

企业集团内部转移定价问题的经济学分析

厦门大学会计发展研究中心 肖虹



一、转移定价代理问题的产生与特征

1. 企业集团内部消费—生产者的中间产品交易。随着生产技术的发展,企业已由内部组织简单并仅生产可消费成品的小型状态,向具有内部分层组织并生产可消费成品、半成品和中间产品的大型企业集团状态演进。在企业纵向一体化过程中,由于企业内部权威关系可以起到压制机会主义的作用,因而当交易所涉及的资产专用性越高、涉及的不确定性越大以及交易产生的频率越高时,企业越倾向于以纵向一体化的方式将市场内部化。

与此同时,由于生产技术与工序流程的特性,企业集团内部一个分部的产出常常是其另一个分部的投入,因此产生中间产品交易的转移定价问题。在这种交易过程中,每个分部作为交易参与者,均是消费者与生产者的混合体。前一个工序的分部作为供给方,其所生产的中间产品,通常可以直接对外部市场销售,也可凭转移价格通过内部交易转移给后一个作为购买方的分部,而后一个工序的分部在加工其产品前,也通常必须对其待加工的中间产品在从外部市场购入与从前一分部购入之间作出选择。转移定价与企业的内部组织结构特点密

不可分,分权化管理方式下的信息不对称以及各自分部经济利益的不同,是内部转移定价代理问题产生的关键。

2. 转移定价规则下的分部内生交易费用。消费—生产者的中间产品交易的分部转移定价与瓦尔拉价格机制的不同之处,首先在于瓦尔拉价格机制中没有个体自利行为之间的直接交互作用,每个决策者只是对非人格市价作出反应,价格机制所遵循的是一种“受价规则”。而在企业集团转移定价中,由于转移价格对供给分部是收入而对购买分部是成本,其价格的变化通过对各分部利润计量的重大影响进而影响到各分部的业绩评估和经营报酬,因此转移定价常常成为极其敏感的问题,各分部作为“经济人”均有动机选择使本部门利润最大化的转移定价行为。转移定价策略不仅取决于各自的自利行为,而且一方的最优对策也依赖于另一方的决策。因此,转移定价过程更多地体现了

两点规定:①内部审计报告定义涵盖期中报告和终结报告。考虑了为及时采取有效的纠正措施而在审计过程中提交期中报告的现实情况。②内部审计报告的内容充分体现了内部审计工作的特点。报告内容涵盖了概况、依据、结论、决定和建议,并在附件中包括了被审计单位的反馈意见。这是符合实务实的,并具有可操作性。

9. 关于后续审计期限的问题。在《内部审计具体准则第8号——后续审计》中对后续审计期限的要求是:内部审计机构应在规定的期限内,或与被审计单位约定的期限内执行后续审计。规定的期限指审计报告中要求被审计单位针对审计发现的问题采取纠正措施的期限。后续审计就是为了检查纠正措施及其效果而实施的审计。另外,如果审计报告中并未对纠正措施的期限进行明确规定,内部审计机构应当与被审计单位约定适当的期限,在此期限内执行后续审计。这样的规定主要是考虑到内部审计是为组织服务的,在安排后续审计工作时,应尽量减少对被审计单位业务的影响,因此应当在双方协商的情况下约定适当的后续审计期限。

10. 关于内部审计督导的对象与内容。在《内部审计具体准则第9号——内部审计督导》中督导是指内部审计机构负责人和审计项目负责人对实施审计工作的审计人员所进行的监督与指导。督导贯穿于审计项目的全过程。讨论中的主要

意见是必须明确督导是对审计人员的监督和指导,其对象是人。督导是内部审计机构质量控制的一部分,内部审计工作是由不同层次的人员共同完成的,为了提高内部审计工作质量,内部审计机构负责人和项目负责人必须对审计人员的工作予以指导、监督和复核,这就是督导。同时,必须强调督导是贯穿于审计项目全过程的,包括审计准备、审计实施和审计终结三个阶段。因此督导必须包括对审计方案的制定及修订、审计程序的实施、审计工作底稿的编制、审计证据的性质、审计报告的撰写以及审计目标的实现等内容的监督与指导。该准则与其他内部审计具体准则的关系较密切,因此必须注意做好与其他准则的协调工作。

11. 关于内部审计与外部审计协调的定位。在《内部审计具体准则第10号——内部审计与外部审计的协调》中对协调的定位主要在于:为减少重复审计,提高审计效率,内部审计机构与会计师事务所、国家审计机构在审计工作中的沟通与合作。研讨中主要意见是协调的定位不能歪曲,不能将协调定位在国家审计机构对组织实施政府审计时要求内部审计提供的合作,而应以内部审计为出发点考虑由于审计范围可能存在重复而需要内外之间的沟通,该准则的制定充分考虑了这一点,并借鉴国际惯例和实务经验,对协调的方法和内容进行了规范。

交易双方的博弈对策特征,双方的要价与还价直接决定了最终所确定的转移价格水平,价格机制所遵循的是一种“议价规则”。在分部议价过程中,由于各分部不完全了解对方的经济特征,仅知道经济特征的概率分部情况,真实成本与分部类型是分部的私人信息,信息的不对称常常产生内生交易费用。每个人都希望分得更多的利益,而不惜减少别人从分工中得到的利益,这种机会主义行为使分工的利益不能被充分利用或使资源配置背离帕累托最优的配置。这种内生交易费用在中间产品转移定价问题上主要通过分部自利性反应而得以体现出来。拥有一定外部市场的供给分部会力图抬高转移价格使其超过边际成本,从而增加本分部利润;当供给分部不具有外部市场时,拥有该中间产品转移价格定价权的购买分部会尽量将其确定在机会成本以下。但由于每个分部不得不承受这些投入的全部成本,并只能获取收益的一部分,因而其投资往往少于其最理想收益,这种投资动机阻力构成投资套牢问题。这些自利行为或使对企业整体效益有利的某些内部交易无法实现,或使某些内部交易的效用下降。当转移价格不能从企业总体角度准确地反映各种资源价值时,其资源配置就不能产生企业总体效用的帕累托最优,内生交易费用将造成中间产品转移交易的额外损失,这是分权化管理方式下转移定价代理成本的一个独特而重要的内容。

3. 总部与分部转移定价动机差异下的付现成本。企业集团分部作为内部消费—生产者,其中间产品交易的分部转移定价与瓦尔拉价格机制的另一个不同之处表现为,在分权化管理方式下,总部与分部追求各自期望效用的最大化,其转移定价行为目标必然有所差异,分部在转移定价过程中常常策略性地隐瞒或扭曲信息,这种分部策略性行为所引起的分部与总部信息不对称具有机会主义性质,是一种行为的不确定性。在许多情况下,由于败德、逆向选择行为的存在,加剧了分部与总部间信息的传递阻滞。总部在分部转移定价过程中所发生的付现成本即监督和约束成本,是其代理成本的一个方面。当分权走向绝对化时,总部与分部间存在的委托代理关系将产生巨大代理成本,这不可避免地会造成企业效率的巨大损失。

二、最优转移定价的需求、成本因素的影响

1. 需求因素的影响。遵循需求法则,转移价格与购买分部转移需求量之间是一种反向关系。转移价格越低,中间产品转移需求量越大;转移价格越高,中间产品转移需求量越小。这种需求曲线形状特点,对分部定价策略成功与否影响很大。对此,我们可以通过需求价格敏感度 $\eta = -(\Delta Q/Q_0)/(\Delta P/P_0)$,对这一影响加以分析。 $\Delta P = P_1 - P_0$ 表示转移价格的变动; $\Delta Q = Q_1 - Q_0$,表示购买分部对中间产品转移需求量的变动。当供给分部所生产的中间产品在市场上难以找到相同或相应替代品,或者购买分部到市场上购买替代品的成本很高时,该中间产品的转移需求量对转移价格的敏感度就会减小。在这种情况下,供给分部就掌握了较大的定价主动权,其提高转移价格策略成功的可能性就比较大。相反,当供给产品同市场竞争产品相比差异不大,或者购买分部在该中间产品上的支出在总支出中占的比重很大,或者购买分部购买该中间产品以作为一种价格敏感的最终产品的投入品时,敏感度

η 将大大提高,供给分部转移价格的微小变动,均会对购买分部定价策略以及中间产品转移需求量的变动 ΔQ 有较大影响。

与此同时,因为 $MR = P(1 - 1/\eta)$, η 对边际收益MR正负值具有决定作用,通过分析,有助于供给分部作出其最优定价策略:当 $\eta < 1$ 时, $MR < 0$, $MR < P$,这意味着供给分部边际收益曲线总是在向下倾斜的转移价格需求曲线下方,因而边际收益曲线亦向下倾斜并且在某一点从正值变为负值。在这种情况下,当出现预算外的增量转移中间产品时,只要购买分部的购买量在边际收益为零这一需求点之上,供给分部作出接受生产的决策都是有利可图的。当 $\eta > 1/PCM$,即需求价格敏感度大于供给分部将出售的额外产品贡献毛利率的倒数时,供给分部应降低转移价格。当 $\eta < 1/PCM$ 时,即当需求价格敏感度小于供给分部通过提价未出售产品的贡献毛利率的倒数时,供给分部可以提高转移价格。

2. 成本因素的影响。

(1) 转移价格与边际成本、机会成本。边际成本是多生产一单位产品的增量成本。从理论上讲,生产一单位产品的边际成本通常就是它的机会成本,即在某一特定活动中使用的资源的经济成本,是所放弃的那些资源用于其他用途的最大经济效益值。但在企业集团转移定价问题中,有时候这种分部边际成本还应当包括由于决定放弃外部市场销售机会而使整个组织发生的成本。从一般层面来看,边际成本、机会成本的主要作用在于为分部定价提供理论指导。转移定价理论模型的最初提出者是Hirshleifer(1956年),该模型在假设各部门需求独立(某部门的对外销售不影响其他部门的需求)、技术独立(每个部门的生产成本不受其他部门生产水平的影响)、暂时稳定(现存的生产能力不变)和线性的生产函数条件下,认为采用使各部门边际成本总额等于公司边际收入的产量并利用该成本确定转移价格,将使公司利润达到最大化。

事实上,以此定价也能使交易分部双方利益免受损失。就供给分部而言,它愿意接受的最低价格即其机会成本,当供给分部将中间产品以该价格转移给购买分部而不是外部单位时,其分部利益不会受到损失,而购买分部的机会成本则是它所愿意接受的最高价格;当购买分部以该价格向供给分部而不是外部市场购入中间产品时,其利益不会受到损失。在此情况下,供给分部的最优产量在边际收益 $P(1 - 1/\eta)$ 等于边际成本MC的水平上,相应的价格为其最佳转移价格,购买分部将按照每一产品的净收入能够补偿转移价格来确定从供给分部的购买量。对此,汉森和莫文指出,只要供给分部的机会成本(最低价格)低于购买分部的机会成本(最高价格),就应该进行产品的内部转移,分部的利润不会因产品的内部转移而减少。

(2) 转移价格的成本基础及市价基础。关于转移定价,通常经济学家的第一个反应就是要使其等于边际成本。但一般情况下,由于边际成本取决于机会成本,而机会成本则会随着产量的不同而不同,因而要找出边际成本数值是较为困难的,企业中很少有人能够知道有关边际成本的确切信息。而且,即使已知边际成本金额,也不能确保在制定合理内部转移价格时,能真实地披露这一信息。当通过成本会计系统收集的信息很难计算边际成本时,转移定价边际成本数学模型往往面临

着很大的运算难度。由于在使用边际成本和机会成本中的实际困难,因而实务中往往把以市场为基础的定价或以成本为基础的定价作为转移定价的近似值。目前具体转移定价制定方法主要有三类:以成本为基础、以市场价格为基础、以协议定价为基础。

以成本为基础的转移定价,包括实际单位完全成本、标准单位完全成本、实际单位变动成本及标准单位变动成本。其定价优点是运算简单,数据容易取得。在我国,由于机械行业希望通过降低成本提高利润的动机较强,因而较多地采用成本加成法。其定价缺点在于,它把供给分部的成绩与剩余风险都分配给购买分部。

以市场价格为基础的转移定价不受部门管理者的人为操纵,并且能够减少购买分部和供给分部之间的分歧。在完全竞争的市场情况下,以市场价格转移产品或服务一般将导致最佳决策。在我国,化工和农垦行业由于中间产品大多在市场上有相同或类似的产品,市场价格较易获得,因而较多采用市场价格。然而该定价方法也有其缺点,一方面,由于企业内部转让产品往往具有其专门性或需进一步加工才能出售,因而没有相应的市场价格;另一方面,当存在中间产品市场时,如供给分部有剩余的销售能力,采用市场价格作为转移定价不能引导长期的最佳投资决策。

以协议定价为基础确定转移价格的成功依赖于两个条件:具有某种形式的外部市场,分部可以自由选择接受或拒绝某一价格,以避免由于另一方处于垄断状态而使转移价格成为垄断价格;当协议双方发生矛盾不能自行解决,或双方谈判可能导致企业非最优决策时,企业总部要进行必要的、有限的干预。

三、转移定价最优治理模式的选择

1. 分部转移定价的决策权配置。转移定价政策的决策权主要有三种状态:集权、分权和部分分权。事实上,转移定价决策权的最优配置会受实际情况制约,它与多种影响因素有关。

以外部市场因素为例。Tang研究证明,当购买分部与供给分部的产品各自均有其外部市场时,由于外部市场的存在,任何一个分部利用转移定价从对方分部损失中谋利的机会主义行为均会受到限制,因而在此情况下,可采用分权方式配置转移定价决策权;反之,则应限制分部的定价决策权,或者通过契约方式引导分部定价行为。另一方面,当购买分部与供给分部的各自投资均不具有专用性而可以对外转让时,不仅应当赋予分部转移定价的自主权,而且应鼓励分部最大化各自业绩;当购买分部与供给分部虽均有其产品外部市场,但各自投资具有内部专用性时,企业一般应对分部转移定价行为给予约束。如果在内部转移中间产品最有利于企业整体效用,则集权是最优的配置;若外部市场中间产品交易是内部转移的很好替代,则应考虑采用部分分权管理方式。因而,在分部转移定价决策权配置上,应当具体问题具体分析,以最大限度地降低代理成本、有效配置内部资源为判别标准。

2. 业绩评估标准与分部补偿契约设计。在分部企业集团,转移定价可以被视为在对代理人建立合适动机的同时,在分权化环境中引导最优生产产量决策的一种机制。这主要

源于,分部转移定价过程中的自利行为不仅取决于其偏好,在很大程度上也取决于总部所设计的分配规则能否对分部转移定价行为提供足够的激励。因而,在采用分权管理方式转移定价决策权时,恰当运用管理者业绩评估,合理制定分部补偿契约,是缓和分部与企业集团转移定价利益冲突、引导分部投资、降低代理成本的重要工具。

根据美国行为科学家亚当斯的著名公平理论,经济人的激励程度不仅受到自己所得报酬绝对额的影响,而且受到报酬相对额的影响。当分部由于实现整体组织目标而不是分部目标而获奖励时,分部间的协调就变得更好,合作就会加强。如果部门仅仅由于其部门业绩而获奖励时,就会促使管理者以牺牲其他部门利益为代价来取胜。因此,代表企业整体利益的总部具有重要的作用,它必须协调各分部决策者的转移定价决策行为,开发有效的奖励和业绩评估系统,使每一分部不仅应有相应的决策权力,而且应遵循目标一致性的可控性原则,进行业绩评估,从而实现资源的最优配置。Ancitl和Dutta对协议定价法与分部业绩评估方法相互影响问题所进行的研究表明,尽管管理者只基于企业整体利润而获取奖励也可以引导出最好的投资。然而这种契约不会是最优的,因为它将导致有效投资的过度流失,最优线性契约应包含对分部和企业整体业绩两者的计量。总部可以通过开发有效的奖励和业绩评估系统,将分部补偿合约设计成为其部门利润和企业整体利润的联合线性函数,从而最大限度地调动分部的合作积极性,在引导有效投资和增强厌恶风险的管理者的风险之间建立一个均衡。而Peter Chalos和Susan Haka研究也表明,在不确定环境中,混合(企业整体和分部)奖励将导致更完整的协议,使总部和分部都受益于其中,总部与分部委托代理问题的根本矛盾被模型化为信息租金抽取与效率的两难冲突,即为了满足多分部的激励约束,总部必须给予说真话的代理人一部分信息租金,以便在完全信息下实施帕累托最优的配置;也可以通过“选择性干预”来限制分部对自身利润的追求,协调各分部的转移定价决策行为,降低内生交易费用。

3. 管理会计系统的选择与设计。管理会计系统与转移定价有密切的联系,它记录了企业的预算计划、实际生产数据、产品的对外销售情况,以及分部间转移中间产品的价格、数量,同时其会计数据也是评估分部业绩与执行其补偿契约的基础。管理会计系统越准确,转移定价中的信息不对称越少,然而,准确的管理会计系统有很高的运行成本,企业必须从经济学的角度,在管理会计系统的运行成本和数据准确性中作出选择。因而,转移定价最优治理模式的选择,应当包括最优的管理会计系统选择与设计。企业必须将其组织结构中决策权配置、业绩评估、奖励系统三个高度相互依存环节的设计与有效的管理会计系统设计结合起来。一方面,利用管理会计系统的标准统一性应有利于公正地评估和比较分部业绩,其收集的信息应对分部提供有效的监督和激励,使分部行为尽可能被限制在总部设计的框架之内;另一方面,在生产成本数据的汇集和集中管理过程中,必须注意不与分部的自主权相冲突,重视对各分部生产技术、外部市场性质、状况,以及分部单位产出和它的各种直接和间接投入要素之间准确关系等不为管理会计系统所记录的信息的管理。□