

不同控股比例下的国际转移定价模型*

胡松华,周 韬

(中山大学岭南学院,广州 510275)

摘 要:转移价格在跨国企业的国际经营活动中起着重要的作用。本文从企业税负驱动机制的微观层面上,扩展国际转移定价的理论模型,深入分析在不同控股比例和红利分配率情况下转移价格的理性选择;并且运用模拟方法,揭示不同变量条件下的最优转移价格策略。

关键词:转移价格;跨国经营;跨国公司;定价模型

一、问题的提出

国际转移价格是跨国企业内部母子公司或子公司之间转让产品、劳务和技术所采用的交易价格。合理使用转移价格,可以降低跨国经营风险、减少企业税负、提高经济效益。因此,转移价格成为跨国公司在全球范围内优化配置资源、获取最大税后利润的一种特殊的经营管理手段。

随着中国经济实力的不断增强,有比较优势的企业逐步采取“走出去”的对外投资战略,形成了一大批中国的跨国企业。目前中国对外直接投资企业累计超过 1 万家,资本输出业务已扩展到 160 多个国家和地区。尽管有了长足发展,中国的跨国企业基本上还处于成长的初级阶段,很有必要借鉴国外跨国企业的经营方法来提升自己的竞争力。合理运用转移价格则是跨国经营中值得学习和研究的一项内容。

合资企业是跨国公司进行国际化经营的一种主要形式。由于超过 70% 的中国对外直接投资采用合资企业的方式,所以,在不同控股比例的情况下如何选择转移定价策略,就成为一个具有理论意义的现实问题。本文将转移价格作为一种企业税负驱动机制,拟以较有影响的郝斯特(Horst)和康特(Kant)的理论框架为基础,构建跨国控股经营的转移定价模型,深入分析在不同控股比例和红利分配率情况下如何选择转移价格,并且运用模拟(Simulation)方法,揭示不同变量条件下的最优转移价格策略,以期为中国跨国公司合理运用转移价格提供一种严谨的分析模式和具有参考价值的估算方程。^[1-3]

二、跨国企业转移价格的研究综述

近些年来,国际转移价格成为跨国经营研究领域的热点问题,国内外学者发表了大量的学术论文。比如说,Borkowski(2001)、潘向东与廖进中(2001)、王宗光(2002)、Clausing(2003)、Bartelsman & Beetsma(2003)、Eldenburger & Pickering(2003)等从不同的角度探讨了跨国公司运用转移价格的特点和性质及其在国际经贸活动中不可忽视的作用和影响。^[4-9]

跨国公司转移价格的早期理论研究兴起于 20 世纪 70 年代初期,代表作是郝斯特(Horst, 1971)^[1]的“跨国公司理论:不同关税和税收规则下的最佳行为”,和考比松(Copithorne, 1971)^[10]的“国际企业转移价格和政府对策”。郝斯特在他的论文里建立了关于水平型跨国公司的转移价格模型,该模型分析一个

* 本文研究受广东省自然科学基金资助(项目编号:04009751)。

【作者简介】

胡松华,留美经济学博士,中山大学岭南学院副教授,硕士生导师;研究方向:跨国企业、国际商务。

周韬,中山大学工商管理硕士;研究方向:跨国企业管理。

不完全竞争企业在两个不同国家同时经营同一种产品时,进行的内部定价策略选择:跨国企业通过比较母子公司所在国家之间的关税和所得税率差别,进行跨国之间的集团内部交易,采用可能实现的最高或最低转移价格,以控制税前收益在不同国家的确认,达到税后利润最大化的目的。而转移价格的上限和下限是“外生变量”,即,由企业外部因素所决定,最高转移价格为所在国公开市场的价格,最低转移价格为边际生产成本。与郝斯特不同的是,考比松建立了垂直型跨国公司的转移价格模型。随后,萨缪尔森(Samuelson, 1982)和伊丁(Eden, 1985)论证了转移价格上下限的“内生性”,即,跨国公司可以通过调整转移定价策略影响销售,从而导致生产成本和公开市场价格的变化,这种变化的调节服从跨国公司效益最大化的需要。^[11-12]后来,普鲁萨(Prusa, 1990)探讨了在信息不对称情况下最优转移价格的决策;威德(Vidal, 2001)则将转移价格作为决策变量引入全球供应链模型,阐述了转移价格在国际物流管理中的作用。^[13-14]

虽然上述的这些研究各有创新之处,却有一个共同点,它们都假设外国子公司为跨国公司独资拥有。尽管这种假设有一定的依据,但它忽略了跨国公司常常采用合资和其它控股形式进行跨国经营的情形。在这方面有突破的是康特(Kant, 1989, 1995),他将跨国公司对海外子公司的所有权比例纳入转移定价的分析模型,进一步阐述了最优转移价格的多种参数条件。^[2-3]在他的模型里,股权比例是决定转移价格的一个重要因素,企业在只拥有部分子公司所有权的情况下会倾向于将海外子公司的利润向母公司转移,而转移价格成为跨国公司获取国外子公司利润的一个强有力的杠杆。尽管康特的理论模型向现实迈进了一大步,它还存在两个不足之处:一是没有考虑国外子公司的红利支付率,红利分配率影响实际有效所得税率,从而决定跨国公司所必须实际支付的税额。跨国公司在不同国家之间转移利润的主要目的是为了避免支付较高的实际有效所得税。当国外子公司的利润在跨国公司的总利润中占较高比例时,红利分配率更是具有举足轻重的作用;二是纯逻辑分析而没有运用数据来验算,使理论模型显得过于抽象,并使其现实意义显得十分模糊。为了弥补以上两点缺陷,本文试图将子公司的红利分配比率引入转移价格的理论模型,综合分析所得税率、关税税率、子公司股权比例、以及红利支付率对于选择最佳转移价格的影响,并通过数据模拟,客观地揭示转移价格理论模型的应用原理。

三、扩展的跨国公司转移价格模型

一家水平型跨国公司同时在两个不同国家内经营同种产品,并具有一定程度的市场影响力。母公司在国家1生产、子公司在国家2生产该产品。母公司的部分产品在国内销售,其余部分以转移价格出口给其海外子公司,在国家2进行销售。为便于分析,假设国家1和国家2的货币单位等值,该跨国公司的客户或消费者对其销售的商品不能够在国与国之间进行套利。

该跨国公司在国家1和国家2的经营利润分别如下:

$$\pi_1 = R_1(Y_1) - C_1(Y_1 + m) + pm \quad (1)$$

$$\pi_2 = R_2(Y_2 + m) - C_2(Y_2) - (1 + \tau)pm \quad (2)$$

上式中, π_1, π_2 分别表示跨国公司在母国1和东道国2的经营利润; m 表示母公司向子公司出口的产品数量; R_1, R_2 分别表示跨国公司在母国和东道国的营业性收益,它们分别为母国销售量(Y_1),东道国销售量($Y_2 + m$)的函数; C_1, C_2 分别表示跨国公司在母国和东道国的生产成本,它们分别是母国生产量($Y_1 + m$)、东道国生产量 Y_2 的函数; p 代表母公司销售产品给其海外子公司所制定的转移价格; τ 表示东道国对于跨国公司产品的进口关税税率。

同时,根据经济学边际收益递减及边际成本递增原理,可以设定: $R_i' > 0, R_i'' < 0, C_i' > 0, C_i'' > 0$ 。在此, $i=1$ 或 2 。

在没有国外课税扣除(tax credits)的情况下,跨国公司的遣返利润将会被重复征税,它的全球净利润为:

$$\pi = (1 - t_1) \pi_1 + (1 - t_1)(1 - t_2)r k\pi_2 + (1 - t_2)(1 - r)k\pi_2 \quad (3)$$

上式中, t_1 、 t_2 分别表示跨国公司在母国 1 和东道国 2 的公司所得税率; r 表示国外子公司的红利支付率, $0 \leq r \leq 1$; k 代表跨国公司在外国子公司的控股比例。如果股权分散, 股东人数众多, 在一个企业拥有 10% 的股份就可能掌握该企业的管理决策权。因此, $1/10 \leq k \leq 1$ 。

一般而言, 一国政府对本国公民、法人的海外收入避免重复征税, 所以, 在实际遣返利润的计算中必须考虑课税扣除, 并且可以假设母国和东道国都不存在对跨国公司的海外收入进行重复征税的情况。另外, 由于无论母公司还是海外子公司只有在账面显示赢利的时候才缴纳税款, 因此, 我们在讨论时可设 $\pi_i \geq 0$ 。

按照国际惯例, 东道国基于限制偷税漏税的考虑, 对外国跨国公司在本国境内取得的消极投资收入普遍征收预提税 (withholding tax), 税率一般在 10% ~ 20% 之间。由此可知, 跨国公司在国家 2 的海外子公司不仅要按经营利润向东道国缴纳公司所得税, 其返回母公司的股东红利还要向东道国缴纳预提税, 即, 国外子公司的实际有效税率包含了公司所得税率、课税扣除和预提税率等因素。具体来说, 如果预提税率为 t_w , 对于从东道国遣返利润的每一元, 子公司的实际承担的税负或实际有效税率是:

$$T_2 = t_2 + t_w(1 - t_2)$$

如果 $t_1 > T_2$, 子公司遣返利润的实际税负则为 t_1 。那么, 等式 (3) 可写作:

$$\pi = (1 - t_1) \pi_1 + [1 - \max(t_1, T_2)]rk\pi_2 + (1 - t_2)(1 - r)k\pi_2 \quad (4)$$

由于相关税率的差异不确定, 所以, 存在 $t_1 > T_2$ 和 $t_1 \leq T_2$ 两种情形如下:

(1) $t_1 > T_2$: 此时母国公司所得税率高于东道国实际有效税率, 跨国公司在母国出现抵减课税扣除不足。也就是说, 国外子公司在向东道国缴纳所得税及预提税之后, 其返回母国的税后红利可以获得的课税扣除额为 $T_2rk\pi_2$, 但由于课税扣除额小于遣返红利所必须缴纳的母国公司所得税额 ($t_1rk\pi_2$), 抵减课税扣除之后的遣返红利余额还必须缴纳母国的公司所得税。因此, 等式 (4) 此时变为:

$$\pi = (1 - t_1) \pi_1 + (1 - t_1)rk\pi_2 + (1 - t_2)(1 - r)k\pi_2 \quad (5)$$

由上式得到:

$$\pi = [\pi_1 + rk\pi_2 + (1 - r)k\pi_2] - [t_1\pi_1 + t_1rk\pi_2 + t_2(1 - r)k\pi_2] \quad (6)$$

为了表述其经济含义, 等式 (6) 可写成:

$$\pi = [\pi_1 + rk\pi_2 + (1 - r)k\pi_2] - [t_1\pi_1 + t_1rk\pi_2] + T_2rk\pi_2 - [T_2rk\pi_2 + t_2(1 - r)k\pi_2] \quad (7)$$

该式表示:

税后总利润 = [税前总利润] - [母国对母公司利润和子公司遣返红利的征税]
+ 遣返红利的课税扣除 - [东道国对子公司的全部征税]

整理等式 (7), 可以得出跨国公司的税后总利润为:

$$\pi = (1 - t_1) \pi_1 + [1 - t_1r - t_2(1 - r)]k\pi_2 \quad (8)$$

(2) $t_1 \leq T_2$: 此时母国税率低于或等于东道国实际有效税率, 国外子公司在缴纳东道国的所得税及预提税之后, 返还母国的海外税后红利无须再承担母国税负, 在母国可以获得的课税扣除额为 $t_1rk\pi_2$ 。因此, 由等式 (4) 所表述的跨国公司的税后总利润此时变为:

$$\pi = (1 - t_1) \pi_1 + (1 - T_2)rk\pi_2 + (1 - t_2)(1 - r)k\pi_2 \quad (9)$$

上式可写为:

$$\pi = [\pi_1 + rk\pi_2 + (1 - r)k\pi_2] - [t_1\pi_1 + T_2rk\pi_2 + t_2(1 - r)k\pi_2] \quad (10)$$

整理等式 (10), 可以得出:

$$\pi = (1 - t_1) \pi_1 + [(1 - t_2) - t_w(1 - t_2)r]k\pi_2 \quad (11)$$

四、转移价格策略的最优选择

最佳转移价格是使跨国公司的税后总利润最大化。运用解决最优化问题的经济数学方法，可以分析所得税率、关税税率、控股比例，以及子公司红利支付率对于转移价格选择的影响。

(1) $t_1 > T_2$

跨国公司的税后总利润为等式(8),对转移价格 p 求导,得出 A 公司转移价格的边际净利润贡献如下:

$$\pi_p = (1 - t_1)m - km(1 + \tau)[1 - t_1r - t_2(1 - r)] \quad (12)$$

上式表示跨国公司的税后总利润 π 如何随着转移价格 p 的不同而变化,所以,它对于转移价格的决策具有重要的参考价值。

推论 1:如果子公司为独资企业、子公司的利润作为红利全额分配,即, $k=1, r=1$,那么,等式(12)变为: $\pi_p = -(1 - t_1)m\tau < 0$ 。显然,随着转移价格的增加,跨国公司的税后利润会减少。在这种情况下,无论税率的差异如何,最佳策略是选择最低转移价格(LTP)。由于国际上广泛接受的最低转移价格为边际生产成本,因此, $LTP \geq C_1'$ 。

推论 2:如果子公司为控股企业、子公司的赢利作为红利全额分配,即, $1/2 \leq k < 1, r=1$,那么,等式(12)变为: $\pi_p = (1 - t_1)m[1 - k(1 + \tau)]$ 。当 $k(1 + \tau) < 1$ 时, $\pi_p > 0$ 。在这种情况下,如果母国公司所得税率高于东道国实际有效税率,那么,跨国公司的最佳转移价格是最高转移价格,即,公司外部市场的公平价格。这时,采用低转移价格对跨国公司不利,因为,低转移价格会使子公司获得较多的利润,而这些利润将由拥有 $(1 - k)$ 剩余股权的国外股东分享。在这里,两国公司所得税率的差异对于转移价格策略的选择没有影响。

推论 3:如果子公司为相对控股公司、红利分配率可变,即, $1/10 \leq k \leq 1/2, 0 \leq r \leq 1$,那么,等式(12)可写成:

$$\pi_p = (1 - t_1)m\{1 - k(1 + \tau)[1 - t_1r - t_2(1 - r)] / (1 - t_1)\}$$

这时的转移价格策略为:

当 $k(1 + \tau)\psi < 1$ 时, $\pi_p > 0$, 选择高转移价格;

当 $k(1 + \tau)\psi > 1$ 时, $\pi_p < 0$, 选择低转移价格;

当 $k(1 + \tau)\psi = 1$ 时, $\pi_p = 0$, 可任选转移价格。

上式中, $\psi = [1 - t_1r - t_2(1 - r)] / (1 - t_1)$, 它表示红利分配率对于转移价格的影响。如果子公司的利润全额分配给股东时, $r=1, \psi=1$, 等式(12)显示, $\pi_p > 0$, 跨国公司的最佳策略是选择高转移价格。如果子公司的利润不全额分配,那么,转移价格策略取决于 $k(1 + \tau)\psi$ 的数值。

(2) $t_1 \leq T_2$

跨国公司的税后总利润为等式(8),对转移价格 p 求导,得出 A 公司转移价格的边际净利润贡献如下:

$$\pi_p = (1 - t_1)m\{1 - (1 + \tau)k[(1 - t_2) - \tau tw(1 - t_2)] / (1 - t_1)\} \quad (13)$$

上式表示当母国税率不高于东道国实际有效税率时,转移价格与其它变量相互作用对跨国公司税后总利润产生的影响,因此,它对于转移价格的选择也有着具体的指导意义。以下运用上式探讨几种较为现实的情况:

推论 4:如果子公司为独资企业、子公司的赢利全额作为红利分配,并且没有预提税,即, $k=1, r=1, tw=0$, 等式(13)简化为:

$$\pi_p = (1 - t_1)m[1 - (1 + \tau)(1 - t_2) / (1 - t_1)]$$

由此可知,当 $(1 + \tau)(1 - t_2) / (1 - t_1) > 1$ 时,或 $\tau > (t_2 - t_1) / (1 - t_1)$ 时, $\pi_p < 0$ 。

这是郝斯特原理:在独资、没有预提税、子公司不保留利润的情况下,假定关税税率大于相对所得税率的差异,低转移价格为最优策略。

推论 5:如果子公司为控股企业、子公司的赢利全额作为红利分配,即, $1/2 < k < 1, r=1$, 等式(13)

可写为：

$$\pi_p = (1-t_1) m [1 - k(1+\tau)(1-T_2)/(1-t_1)]$$

显然，当 $k(1+\tau)(1-T_2)/(1-t_1) < 1$ 时， $\pi_p > 0$ 。也就是说，由于国外子公司是控股企业 ($1/2 < k < 1$)，而非独资企业，若 $k(1+\tau)$ 小于 $(1-t_1)/(1-T_2)$ ，跨国公司就有必要采用高转移价格来降低子公司的赢利，从而减少国外股东所获得的利润。

推论 6：如果子公司为相对控股公司、红利分配率可变， $1/10 \leq k \leq 1/2$ ， $0 \leq r \leq 1$ ，那么，根据式 (13)：

当 $\Phi < 1$ 时，采用高转移价格；相反，则采用低转移价格。

上式中， $\Phi = (1+\tau)k[(1-t_2) - rtw(1-t_2)]/(1-t_1)$ 。在这里，红利分配率之所以影响转移价格是因为存在预提税。并且，由于 $-rtw(1-t_2)$ 会降低 Φ 的值，所以红利分配率的作用偏向于选择高转移价格。这种作用不难理解，因为任何遣返回母公司的利润不仅要支付东道国的公司所得税，而且要扣除预提税，再加上母国对于课税扣除额的限制，在东道国交付的一应税款不能在母国获得全额抵减，跨国公司有必要采用高转移价格来减少在东道国支付的税款。

五、转移价格模型的模拟应用

假设 A 和 B 分别为同一跨国企业的母公司和子公司，A 以每个 8 美元的成本生产 10 万个电子元件，销售给位于另一国家的 B，然后，B 以每个 20 美元的价格销售给包销商。A 国所得税率 $t_1 = 40\%$ ，B 国所得税率 $t_2 = 20\%$ ，预提税率 $tw = 15\%$ ，B 必须支付 10% 的从价关税，该关税按照发票价（即，转移价格）征收，在其它情况不变时，该跨国企业采用不同转移价格所获得的利润会有显著的差异。不同转移价格对企业税后利润的边际影响，集中反映在 π_p 值的正负上。如果 $\pi_p > 0$ ，税后利润随转移价格的提高而增加；反之， $\pi_p < 0$ 则表明税后利润随转移价格的提高而减少。

表 1，表 2 分别给出 $t_1 > T_2$ ， $t_1 \leq T_2$ 情况下，分别依据模型 (12)、(13) 所得的上述水平型跨国企业母子公司之间转移价格对企业总体税后利润的边际贡献随控股比例和红利分配率的不同而变动的情况。

表 1 水平型跨国企业在 $t_1 > T_2$ 时转移价格的边际贡献变化 (单位：1000)

<div> <div>控股比例 $k(\%)$</div> <div>红利分配率 $(\%)$</div> </div>										
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
0	51.20	42.40	33.60	24.80	16.00	7.20	-1.60	-10.40	-19.20	-28.00
10	51.42	42.84	34.26	25.68	17.10	8.52	-0.06	-8.64	-17.22	-25.80
20	51.64	43.28	34.92	26.56	18.20	9.84	1.48	-6.88	-15.24	-23.60
30	51.86	43.72	35.58	27.44	19.30	11.16	3.02	-5.12	-13.26	-21.40
40	52.08	44.16	36.24	28.32	20.40	12.48	4.56	-3.36	-11.28	-19.20
50	52.30	44.60	36.90	29.20	21.50	13.80	6.10	-1.60	-9.30	-17.00
60	52.52	45.04	37.56	30.08	22.60	15.12	7.64	0.16	-7.32	-14.80
70	52.74	45.48	38.22	30.96	23.70	16.44	9.18	1.92	-5.34	-12.60
80	52.96	45.92	38.88	31.84	24.80	17.76	10.72	3.68	-3.36	-10.40
90	53.18	46.36	39.54	32.72	25.90	19.08	12.26	5.44	-1.38	-8.20
100	53.40	46.80	40.20	33.60	27.00	20.40	13.80	7.20	0.60	-6.00

表 1 反应了水平型跨国企业在 $t_1 > T_2$ 时转移价格的边际贡献变化。

转移货物数量 $m=100,000$ 件

红利分配率 $0 \leq r \leq 1$ ，A 公司对 B 公司控股比例 $0 \leq k \leq 1$

A 国所得税率 $t_1 = 40\%$ ；B 国所得税率 $t_2 = 20\%$ ；预提税率 $tw = 15\%$

B 国实际有效税率 $T2 = [20\% + 15\% (1 - 20\%)] = 32\%$

B 国进口税率 $\tau = 10\%$ 。

(1) 对应表 1 ($t1 > T2$) 中跨国公司总体税后利润的变动, 我们有以下推断:

1. 当 k 小于约 70% 时, 无论红利分配率 r 的取值如何变动, $p > 0$, 即, 税后利润随转移价格的提高而增加, 最佳策略显然是采用最高转移价格。

2. 当 $k=70\%$, r 小于约 10% 时, $p < 0$, 税后利润随转移价格的提高而减少, 所以, 应当制定最低转移价格; 当 r 大于 10% 时, $p > 0$, 选择最高转移价格;

3. 当 $k=80\%$, r 小于 60% 时, 选择最低转移价格; r 大于 60% 时, $p > 0$, 采用最高转移价格;

4. 当 $k=90\%$, r 小于约 90% 时, 使用最低转移价格; $r=1$ 时, $p > 0$, 最佳转移价格是实施最高转移价格, 即, 公司外部市场的公平价格;

5. 当 $k=1$ 时, 无论红利分配率 r 的取值如何变动, $p < 0$, 最佳策略是选择最低转移价格, $LTP=C1'$, 即, 最低转移价格为边际生产成本;

以上是在 A 国所得税率高于 B 国实际有效税率 ($t1 > T2$) 情况下的转移价格选择。接下来看看与此相反情况下的转移定价:

表 2 水平型跨国企业在 $t1 \leq T2$ 时转移价格的边际贡献变化

转移货物数量 $m=100,000$ 件

红利分配率 $0 \leq r \leq 1$; A 公司对 B 公司控股比例 $0 \leq k \leq 1$

A 国所得税率 $t1 = 20\%$; B 国所得税率 $t2 = 25\%$; 预提税率 $tw = 20\%$

B 国实际有效税率 $T2 = [25\% + 20\% (1 - 25\%)] = 40\%$

B 国进口税率 $\tau = 10\%$ 。

表 2 水平型跨国企业在 $t1 \leq T2$ 时转移价格的边际贡献变化 (单位: 1000)

控股比例 $k(\%)$	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
红利分配率 $r(\%)$										
0	71.75	63.50	55.25	47.00	38.75	30.50	22.25	14.00	5.75	-2.50
10	71.92	63.83	55.75	47.66	39.58	31.49	23.41	15.32	7.24	-0.85
20	72.08	64.16	56.24	48.32	40.40	32.48	24.56	16.64	8.72	0.80
30	72.25	64.49	56.74	48.98	41.23	33.47	25.72	17.96	10.21	2.45
40	72.41	64.82	57.23	49.64	42.05	34.46	26.87	19.28	11.69	4.10
50	72.58	65.15	57.73	50.30	42.88	35.45	28.03	20.60	13.18	5.75
60	72.74	65.48	58.22	50.96	43.70	36.44	29.18	21.92	14.66	7.40
70	72.91	65.81	58.72	51.62	44.53	37.43	30.34	23.24	16.15	9.05
80	73.07	66.14	59.21	52.28	45.35	38.42	31.49	24.56	17.63	10.70
90	73.24	66.47	59.71	52.94	46.18	39.41	32.65	25.88	19.12	12.35
100	73.40	66.80	60.20	53.60	47.00	40.40	33.80	27.20	20.60	14.00

(2) 对应表 2 ($t1 \leq T2$) 中跨国企业总体税后利润的变动, 可以得知: 除了 $k=1, r=0$ 和 $k=1, r=10$ 两种情形外, 转移价格的边际贡献都为正数, 即, $p > 0$, 最佳的策略是选择最高转移价格。实际上, 更精确的计算显示:

当 $k=1, r < 20\%$ 时, $p < 0$, 最佳策略是采用最低转移价格;

当 $k=1, r > 20\%$ 时, $p > 0$, 选择最高转移价格;

当 k 略低于 100% 时 (精确地说, $k < 97\%$), 无论红利分配率 r 的取值如何变动, $p > 0$, 最佳策略是采用最高转移价格。

简而言之，如果 $t_1 > t_2$ ，只有在 B 公司是独资拥有，并且，B 公司的红利分配相当少（ r 小于 15%）时，低转移价格才成为最佳策略。

六、结 语

中国企业在“走出去”的过程中如何实施转移价格是一个具有挑战性的实际国际经营问题。本文从企业税负驱动机制的微观层面上，探讨了在不同控股比例和红利分配率的情况下最优转移价格的策略选择，通过扩展现有转移价格的理论框架，综合比较多种基本因素对转移价格的影响，探讨制定和实施最优转移价格的不同变量条件，试图为有效利用转移价格提供具有借鉴意义的企业决策模型。当然，国际商务活动的复杂性需要企业权衡税负以外的战略因素，系统考虑内外部环境制订好转移价格，有利于中国企业成功地进行跨国经营活动，在国际竞争中获取更大的市场空间和自由度。

参考文献：

- [1] Horst, T. (1971). The theory of the multinational firm: Optimal behavior under different tariff and tax rules. *Journal of Political Economy*, 79, 1059-1072.
- [2] Kant, C. (1989). Foreign subsidiary, transfer pricing and tariffs. *Southern Economic Journal*, 162-169.
- [3] Kant, C. (1995). Minority ownership, deferral, perverse intrafirm trade and tariffs. *International Economic Journal*, 9(1), 19-37.
- [4] Borkowski, S. C. (2001). Transfer pricing of intangible property: Harmony and discord across five countries. *The International Journal of Accounting*, 36(3), 349-374.
- [5] 潘向东，廖进中. 转移价格、转让定价规则与所有权结构[J]. 涉外税收，2001（6）.
- [6] 王宗光. 关于建立跨国公司转移价格监控体系的几点设想[J]. 国际贸易问题，2002（10）.
- [7] Clausing, K. A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87 (9-10), 2207-2223.
- [8] Bartelsman, E. J. & Beetsma, R. M. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, 87(9-10), 2225-2252.
- [9] Eldenburg, L. & Pickering, J. (2003). International income-shifting regulations: Empirical evidence from Australia and Canada. *The International Journal of Accounting*, 38(3), 285-303.
- [10] Copithorne, L. W. (1971). International corporate transfer prices and government policy. *Canadian Journal of Economics*, 3, 324-341.
- [11] Samuelson, L. (1980). The multinational firms with arm's length transfer price limits. *Journal of International Economics*, 13, 365-374.
- [12] Eden, L. (1983). Transfer pricing policies under tariff barriers. *Canadian Journal of Economics*, 4, 669-685.
- [13] Prusa, T. J. (1990). An incentive compatible approach to the transfer pricing problem. *Journal of International Economics*, 28, 155-172.
- [14] Vidal C. J. & Goetschalckx, M. (2001). A global supply chain model with transfer pricing and transportation cost allocation. *European Journal of Operational Research*, 129(1), 134-158.

A model of international transfer pricing under different shareholdings

HU Song-hua, ZHOU Tao

Abstract: Transfer pricing plays an important role in global operations of the multinational enterprises. From the microeconomic perspective of the tax-motivated mechanism, this paper extends the theoretical model of international transfer pricing. An analysis is made on the rational selection of transfer prices under different shareholdings and dividend payout ratios. Furthermore, a simulation method is used to shed light on the optimal transfer pricing strategy under various circumstances.

Key words: transfer pricing; multinational operation; multinational enterprises; pricing model

（责任编辑：Echo）