Hall, 1963.
- [31] Watson D J H, Baumler J V. Transfer pricing: A behavioural context[J]. *The Accounting Review*, 1975, 50(5) : 466—474.
- [32] Spicer B H. Towards an organizational theory of the transfer pricing process[J]. *Accounting, Organizations and Society*, 1988, 13(3) : 303—322.
- [33] Ackelsberg R, Yukl G. Negotiated transfer pricing and conflict resolution in organizations[J]. *Decision Sciences*, 1979, 10(7) : 387—398.
- [34] Kaplan R S. Measuring manufacturing performance: A new challenge for managerial accounting research[J]. *The Accounting Review*, 1983, 8(4) : 686—705.
- [35] Drury J C. *Management and Cost Accounting (2nd edn)* [C]. London: Chapman and Hall, 1988.
- [36] Luft J L, Libby R. Profit comparisons, market prices and managers' judgments about negotiated transfer prices[J]. *The Accounting Review*, 1997, 72(3) : 217—229.
- [37] Williamson O E. *The Economic Institutions of Capitalism*[M]. New York: Free Press, 1985.
- [38] Hohnstrom B, Tirole J. Transfer pricing and organizational form[J]. *Journal of Law, Economics & Organization*, 1991, 7(2) : 201—229.
- [39] Anclit R M, Dutta S. Negotiated transfer pricing and division VS. Firmwide Performance Evaluation[J]. *The Accounting Review*, 1999, 74(1) : 87—105.
- [40] Baldenius T, Reichelstein S. Negotiated versus cost based transfer pricing[J]. *Review of Accounting Studies*, 1999, 4(1) : 67—91.
- [41] Baldenius T. Intrafirm trade, bargaining power, and specific investments[J]. *Review of Accounting Studies*, 2000, 5(1) : 27—56.
- [42] Adelberg. A resolving conflicts in intracompany transfer pricing[J]. *Accountancy*, 1986, 98(11) : 86—89.
- [43] Lambert R A. Contracting theory and accounting[J]. *Journal of Accounting & Economics*, 2001, 32(1-3) : 3—88.
- [44] 慕银平, 唐小我, 马永开. 存在外部垄断竞争市场的中间产品转移定价研究[J]. *系统工程理论与实践*, 2003, 23(7) : 44—49.
- Mu Yinping, Tang Xiaowo, Ma Yongkai. Study on the transfer pricing of intermediate product existing external monopoly markets [J]. *Systems Engineering—Theory & Practice*, 2003, 23(7) : 44—49. (in Chinese)
- [45] 汪贤裕, 肖玉明, 钟 胜. 企业内的价格歧视与内部转移定价[J]. *中国管理科学*, 2001, 9(6) : 68—72.
- Wang Xianyu, Xiao Yuming, Zhong Sheng. Price discrimination and transfer pricing in the integrated firm[J]. *Chinese Journal of Managements Science*, 2001, 9(6) : 68—72. (in Chinese)
- [46] Kovac E J, Troy H P. Getting transfer prices right: What belcore did[J]. *Harvard Business Review*, 1989, 67(5) : 148—154.
- [47] Demski J. Cost allocation games[A]. In: S. Moriarty Ed, *Joint Cost Allocations*, Centre for Research[C]. Orman OK, 1981. 142—173.
- [48] Swieringa R J, Waterhouse J H. Organizational views of transfer pricing accounting[J]. *Organizations and Society*, 1982, 7(2) : 149—165.
- [49] Chalos P, Haka S. Transfer pricing under bilateral bargaining[J]. *The Accounting Review*, 1990, 65(3) : 624—641.
- [50] Heavner D L. Allocating Transfer Pricing Authority[R]. Working Paper—Yale School of Management's Economics Research Network, 1999. 1—33.
- [51] Horst T. The theory of the multinational firm: Optimal behavior under different tariff and tax rules[J]. *Journal of Political Economy*, 1971, 79(5) : 1059—1072.
- [52] Gérard M, Godfrid P. Optimal Transfer Pricing Under Acceptance Uncertainty and Risk Aversion[R]. Working Paper, www.google.com, 2001.
- [53] Kant Chander. Minority ownership, deferral, perverse intrafirm trade and tariffs[J]. *International Economics Journal*, 1995, 9

- (1) : 19—37.
- [54] Kant Chander. Multinational firms and government revenue[J]. *Journal of Public Economics*, 1990, 42(2) : 135—147.
- [55] Choi Y K. Transfer pricing, incentive compensation and tax avoidance in a multi division firm[J]. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 1998, 11(2) : 139—164.
- [56] Sansing R. A Model of Transfer Pricing Conflicts Between Revenue Canada and the Internal Revenue Service[R]. Working Paper, Yale University, www.ssrn.com, 1997.
- [57] Halperin R, Srinidhi B. The effects of the U. S. income tax regulations' transfer pricing rules on allocative efficiency[J]. *The Accounting Review*, 1987, 62(8) : 686—707.
- [58] Halperin R, Srinidhi B. U. S. income tax transfer pricing rules for intangibles as approximations of arm's length pricing[J]. *The Accounting Review*, 1996, 71(2) : 61—80.
- [59] Samuelson L. The multinational firm with arm's length transfer price limits[J]. *Journal of International Economics*, 1982, 13(4) : 365—374.
- [60] Kant C. Endogenous transfer pricing and the effects of uncertain regulation[J]. *Journal of International Economics*, 1988, 24(2) : 147—157.
- [61] Smith M J. Ex Ante, Ex post discretion over arm's length transfer prices[J]. *The Accounting Review*, 2002, 77(1) : 161—184.
- [62] Ronen J, Balachandran K R. An approach to transfer pricing under uncertainty[J]. *Journal of Accounting Research*, 1988, 26(4) : 300—314.
- [63] Stoughton N M, Talmor E. A mechanism design approach to transfer pricing by the multinational firm[J]. *European Economics Review*, 1994, 38(2) : 143—170.
- [64] Harris D, Morck R, Slemrod J, Yeung B. *Income Shifting in U. S. Multinational Corporations*[M]. *Studies in International Taxation*, Chicago: University of Chicago Press, 1993.
- [65] Jenkins Genn P, Wright Brian D. Taxation of income of multinational corporations: The case of the U. S. petroleum industry[J]. *Review of Economics and Statistics*, 1975, 57(1) : 1—11.
- [66] Hines James R, Rice Eric M. Fiscal paradise: Foreign tax havens and American business[J]. *Quarterly Journal of Economics*, 1994, 109(1) : 149—182.
- [67] Mansori K S, Weichenrieder A J. Tax competition and transfer pricing disputes[J]. *FinanzArchiv*, 2001, 58(1) : 1—11.
- [68] Elitzur R, Mintz J. Transfer pricing rules and corporate tax competition[J]. *Journal of Public Economics*, 1996, 60(5) : 401—422.
- [69] Schjelderup G, Weichenrieder A. Trade multinationals and transfer pricing regulation[J]. *Canadian Journal of Economics*, 1999, 33(2) : 817—834.
- [70] Bartelsman E J, Beetsma. Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries[J]. *Journal of Public Economics*, 2003, 87(9/10) : 2225—2253.
- [71] Grubert H, Mutti J. Taxes and the division of foreign operating income among royalties, interest, dividends and retained earnings[J]. *Journal of Public Economics*, 1998, 68(3) : 269—290.
- [72] 廖进中, 潘向东. 我国跨国集团转让定价决策研究[J]. *预测*, 2002, (4) : 14—19.
Liao Jinzhong, Pan Xiangdong. A research on transfer pricing decisionmaking of our multinationals[J]. *Forecasting*, 2002, (4) : 14—19. (in Chinese)
- [73] Göx R F. Strategic transfer pricing, absorption costing and vertical integration[J]. *Management Accounting Research*, 2000, 11(3) : 52—67.
- [74] Lodish L M. Applied dynamic pricing and production models with specific application to broadcast spot pricing[J]. *Journal of Marketing Research*, 1980, 17(3) : 203—211.
- [75] Rajan A R, Steinberg R. Dynamic pricing and ordering decisions by a monopolist[J]. *Management Science*, 1992, 38(4) : 240—262.
- [76] Lee H L, Whang S. Information sharing in a supply chain[J]. *Internal. J. Technology Management*, 2000, 20(4) : 373—387.
- [77] Padmanabhan V, Png I P L. Manufacturer's returns policies and retail competition[J]. *Marketing Science*, 1997, 16(1) : 81—94.
- [78] Lode Li. Information sharing in a supply chain with horizontal competition[J]. *Management Science*, 2002, 48(8) : 1196—1212.
- [79] Maguire N. Taxation of Ecommerce: An overview[J]. *International Tax Review*, 1999, 10(5) : 3—12.
- [80] OECD. Committee on Fiscal Affairs. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrators*[R]. Paris: OECD, 1995.

- [81] OECD. Committee on Fiscal Affairs. Electronic Commerce: The Challenge to Tax Authorities and Taxpayers[R]. Turkey Conference Discussion Paper, 1997.
- [82] Abdallah W. A. Global transfer pricing of multinationals and E-commerce in the twentyfirst century[J]. *Multinational Business Review*, 2002, 10(2): 62—71.
- [83] Albert C P, James W T. Global management of technology[J]. *R&T Management*, 1989, 3(1): 32—41.
- [84] Rebecca Henderson. Managing innovation in the information age[J]. *Harvard Business Review*, 1994, 72(1): 100—105.
- [85] Erica Whittaker, Jane Bower D. A shift to external alliances for product development in the pharmaceutical industry[J]. *R&D Management*, 1994, 24(3): 249—260.
- [86] Anon. Pharmaceutical Industry in Japan 1994[M]. Japan: Japan Pharmaceutical Manufacturers Association, 1994.
- [87] Richard G H, Alison L D, Cyndy E L, *et al.* The allocation of resources for R&D in the world's leading pharmaceutical companies[J]. *R&D Management*, 1997, 27(1): 63—77.
- [88] 牡丹清. 药品价格中的“成本黑洞”问题及对策研究[J]. *价格理论与实践*, 2002, 3: 10—11.
Du Danqing. The Cost Black Hole of materia medical price and strategies analysis[J]. *Price: Theory & Practice*, 2002, 3: 10—11. (in Chinese)
- [89] 卢凤霞. 药品价格管理国际比较分析[J]. *价格理论与实践*, 2002, 6: 34—35.
Lu Fengxia. The international comparison analysis of materia medical price management[J]. *Price: Theory & Practice*, 2002, 6: 34—35. (in Chinese)
- [90] Grabowski H, Baster N D. Rivalry in industrial reasearch and development[J]. *The Journal of Industrial Economics*, 1973, 11(3): 203—215.
- [91] Dhebar Anirudh, Neslin Scott A, Quelsh John A. Developing models for planning retailer sales promotions: An application to automobile dealerships[J]. *Journal of Retailing*, 1987, 63(4): 333—364.
- [92] General Motors Corporation. Competition and the Motor Vehicle Industry[R]. Submitter to the Subcommittee on Retailing and Subcommittee on Monopoly of the Select Committee on Small Business of the United States, 1968.
- [93] General Motors Corporation. Competition and the Motor Vehicle Industry[R]. Submitter to the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary of the United States Senate and Included in the Record of the Subcommittee's Hearings on April 10, 1974.
- [94] Tommaso M Valletti, Steffen Hoernig, Pedro Barros. Universal service and entry: The role of uniform pricing and coverage constraints[J]. *Journal of Regulatory Economics*, 2002, 21(2): 169—190.
- [95] Armstrong M. Network interconnection in telecommunications[J]. *The Economic Journal*, 1998, 108(8): 545—564.
- [96] Karatzas I, Shreve S E. *Brownian Motion and Stochastic Calculus*[M]. New York: SpringerVerlag, 1991.
- [97] Karatzas I, Shreve S E. *Methods of Mathematical Finance*[M]. New York: SpringerVerlag, 1998.
- [98] Krarnkov D. On the closure of a family of martingale measures and an optimal decomposition of a supermartingale[J]. *Probability & Application*, 1996, 41(4): 82—89.

Review on study for transfer pricing

MU Yin-ping, TANG Xiao-wo, LIU Ying

School of Management, University of Electronic Science and Technology of China, Chengdu 610054, China

Abstract: In this paper, we summarized the present condition of study for the transfer pricing in intrafirm trade of affiliated enterprise. We divide all researches into two aspects. One aspect is that the researchers consider tax factors in internal trade and the other aspect is that the researches do not consider tax factors. We analyze the drawbacks and limitation for all kinds of transfer pricing strategies, and combing the realism condition put forward the further study direction. At last, the paper discusses the newest development at present and the trend of research in the future of transfer pricing.

Key words: affiliated enterprise; transfer pricing; special-relationship investment; informational asymmetric