

成本优势、转移价格与跨国公司内部贸易形式

张友仁

(浙江商学院经济学院, 浙江 杭州310035)

摘要:分析了在相关国家的公司所得税和进口关税既定的条件下,相对成本优势和转移价格是如何决定跨国公司内部贸易形式选择的。

关键词:成本优势;转移价格;公司内部贸易形式

中图分类号:F276.7

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2003)07(s)-107-02

1 问题的提出

跨国公司是当今世界国际贸易和投资的重要主体。据统计,2001年全球6.3万多家跨国公司的年销售额超过14万亿美元,控制了全球产出的近50%、世界贸易的60%和技术转让的70%。就贸易形式而言,跨国公司贸易具有公司内部贸易与外部贸易之分。

跨国公司内部贸易是指在跨国公司体系内部成员企业之间相互提供产品和服务的交易。其实质就是将外部市场内化于企业组织。它在世界贸易中占据日益重要的地位。据联合国贸易与发展会议发布的《95世界投资报告》统计,1993年,公司内部贸易的市场规模为1.63亿美元,相当于世界贸易量的1/3。近10年来,跨国公司内部贸易市场扩大了1倍多,且有继续扩大的趋势。

对于内部贸易原因的一般解释是:满足跨国公司生产体系对中间产品的特定需求;维持技术垄断;利用转移价格达到回避价格管制、逃避征税和外汇管制、占领市场等特定目标;节约交易费用。然而,迄今为止,理论上对于跨国公司内部贸易形式(垂直型、水平型和混合型)的选择缺乏具有说服力的解说。本文旨在探讨成本优势和转移价格对跨国公司如何选择内部贸易形式——水平型、垂直型和混合型——的影响。

2 模型的建立

假设1家跨国公司分别在H和F设有1家母公司和1家子公司。母公司同时生产1种最终产品和1种用于生产该产品的中间产品。子公司只生产同一种最终产品,其中间产品既可以从母公司进口,也可以在东道国外部市场采购。母公司可以选择向子公司只出口最终产品、只出口中间产品或同时出口最终产品和中间产品。同时假设母公司所生产的所有最终产品仅供出口,即不在母国市场销售最终产品,子公司在东道国是独家经营(见图1)。

该跨国公司对内部贸易形式的选择会产生3种可能的结果:①只进行中间产品内部交易,成为1家垂直型跨国公司;②只进行最终产品内部交易,成为1家水平型跨国公司;③同时进行中间产品和最终产品的内部交易,成为一家混合型贸易的跨国公司。

设该子公司最终产品的需求函数的反函数和收入函数分别为:

$$P=P(X), P' \phi 0 \quad (1)$$

$$R(X)=PX, R' \phi 0, R'' \pi 0 \quad (2)$$

其中: X 为在东道国的总销售量, P 为在东道国的最终产品销售价格, R 为在东道国的最终产品销售收入。

令 X_F 为子公司的最终产品产量, X_H 为子公司从母公司进口的最终产品产量,则

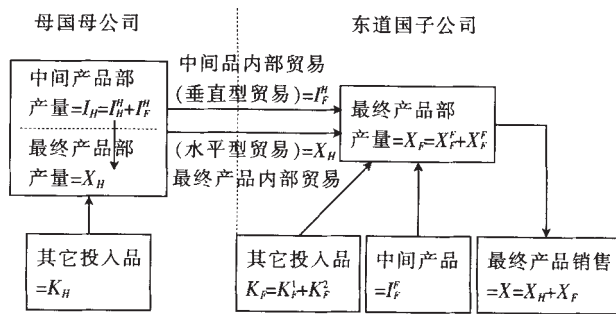


图1 跨国公司模型

$$X = X_F + X_H \quad (3)$$

令 X_F^H 为子公司利用在东道国采购的中间产品生产的最终产品产量, X_H^H 为子公司利用从母公司进口的中间产品生产的最终产品产量,则

$$X_F = X_F^F + X_F^H \quad (4)$$

假定生产最终产品需要使用“中间产品” I 和“其它投入品” K (非贸易品),生产1个单位的最终产品需分别使用1个单位 I 和 K ,并且生产最终产品的规模收益不变,则我们可以得出

$$X_H = I_H^H + K_H \quad (5)$$

$$X_F = X_F^F + X_F^H = (I_F^F + I_F^H) + (K_F^F + K_F^H) \quad (6)$$

其中: I_H^H 为母公司生产最终产品 X_H 所使用的中间产品数量, K_H 为母公司生产最终产品 X_H 所使用的其它投入品数量, I_F^H 为子公司生产最终产品 X_F^H 所使用的从母公司进口的中间产品数量, I_F^F 为子公司生产最终产品 X_F^F 所使用的在东道国采购的中间产品数量, K_F^H 为子公司

生产最终产品 X_F 所使用的其它投入品数量, K_F^* 为子公司生产最终产品 X_F^* 所使用的其它投入品数量。结果是母公司生产的中间产品总量为 $I_H = I_H^* + I_F^*$, 子公司用于生产最终产品 X_F 的其它投入品数量为 $K_F = K_F^* + K_F^*$ 。至此, 我们可以分别计算出母公司和子公司的利润为:

$$\Pi_F = R - \alpha I_F^* - \gamma_F K_F - \beta_X X_H - \beta_I I_F^* \quad (7)$$

$$\Pi_H = \beta_X X_H + \beta_I I_F^* - \gamma_H K_H - C_I(I_H) \quad (8)$$

其中: α 为子公司在东道国采购的中间品单位成本, γ_F 为子公司的其它投入品的单位成本, β_X 为子公司支付给母公司的进口最终产品转移价格, β_I 为子公司支付给母公司的进口中间产品转移价格, γ_H 为母公司的其它投入品的单位成本, C_I 为母公司生产中间品 I_H 的总成本。

我们进一步假设, 东道国和母国的公司所得税税率分别为 t_F 和 t_H , 东道国对最终产品的进口关税(从价税)为 d , 中间产品进口关税为零(中间品的关税往往比最终产品低, 在许多情况下接近于零)。这样, 该跨国公司的全球利润最大化目标为:

$$X = (1-t_H)[\beta_X X_H + \beta_I I_F^* - \gamma_H K_H - C_I] + (1-t_F)[R - \alpha I_F^* - \gamma_F K_F - (1-d)\beta_X X_H - \beta_I I_F^*] \quad (9)$$

跨国公司的最终目的就是要实现其全球利润最大化目标, 即 $\max X$ 。

3 成本优势、转移价格与公司内部贸易形式

在(9)中, t_F , t_H 和 d 都是跨国公司无法决定和控制的外生变量, 因此, 跨国公司全球利润最大化目标的实现取决于对 X_H , I_H , K_H , K_F , I_F^* 和 I_F^* 等内生变量的选择。只要这些变量处于最佳水平, 则跨国公司全球利润最大化目标就自动实现。

$$\frac{\partial \Pi}{\partial I_F^*} = -(1-t_F)\alpha, \quad I_F^* \geq 0 \quad (10)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial I_H} = -(1-t_H)C_I', \quad I_F^* \geq 0 \quad (11)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial K_H} = -(1-t_H)\gamma_H, \quad K_H \geq 0 \quad (12)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial K_F} = -(1-t_F)\gamma_F, \quad K_F \geq 0 \quad (13)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial X_H} = [(1-t_H) - (1-t_F)(1+d)]\beta_X, \quad X_H \geq 0 \quad (14)$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial I_F^*} = [(1-t_H) - (1-t_F)\beta_I] \beta_I, \quad I_F^* \geq 0 \quad (15)$$

(10)是子公司在东道国采购中间品 I_F^* 的税后边际成本; (11)是母公司生产中间品 I_H 的税后边际成本; 两者的比较决定了子公司从母公司进口中间品与在东道国采购中间品之间的相对成本优势(劣势)。(12)是母公司使用其它投入品的税后边际成本; (13)是子公司使用东道国的其它投入品的税后边际成本; 当子公司在东道国采购中间品 I_F^* 的税后边际成本与母公司生产中间品 I_H 的税后边际成本相等时, 这两者的比较决定了子公司从母公司进口最终产品与子公司自行生产最终产品之间的相对成本优势(劣势)。(14)是子公司从母公司进口最终产品的税后转移价格; (15)是子公司从母公司进口中间品的税后转移价格; 这两者的比较决定了子公司从母公司进口最终产品与从母公司进口中间品之间的相对利润优势(劣势)。上述3种比较关系直接决定了跨国公司内部贸易模式的选择。

为了便于分析, 我们假定: 子公司在东道国采购中间品的税后边际成本等于母公司生产中间品 I_H 的税后边际成本, 即 $(1-t_H)C_I' = (1-t_F)\alpha$ 。同时, 令 $M = [(1-t_H) - (1-t_F)(1+d)]\beta_X$, $N = (t_F - t_H)\beta_I$ 。下面我们分别考察下述4种情形:

(1) $(1-t_H)\gamma_H \pi (1-t_F)\gamma_F$ 且 $M \phi N$ 。这种情形意味着母公司具有生产最终产品的相对成本优势。因此, 从生产成本最小化的角度来看, 跨国公司倾向于选择水平型内部贸易。从转移价格效应来看, 子公司进口最终产品比进口中间产品具有相对利润优势。其结果, 跨国公司选择水平型内部贸易, 即 $I_F^* = 0, X_H \phi 0$ 。

(2) $(1-t_H)\gamma_H \phi (1-t_F)\gamma_F$ 且 $M \pi N$ 。与第1种情形相反, 在这种情形下, 子公司具有生产最终产品的相对成本优势。因此, 从生产成本最小化的角度来看, 跨国公司倾向于选择垂直型内部贸易。同时, 从转移价格效应来看, 子公司进口中间产品具有相对利润优势。其结果, 跨国公司选择垂直型内部贸易, 即 $I_F^* \phi 0, X_H = 0$ 。

(3) $(1-t_H)\gamma_H \pi (1-t_F)\gamma_F$ 且 $M \pi N$ 。在这种情形下, 母公司具有生产最终产品的相对成本优势; 而从转移价格效应来看, 子公司进口中间产品具有相对利润优势。因此, 跨国公司选择混合型内部贸易, 使 I_F^* 和 X_H 的组合处于均衡水平, 这样既可以获得进口最终

产品的相对成本优势, 又可以获得进口中间产品的相对利润优势, 实现公司全球利润最大化的目标。此时, $I_F^* \phi 0, X_H \phi 0$ 。

(4) $(1-t_H)\gamma_H \phi (1-t_F)\gamma_F$ 且 $M \phi N$ 。与第3种情形相反, 此时, 子公司具有生产最终产品的相对成本优势, 倾向于选择垂直型内部贸易; 而从转移价格效应来看, 进口最终产品具有相对利润优势。因此, 跨国公司选择混合型内部贸易, 即 $I_F^* \phi 0, X_H \phi 0$, 使 I_F^* 和 X_H 的组合处于均衡水平。

4 结论

本文着重分析了在母国和东道国的公司所得税以及东道国进口关税既定的条件下, 相对成本优势和转移价格是如何决定跨国公司选择内部贸易形式的。结论可概括为图2。

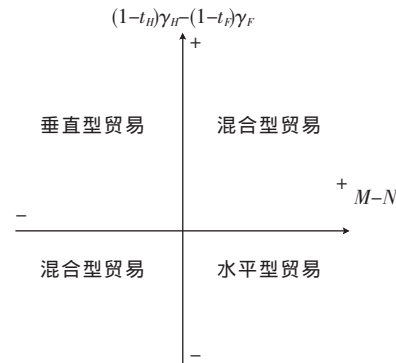


图2 跨国公司内部贸易形式选择

(1)比较优势仍然是跨国公司内部贸易的重要基础。当东道国具有生产成本优势时, 跨国公司就会选择垂直型或混合性内部贸易, 把生产全部或部分地转移到东道国。

(2)内部贸易的实质是国际分工在跨国公司的内部化和深化发展。跨国公司驱动的经济一体化促进了我国经济与世界经济的接轨, 为我国企业更加主动、自觉地参加国际分工创造了机遇。

参考文献

- Madan, V. (1992). Welfare and Protection in Presence of Transfer Prices. *International Economic Journal*, (6): 83-91.
- 文争为. 公司内部贸易应成为国际贸易研究的重要课题[J]. *社会科学动态*, 1999, (2): 35-36.
- 丁杨. 公司内贸易与我国企业的跨国经营[J]. *国际贸易问题*, 2000, (4): 41-44.

(责任编辑 汪智勇)