

跨国企业集团 转移定价税收监管问题探讨

李岩 牟博佼

转移定价关系到跨国企业集团的利益与国家地区税收分配的关系,是国际税收管理合作的重点。目前通行的“独立交易原则”以及符合该原则的转移定价方法虽有益于防范避税,却可能损害跨国企业集团的协同价值。鉴于此,笔者在借鉴国外在此方面的经验做法及研究成果的基础上,介绍了两套账簿法和公式分配法两种解决措施,并就当前我国对转移定价的税收管理提出了建议。

一、国外对转移定价的税收管理

转移定价被企业利用以实现利润转移的问题很早就引起了西方发达国家税务监管部门的关注。美国和经济合作与发展组织(下称经合组织)是这一方面实践的先驱。

(一) 美国

在转移定价出现后不久的1917年,美国《战时收入法案》就要求跨国企业集团在所控制的有关实体中合理分配应税收入和税收减免。1935年,美国税收政策明确要求企业集团的内部利润分配必须符合“独立交易原则”(ALP),以反映下辖独立经济体真实的应税义务,该原则要求集团内部关联方交易的转移价格应当与相同条件下非关联方交易的价格相同

务,应该适可而止,避免形成路径依赖。

五是发展金融业务需要产业集团加强顶层设计与规划。近年来因巨额亏损而跌落金融陷阱的企业,大都因为集团高层对金融业务警惕性不够,连年盈利形成的“一俊遮百丑”麻痹了对金融风险防范的神经。鉴于此,企业集团应加强顶层设计,对金融业务要建立科学的考评机制,要按照产业集团所能容忍的风险水平获取相应的风险收益,并在制度、技术和系统方面构筑风险“防火墙”,以阻断产业风险与金融风险的蔓延通道。■

(作者单位:中油财务有限责任公司
中国石油化工集团公司信息化管理部)

责任编辑 李卓

(Rectenwald, 2012)。1968年,美国国税局发布的第一套转移定价规则明确了五种类型的内部交易,包括贷款、租借、销售有形资产、转移或使用无形资产、各种商业服务的绩效,并提出了三种基于交易的转移定价方法。1994年,美国国税局发布了新的《国内收入法典》第482条,增加了两种基于利润的转移定价方法。

这五种满足“独立交易原则”的转移定价方法分别是:可比非受控价格法(CUP)、再销售价格法(RPM)、成本加成法(C+),可比利润法(CPM)和利润分割法(PSM)。针对某个具体交易,企业集团须从功能、合同条款、风险等方面分析交易的可比性,应用“最优方法准则”选择一种最合适的方法。

(二) 经合组织

经合组织最早于1979年发布了《转移定价与跨国公司》,然后在1995年又根据美国《国内收入法典》第482条对该文件进行了重新修订,命名为《跨国公司与税务当局转移定价指南》(下称《指南》)。此后,《指南》的内容不断得到扩充,先后包括了对无形资产和服务的转移定价、成本贡献协定以及在共同协定程序下执行预先定价协定等内容。《指南》采纳了美国提出的五种转移定价方法,但是将可比利润法改变为交易净利

参考文献

1. 纳鹏杰,纳超洪. 2012. 企业集团财务管控与上市公司现金持有水平研究. 会计研究, 5
2. 杨乐,徐芳. 2007. 对新会计准则采用资产负债观的思考. 财会月刊, 3
3. 赵文广. 2012. 企业集团产融结合理论与实践. 第2版. 北京: 经济管理出版社

润法(TNMM)。后者关注的焦点是交易可比,而前者则是企业可比。此外,《指南》鼓励跨国企业集团采用基于交易的转移定价方法,并且提出了转移定价方法的选择顺序,依次是可比非受控价格法、再销售价格法、成本加成法、利润分割法、交易净利润法。

二、税收利益与管理利益的冲突

然而,从税收角度对跨国企业集团转移定价的限制却会损害集团的整体利润。假设某跨国企业集团包含一个生产子公司M和一个销售子公司D,两个子公司分别位于不同的国家。子公司M生产一种中间产品,单位生产成本为 c 。集团总部要求子公司D必须向子公司M采购中间产品,进一步加工(比如包装等)后最终在市场上销售。集团总部设定转移价格 tp ,期望子公司之间的内部交易量能够达到集团整体利润最大化的水平。假设子公司M和D所在国家的税率分别为 e_m 、 e_d , p 为该中间产品的外部市场价格。

假设不存在税收差异,即 $e_m=e_d=e$,此时税收不会影响到集团的协调决策。在这样的条件下,要想实现分散决策达到集中决策的效果,企业集团必须使转移价格等于边际生产成本 c 以消除“双边效应”,即当一条供应链中的上、下游企业都要获取一定差价的时候,总的订货量就会低于上下游企业一体化经营时候的水平。此时,子公司D的利润函数结构与集团整体的相同,因此集团会选择使得集团整体利润最大化的最优订货量。

当考虑税收差异时,根据“独立交易原则”,转移定价的取值范围为 $tp \in [c,p]$ 。以集团整体税后利润最大化为目的的转移定价应当设置为:当 $e_d < e_m$ 时, $tp=c$,企业集团将更多的利润保留在位于低税率国家的子公司D之中;当 $e_d > e_m$ 时, $tp=p$,企业集团将更多的利润保留在位于低税率国家的子公司M之中。在这种考虑税收差异的转移定价规则下,可以进一步分析使得集团整体实现协调的最优订货决策与子公司D以自身利润最大化为目的的最优订货决策的异同。当 $e_d < e_m$ 时, $tp=c$,此时子公司D的利润函数与集团整体利润函数相同,因此,子公司D的最优订货量同时也是集团的最优订货量,表明这样的转移定价在实现税后利润最大化的同时也能够实现订货量的协调。但是,当 $e_d > e_m$ 时, $tp=p$,此时,由于“双边效应”的存在,子公司D选择的订货量会低于使集团整体利润达到最优的水平,即,以税后利润最大化为目的的转移定价会使得子公司D选择的内部交易量过低,该转移定价不能实现集团内部的订货协调。

三、兼顾税收利益和管理利益的实践

对于转移定价在实现税后利润最大化和内部激励协调目

的之间会产生冲突的问题,目前业界提出了两种较为可行的解决方案。

一是两套账簿法。既然存在税后利润最大化与激励协调两种目的,那么一个直观的思考就是针对每个目的单独设置一个转移价格,即两套账簿的方法。具体而言,跨国企业集团为实现税后利润最大化的目的而设置的转移价格应当符合“独立交易原则”,而为了实现管理利益最大化的转移价格则用来发挥激励协调的作用。

承接上例,假设以税收利益为目的的转移价格为 tp_1 ,以管理利益为目的的转移价格为 tp_2 ,在两套账簿下, tp_1 的设置规则与只设置一个实现税后利润最大化的转移价格的情形相同。而针对 tp_2 的设置方法,要想使子公司D选择集团整体最优的订货量,则需要消除分散决策的“双边效应”,即令子公司D的边际成本等于集团整体的边际成本。通过分析可知,此时的转移价格为 $tp_2=c+e_m(tp_1-c)$ 。可以看出, tp_2 与 tp_1 之间存在着——对应的关系,这就意味着采用两套账簿法的一般步骤是:首先确定使集团整体税后利润最大化的转移价格 tp_1 ,然后在此基础上调整出能够实现激励协调的转移价格 tp_2 。

笔者认为,两套账簿法具有理论上的可行性,但在实际操作中会遇到一定的障碍,比如跨国企业集团需要付出更高的管理成本以保证两套转移定价系统的运行,而两套账簿也更容易招致税务机关的审查等。事实上,一些调研显示,只有不到20%的跨国企业集团在使用两套账簿法。

二是公式分配法。此方法指的是首先计算全集团整体应纳税收入,然后将其按照一定的分配比例分配到各个子公司的方法(Martini et al., 2012),其基本公式为“马萨诸塞公式”:以各子公司资产、销售额、员工数量作为计算分配比例的基础,依照该比例将集团整体的应税收入分配到各个子公司(Avi-Yonah et al., 2009)。由于公司资产需要定期评估,而以员工数量作为分配基础则会削弱高税率国家(地区)子公司招聘员工的积极性,因此在实践中销售额通常作为计算分配比例的基础(Morse, 2010)。目前对公式分配法进一步研究的焦点在于如何将更为全面的因素纳入到公式之中,以使得分配比例计算的更加准确(Rechtenwald, 2012)。公式分配法目前为美国和加拿大的一些企业集团所采用。

笔者认为,公式分配法与转移定价相结合能够缓解集团在税收利益和管理利益之间的冲突。具体而言,在集团层面应用公式分配法统一分配各子公司应当缴纳的税款,而利用转移定价衡量各个子公司的利润。此时,税率的差异将不再会影响到子公司的最优决策,转移定价就可以单纯为管理目的而设置(Martini et al., 2012)。在解决税收利益和管理利益矛盾方面,公式分配法与两套账簿法的思路相似,都是通过



式分配法在实现税收公平方面比必须符合“独立交易原则”的转移定价简单易行，但是在公式的准确性方面还需要进一步完善。

四、对我国转移定价管理的启示

(一)“独立交易原则”应具有一定的灵活性

参照经合组织的《指南》，我国也出台了相应的关于转移定价的法规条例。《企业所得税法》第41条要求企业与其关联方之间的业务往来必须遵从“独立交易原则”。《企业所得税法实施条例》第110条给出了“独立交易原则”的定义，即“没有关联关系的交易各方，按照公平成交价格 and 营业常规进行业务往来遵循的原则”，而第111条则明确规定我国企业集团适用的转移定价方法包括可比非受控价格法、再销售价格法、成本加成法、交易净利润法、利润分割法，以及其他符合独立交易原则的方法。《特别纳税调整实施办法》第4章给出了每种转移价格的详细计算方法、所适用的交易类型，同时为了贯彻“独立交易原则”，要求企业集团在选用转移定价方法时须从交易资产或劳务特性、交易各方功能和风险、合同条款、经济环境、经营策略五个方面进行可比性分析。此外，三个法规条例还就转移定价涉及到的文档准备、审计流程与惩罚措施、预约定价安排等方面给予了详尽的规定。

由上可见，我国对转移定价的管制强调了税收的公平性，突出了转移定价的税收利益。然而，税务机关应当认识到转移定价内在的税收利益和管理利益之间的矛盾，因此，在应用“独立交易原则”的时候应当赋予其一定的灵活性，不能一味强调完全的“独立”而剥夺转移定价成为集团总部实现内部生

产经营激励协调的重要工具，损害我国企业集团的长远发展。

(二)企业集团应与税务机关加强合作、协商制定转移价格

虽然转移定价的方法具有一定的通用性，但由于不同企业集团在战略定位、产品特征等方面都存在差异，转移价格的具体组成具有一定的特殊性，因此只有充分考虑到每个企业集团自身的特点才有可能制定出兼顾税收利益和管理利益的合理的转移价格。事实上，由于企业在经营环境与自身条件方面存在差异，即使对处于同一行业的企业而言，符合“独立交易原则”的转移定价及其计算方法也不尽相同。本文第二节的分析体现了转移定价确实存在一定的可行区间，这就为预约定价安排提供了可行的商谈空间。虽然预约定价安排不能从本质上消除管理利益与税收利益之间的矛盾，但是企业集团可以利用这样的机会，从企业集团所处行业特点、自身内部交易业务特点、历史渊源等方面寻找合理的理由，使得转移定价在征得税务机关同意的前提下尽可能实现管理利益。同时，税务机关也应当进一步完善预约安排制度。随着交易类型与数量的增多，税务机关需要增强标准化预约定价安排的谈判流程，进一步缩短审批时间，切实保障我国企业集团走出国门之后的税收利益和管理利益。

(三)借鉴国外先进做法

公式分配法与转移定价相结合的方式通过将税收分配集中在集团层面进行，使转移定价只为管理利益最大化单一目标服务，较为有效地解决了两种利益冲突的问题。事实上，目前欧盟正在进行的“共同合并公司税基”提案正是基于公式分配法的思想(Reutenwald, 2012)。在该提案下，所有在欧盟经营的企业集团都只需遵守同一套税收规章制度以计算各自的应税利润，企业集团只需为自身在欧盟的所有经营活动提供一个合并的纳税单据，然后欧盟将汇总的所有企业集团的应税利润的总和按照分配公式再分摊到各个企业集团。该分配公式同时考虑了每个企业集团的销售收入、员工数量、资产价值分别占总体的比例，以相同的权重将三者加权形成每个集团应税利润的分配比例，而欧盟的每个成员国可以应用各自的税率对每个集团分配到的应税利润征税(European Commission, 2011)。“共同合并公司税基”消除了转移定价与应税利润计算的关联，从而使得转移定价专门服务于管理目的，同时，该方式还可使企业集团花费在遵从“独立交易原则”方面的成本降低7%，在另一个欧盟成员国设立子公司相关的税收支出降低62%(European Commission, 2011)。笔者认为这应是我国未来转移定价管理制度发展可以借鉴的重要方法。■

(作者单位：中国矿业大学(北京)管理学院
神华销售集团市场信息研究所)
责任编辑 李卓