

□ 梁 咏

## 跨国公司的转移价格及其防范

据联合国贸易与发展会议《1994年世界投资报告》称,自60年代末以来,全球跨国公司达到了37000家。这些母公司控制着120万家外国分公司(其中不包括众多非股权联系的分公司),其产出占全球产出的1/3,销售量达到48000亿美元,世界贸易的1/3是在跨国公司内部进行的。跨国公司已逐渐成为全球经济一体化的核心,其经济行为对世界的影响越来越大。随着我国社会主义市场经济的发展,改革开放的进一步深化,越来越多的跨国集团争先进入我们这个拥有12亿人口的大市场。为了抵销非法避税对我国造成的损害,防止外汇外流失控,反对外国跨国企业的不公平竞争,在我国建立一整套跨国公司内部转移价格的防范体系,已成为当前急需研究和解决的一个现实课题。

### 一、转移价格及其作用与做法

转移价格(TRANSFER PRICE)又称为划拨价格、内部价格等,是跨国公司内部贸易发展的产物,是跨国公司体系中母公司与子公司、子公司与子公司之间进行内部交易、销售商品和劳务等的价格。这种价格的最大特征是不受市场供求关系的影响,也不是买卖双方在市场上按独立竞争原则来确定的价格,而是根据跨国公司的全球战略目标和谋求最大限度利润的目标,由跨国公司的少数高层人员制定的。

英国跨国公司问题研究专家邓宁在对世界上最大的800家公司进行的一项调查发现,贸易额占世界贸易90%的跨国公司所从事的国际贸易总额的31%是在本公司系统内部进行的。跨国公司的内部贸易不依国际市场供求关系的变化而变化,而是采用转移价格的方式进行。转移价格是跨国公司实现其全球战略的重要策略。众所周知,跨国公司是以争夺全世界的市场和消费者为目的的,跨国公司希望拥有政策上与经营上的统一性、灵活性,享有资源来源和商品销售的全球范围内统一调配的好处。因而转移价格便成为跨国公司实现其全球战略,集中计划控制,在多国范围内统一调配使用人、财、物所不可或缺的有力杠杆。

当前,转移价格的使用范围正在不断扩大。跨国公司利用各国在关税、利率、税制、外汇管制、政治气候、法律环境和经济环境等方面的差异,运用转移价格来实现其全球战略目标和利润最大化。

转移价格的通常作用与做法有:

(一)逃避所得税和关税。各国政府通常是根据公司的利润额来计征所得税的,跨国公司的子公司遍布全球,而各国的所得税率和税则规定不同,因而跨国公司可以利用转移价格将盈利由高税率国家移到低税率国家,从而达到避税的目的。具体方法:一是利用不同国家的税率差

异；二是利用避税港，通过“高进低出”、或“低出高进”，把盈利转移到低税率国家或避税港。逃避关税也有两种常见方法，一是利用区域性关税同盟或国际协定的有关优惠规定；二是在使用计价关税的商品上以偏低的价格发货，减少纳税基数和纳税额。但在使用第二种方法时要综合考虑公司所在国所得税和关税的高低关系。只有在进口国所得税率低于出口国的情况下，降低价格才能既减低关税额，也减低所得税负，达到一箭双雕。若进口国所得税率高于出口国，则使用转移价格对关税的作用与对所得税的作用相悖。这时要考虑哪种税负比较重，以选择高价还是低价。

(二)规避风险。跨国公司在海外从事生产经营，面临着政治、经济、环境和外汇变动等风险。为回避这些风险，跨国公司可以利用转移价格进行规避风险。当公司遇到东道国发生政治动荡并对公司利益有不利影响时，跨国公司可以把容易被充公的物资低价移出，或用高价购买其他子公司的货物，把资金移出东道国；当东道国发生严重的通货膨胀，货币不断贬值时，公司可以利用转移价格把资金兑换成母公司所在国货币汇回国内；跨国公司在海外多个国家直接投资，必须使用多种货币，因而跨国公司要利用内部转移价格来规避风险。例如，预期东道国货币将贬值，可以让子公司增加当地借款并向母公司或位于货币坚挺国的其他子公司提前支付货款；反之，预期东道国货币升值，则可令其减少债务并推迟货款支付。

(三)利润分配与调节。跨国公司为了使其海外新建子公司在竞争中有较高的资信度，以在当地出售股票或债券，筹借资金或谋取信贷，又或者其子公司由于非经营因素影响导致利润率偏低，为保护其积极性，跨国公司往往会利用内部转移价格使子公司在帐面上表现出较高的盈利水平。如果某子公司的利润太高，也会带来许多不利的影 响，东道国政府可能要求重新谈判，或强迫盈利过高的跨国企业出卖部分股票给当地投资者，以分散所有权，并有可能导致新的国有化行动；利润率过高还会引起当地工会、行会的不满，提出增加工资、会费等要求；并且会吸引其他投资者的加入，加剧竞争等等。因此跨国公司要通过内部转移价格来人为地降低子公司的利润以避免这些不利影响。

(四)资金转移调拨。东道国往往对跨国公司从当地子公司调出资金有一定的限制，为了把资金和利润抽出，跨国公司可以利用较高的内部转移价格来发货，将资本、股息调回母公司或其他更有利可图的投资地；跨国公司还可以用高利贷方式，由子公司支付高额利息来调出资金。

(五)逃避东道国的价格控制。东道国对外国公司的产品和劳务价格通常都有一定的限制。当东道国认为外国公司涉嫌“倾销”时，跨国公司可以尽量降低供应给子公司的原材料、零配件等的进口价，以使得其产品的低价变得“合理”，反之当东道国认为跨国企业的产品和劳务的价格过高，涉嫌“暴利”时，跨国公司可以相应调高原材料、零配件的供应价。

(六)获得竞争优势，争夺市场。跨国公司利用内部转移价格，给予海外子公司在原材料、中间产品、低息贷款、服务费、技术转让费等方面的低价扶植，使子公司在当地迅速打开局面，站稳脚跟，并可以利用低价倾销来打败竞争者；此外，母公司还可以用高价收购子公司的产品，为子公司特别是新建子公司变相注入资本，供其扩大生产，获得更多市场占有率。

(七)减轻配额限制。配额限制是国际上常用的非关税壁垒措施。若配额限制是针对产品数量的，那么内部转移价格可影响产品进口的成本；若是针对产品价值的，那么跨国公司在配额一定时，降低价格则可以增加产品实物的进口量。

## 二、各国对转移价格的防范

跨国公司大量使用内部转移价格,使母国和东道国都遭受了许多损失。对母国而言,主要是税收损失;而对于东道国,损失则涉及到税收、国际收支和外汇流失等多方面问题。最突出的受害者就要数哥伦比亚了。哥政府 1972 年对外国子公司的调查表明,它们从母公司进口的产品价格普遍高于国际市场价格,其中药物超过 150%,化工品超过 25%,电器超过 54%。被调查的所有外国企业从内部转移价格中所获得的额外收入相当于它们所公布的利润的 24 倍。由于内部转移价格所造成的经济损失,仅药品一项就等于哥伦比亚所有工业技术部门付出的专利使用费的总和。

针对这种情况,各国政府为了维护自己的国家利益,纷纷制定对策,采取各种限制内部转移价格的措施。

在母国方面,限制跨国公司使用内部转移价格主要目的是为了防止政府的税收流失,因而主要通过制定和修订税收立法,加强包括税务、行政管理在内的各种单边措施,以及签订税收协定、加强各国政府之间合作的双边或多边措施,来防止价格转移的负面影响。为此,应当按正常交易原则或称为独立竞争原则,来核算跨国公司的关联企业交易行为。也就是要求关联企业按照各自没有任何关系的独立企业一样,从事彼此之间的交易。它们在互相销售商品或转让财产时,要按照市场行情来定价;在互相借贷款项时,要按照市场利率来计算利息;在互相提供劳务服务时,要按照市场的标准来收费等等。

税务部门可以根据通过独立竞争原则计算出来的交易价格进行监督。若母公司与子公司之间的交易额高于这个价格,则税务部门即可按照此计算出来的交易价格来相应增加母公司的所得总额,从而提高它的纳税数额。

在东道国方面,尤其是作为发展中国家的东道国,是跨国公司运用内部转移价格的主要受损对象。针对跨国公司在东道国使用内部转移价格的多重目的,因而东道国也相应和采取了多方面的限制措施。

(一)运用比较定价原则,确定公平价格标准。比较定价原则是指在把同行业中某项产品一系列的交易价格和利润率进行比较,如果发现某一跨国公司子公司的进口货价过高或出口货价过低,税务局可以要求按照“公平价格”即“卖给无关的顾客同样商品的价格”定价。

(二)调整税收法则和系统。1. 用“公式分配法”来计算跨国公司子公司的所得税,即按照一定的方式来估算该公司的应税利润,并将该公司与其他公司的利润按一定比例来征收所得税。2. 采取“税收待遇一体化”措施,拉平投入税、产出间接税与所得税等各税种的税率,防止跨国公司利用不同税种之间的税率差异人为地调整某些生产要素的价格来逃税。3. 跨国公司子公司往往通过低额开列出口发票来减少纳税额,这时应先把出口额从总销售额中扣除,再按照“公平价格”计算利润,核算出口应税利润额。这样,即使子公司通过开列低额出口发票来减少出口利润额,仍不能使总税收减少。4. 减少各国的税收差异,使母国与东道国的税率相等或接近。

(三)了解国际市场行情。东道国要密切地留意国际市场的行情变动,设立国家情报中心,收集有关产品的国际市场供求情况,主要的买主和卖主情况以及价格情况、技术性能指标和科技变动情况等,增加公平交易的机会。

(四)加强财务和海关的监督职能。企业的经营状况最终要在财务帐目上反映出来,跨国公

司操纵价格也要利用会计帐目,因此东道国应该建立一整套的涉外审计制度,加强以会计监督为主的全面监管工作,并通过海关检查协助监督。

目前,各国政府为了限制跨国公司随意地使用内部转移价格,均采取种种措施来保护自己的主权利益。如美国的《国内税收法》、英国的《所得税与公司税法》、日本的《税收特别措施法》、以及韩国的《交易定价规则指南》等。我国也于1991年7月1日实施了《外商投资企业和外国企业所得税法》。其中对跨国关联公司的内部转移价格问题规定了原则上的处理措施,但有关的具体法规仍然有待完善。

### 三、内部转移价格在我国

随着改革的深化,开放的扩大,我国已经开始面向世界市场。因此,无论企业或政府都应该对跨国公司的内部转移价格引起足够的重视。对内部转移价格的防范不但有利于维护国家主权利益,保障财政收入,还有利于纠正改革开放政策所产生的一些负面效应。

改革开放以来,到我国投资的外商企业和其投资额都直线上升,生产规模也不断扩大。但外商投资企业的亏损比例却长期居高不下。据有关方面的调查,外资企业申报亏损面普遍在40%以上,有的地区更高达55%以上(如福建省福州市1990年达59.2%)。深圳1987年有涉外工业企业共419家,亏损的139家,高达33%。国家税务局估计我国现有的三资企业中有60%有避税的行为(转自1993年9月18日的《中国财政报》),国家每年因此而流失税收达上千亿元。

寻找和制定限制跨国公司内部转移价格的相应策略已刻不容缓。

1. 借鉴国际上现有的限制措施。如采取独立竞争交易原则、比较定价原则、税收待遇一体化等等。这些是资本主义各国政府经过多年的研究摸索和实践而得出来的方法,我们应该结合我国国情吸收利用。

2. 加强立法。我国的法制建设仍不健全,因此我们应尽快加强在税收、反内部转移价格等方面的立法工作,为反内部转移价格工作提供完整有力的法律根据。

3. 让企业担负起举证责任。我国的诉讼法与世界上大多数国家一样,其一般是由起诉人来举证,由于税务机关、海关等机构很难得到跨国公司的内部财务资料,而各国间的税务情报交换也有许多障碍,因此举证胜诉相当困难和被动。把举证责任转移给企业,让它们来证明自己没有使用内部转移价格,更有利于国家有关机构对跨国公司内部转移价格的监控。

4. 加强财务会计和海关监督。跨国企业的财务会计做帐技巧非常高明,而我国的财会制度刚从僵化的计划体制中脱离出来,尚且很幼稚和不完善,对西方的财会制度也不甚了解。因此,我们要加强对财会制度的改革步伐,尽量与国际惯例相接轨,并深入研究和熟悉资本主义的财会制度。在必要时,可以与国外的财务审计公司、机构或会计事务所合作查帐,授权海关在发现跨国公司的进出口货物价格有异时能对其货物重新估价和征税。

5. 提高合资、合作企业里中方经营者的经营和业务水平。在许多合资、合作企业中,外方常常利用我方代表对业务的不熟悉、经营水平较低、对国际市场行情不了解的空子,控制产品外销权,利用内部转移价格来转移利润,或者高价购入原材料、零部件,或低价出售成品,使我们遭受了巨大的损失。因此,我国要努力提高中方经营代表的业务能力,了解产品市场行情,积极参与进出口产品的定价过程;同时还要努力开拓新的外销渠道,减少对外方的依赖。

(作者系广东省中振投资有限公司高级经济师,单位邮编为510098)