

論 文

国際課税の係争と裁定の模索

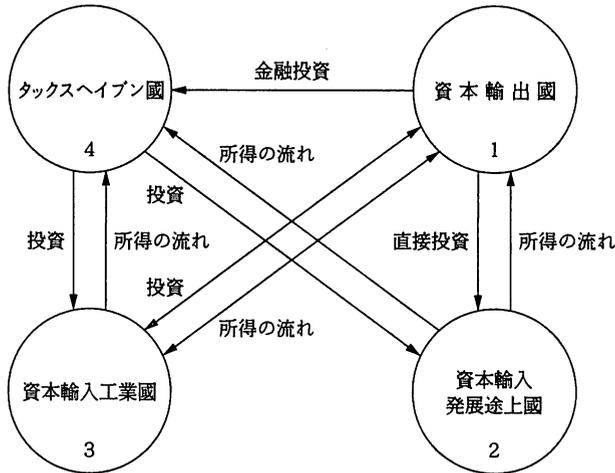
小 林 威

1 国際化が進む企業活動

今日の企業は高度に国際化している。多国籍企業は世界の各地でその製品を売りさばき、ソニーやコカコーラの商標は、東欧諸国にまで浸透している。いわゆるメーカーは多くの国々で部品を調達しており、アメリカ製のMPUに日本製の半導体を使い、シンガポールで組み立てて台湾製のマウスをつけたアメリカの有名会社のブランドのコンピューターをヨーロッパで売っている。これはほんの一例であるが、主要国のみならず中進国の企業までもが多国籍化して世界の各地で生産と交易に従事しているのが現実世界の姿である。図1は世界の投資と資本の流れをスケッチしたものである。

この図はさして説明する必要がなかろう。1の資本輸出国（主に工業国であるが、アジアではシンガポール、香港、台湾、が入る）から資本が、2の資本輸入の発展途上国、3の資本輸入の工業国、4のタックスヘイブン国へ輸出される。タックスヘイブン国へは金融投資が行われる。タックスヘイブン国からは主として工業国へ資本が流出する。資本所得の流れは資本輸出国へ還流して再びタックスヘイブン国へ流れていく。「資本はタックスヘイブン国での租税回避を除いては隠密に資本輸出国へ還流しないかもしれない。実物投資所得の実効税率とポートフォリオ所得の実効税率との凹凸が、貯蓄と資本を配分する方法を決定する」([18]91頁)。このように、資本と投資が色々

図1 投資と所得の流れ



資料〔18〕P. 92.

なルートを通じて流れている現実を図1は示している。

現在、世界には180余国あるが、国境が時には世界資本と交易の流れを滞留したり止めたりすることも事実である。多くの国は世界貿易を自国の社会的、経済的発展に役立て得る有益な原動力とみるが、貿易をこのゴールに利用するとその国の活力に影響を及ぼす。世界貿易と国家区分の相互作用について、ワイスたちは次のようにいう。「この区分は貿易に歪みをもたらすが、同時に、各国の政策の個性は、貿易から受けようとする利益に応じて限定される。国際貿易を自国の経済要因として排除する国、例えばアルバニア等は後進的で将来性がない。従って、国家間での啓発された国益は黄金の卵を生む鷲鳥を殺さないように国際貿易を取り扱うようにすべきである」(〔15〕102頁)。

各国政府は企業の利益に課税する法人税を採用しており、国際的背景で課税は複雑な問題を提出する。どの国も税目、税率、税法が異なる。それゆえ、国際取引を計画する企業は、これらの違いを考慮に入れ、多くの国が同じ取引に同時に課税することを注意しなければならない。このように、企業は二重課税の危険にさらされたり、租税回避の可能性を有したり、或いはまた、

租税を考慮して幾らか経済効率の悪い経営を甘受するといった事態に直面する。「実際、世間なれした多国籍企業は [ゲームを楽しんでおり]、時には本国と他国を租税特別措置の協議をさせるために対抗させる」 ([15] 102頁)。その理由は、国際課税のために企業と国家、国家と国家間で厳しく利害が対立するからである。

この問題に拍車を掛けているのが居住地主義課税と源泉地主義課税の問題である。

2 居住地主義課税と源泉地主義課税

国際的分業を求めて企業が海外に生産拠点や流通拠点を築いて事業活動をするようになると、外国であげた利益に対する課税問題が焦点になる。多国籍企業の所得に課税する仕方に、居住地主義課税と源泉地主義課税の2つの方法がある。

居住地主義課税は、企業グループが世界のどの地であれ、事業活動をして利益を上げれば、究極的にはグループを統括する本社の所得であると考えて、企業の全世界所得に対して本社の存在する居住地で課税する。イギリスやアメリカのように、早くから法人税の課税ベースを企業の全世界所得と規定して居住地主義課税を採用している国では、海外に進出した自国の企業の子会社が、利益を配当などの形で本国に送金すると、これに課税する。斯くして国際的二重課税が発生する。それは以下の理由からである。

多国籍企業が子会社を設置した進出国では、その利益に対して第一次租税管轄権を主張して課税する。他方、企業の本社がある本国では居住地主義により同じ所得に対して課税する。この結果、外国へ進出する企業は国内だけで営業する企業と比較して、課税の際に不公平な取り扱いを受けることになる。国内で事業を営む企業の利益へは1回だけ課税するのに対して、海外の子会社の利益へは外国の法人税と、国内の法人税とが二重に課税されるからである。

他方、源泉地主義課税では所得を世界のどこで得ようとも、所得の源泉地だけで課税して本国では免税にしている。従って、源泉地主義課税の下では国際的二重課税の問題が生じない。

国際的二重課税を回避する方法は2つある。第1の方法は、すべての国が居住地主義課税を採用して、外国で支払った税額を本国の算定税額から控除することである。この方法によると、収益にかかる税率は本国の税率に等しく、国際的二重課税が発生しない¹⁾。第2の方法は、すべての国が源泉地主義課税を採用して、外国で得た所得に対しては本国で課税しないことである。この方法によると、子会社が上げた利益は所得の源泉地だけで課税されて、国際的二重課税が発生しない。

ところが現実世界には、居住地主義課税と源泉地主義課税の国々が混在している。居住地主義を採用している国では、自国の企業が世界のどこで事業を行っていても、その所得は本社が存在する本国で最終的に課税するのが当然だと主張する。これに対して源泉地主義を採用している国では、所得にはそれを稼得する国で課税すればいいので、本国には租税高権がないと主張する。

それぞれに理があるといえよう。多国籍企業が収益をあげる国がどこであれ、グループ全体でみると、子会社群の所得は最終的には本社の所得に帰属するから、それらを合算して本社の居住国で課税するのが当然である、とするのが居住地主義課税の主張であり、これは能力説から正当化されよう。これに対して、外国企業が現地法人の子会社を設立して事業活動をしている国では、産業基盤のインフラストラクチャを整備したり、あるいは種々の法的権利を与えていることを盾にして、利益説の立場からこれらの現地法人が租税を支払うのが当然であるとする。また、能力説の立場からも、その会社が利益を上げれば租税を支払う能力があることが当然とされて、源泉地での課税が当然であるとされる。

以上のように、居住地主義課税、源泉地主義課税の国々はそれぞれ課税方

式の正当性を主張しており、歴史的背景、民族感情、企業のロビー活動等により課税法が異なる。いずれかの課税方法に統一するのは、21世紀の初頭では不可能であろう。

3 外国税額控除と企業の対応

第2次大戦後、アメリカが国際課税の主導権を握ってから、居住地主義による課税を採用する国が増えて居住地主義が優勢であり、わが国も当然のようにこの方式で国際課税を実施している。しかしながら、居住地主義を標榜している国でも現実にはフランス、ドイツ、オランダのように、内実には源泉地主義の要素が加味されており、課税問題が複雑になっている。

アメリカの課税法

アメリカでは1913年に近代的所得税法が成立して、市民と国内企業の全世界所得に課税することを決めた。これは居住地主義課税の徹底であるが、同国では、進出してきた外国企業の利益に対しても課税するという源泉地課税が併用されたので、紛争の種になった。また米国国民の全世界所得への課税は、市民が外国へ投資して租税を回避する問題を解決するが、それにより国際的三重課税が発生した。当時、同国では法人に対しても累進税を適用したので、企業分割が行われた。これらの事情を勘案して、同国は、1918年に外国税額控除を設けて居住地主義課税の修正をした。これは「理論面と実践面を考慮したプラグマティックな妥協であり、源泉地（所得が発生したとみられる場所）に課税優先権を認めて、源泉地での税額を、この支払いがなければ居住地（所得受領者の本国）で課せられるであろう税額まで控除する。こうして、源泉地が本国よりも軽い課税をすれば、居住国は納税者への租税管轄権を放棄しないで課税する権利を保持する」（[18] 88頁）。

国際的三重課税は、前節で述べたように、所得の源泉地でまず課税して、その後企業の本社がある本国でこの所得に再度課税するために起きる。これを防止するのが、居住地課税・外国税額控除の組み合わせである。この方式

は源泉地の課税権を認めつつ居住地の課税権をも確保する便宜な方法であるが、「それ自身の問題を創り出す。極めて明白なことは、稼得して海外に再投資する利益に対する課税請求権を実施する困難である。この問題のために、合衆国は海外で稼得した所得への課税を送金されるまで延期していた」(〔18〕68頁)。

外国税額控除とフリーライド

二重課税を避けるための外国税額控除と課税延期の規定が創り出す問題として、サマーズは外国政府にフリーライドを与える可能性を指摘する。外国税額控除があるために、外国政府は米国の会社に対して本國の税率まで課税しても、米国企業の税負担は変わらない。こうして外国では「アメリカの多国籍企業への税率を引き上げて、外国政府は労せずして米国政府を侵略できる」(〔18〕67頁)とされるが、現実には低税率国では、フリーライドを享受するよりも企業誘致に努めるのではなかろうか。そうはいつでも、確かに外国政府がフリーライドを利用する可能性はある。どこの国の政府も税収を増やそうと躍起になっており、外国の負担で自國の税収を増やせば誠に好都合だからである。

他方、フリーライドの可能性は企業の側にも見出だされる。それには、外国税額控除を巧妙に使用すればよい。自國よりも高税率の課税管轄国に投資する会社は、超過外国税額控除の状態になっている。この控除を低税率国で稼いだ所得に適用できれば、フリーライドの可能性が増す。このように、外国税額控除の規定も色々な問題を含んでいる。

多国籍企業の行動と國の対応

アメリカでは周知のように、州が独自の法律をもっているし課税権を有しているので、いわば國の中に國が存在する状態である。州を超えた所得に対する課税としてユニタリータックスが制定された。ユニタリータックスとは、ある企業がアメリカの幾つかの州で事業を営んで収益を上げる時に、各州での租税徴収を定式配付する方法である。

アメリカの州際企業の実験の経験を例に、サマーズは多国籍企業の行動と課税の問題を取り上げる（〔18〕68—71頁）。彼の所論を参考として、企業行動と税務当局との確執をみてみよう。低税率国、高税率国ともに居住地主義の課税をしており、外国税額控除を認めていると仮定する。

先ず指摘されるのは、ハーバーガーのいう超国籍企業では、企業は本社を低税率国におき、税率について交渉しようとすることである。本社を低税率国においた後で、企業は超過外国税額控除になるから、利益を高税率国にではなく低税率国に移転しようと試みるであろう。このように利益操作をすることにより、企業はグローバルの課税額を最少化できる。超国籍企業ではなく、本社機能を高税率国にしている多国籍企業の場合には、利益を本国に送金しないで高税率国で損失を、低税率国で利益を計上して、税を最少化しようと努めるであろう。この際、移転価格は有効な手段である。更に言うと、多国籍企業は移転価格の操作だけではなく、費用の面でも節税を図る。一例を挙げると、財務調達手段を巧みに操作することにより、利益を国境を超えて動かすため、社債を発行して高税率管轄国で利子控除を受ける。

アメリカでの経験から、企業が実物投資を可能な限り低税率国で行うことが十分予想される。企業がとりそうな対応を知った国は、高利益を申告する企業誘致のために、税率を引き下げる強い誘因をもつだろう。かくして、投資の立地を選択する企業を仲介として、高税率国と低税率国との税収を巡る対立となる。そこで、高税率の国は所得が国境を超える配分に規制を加えたり、あるいは規制を強化する強いインセンティブを持つようになるだろう。移転価格に内包される恣意性と固定費用の配分が与えられれば、かような規制が複雑になるのは不可避となろう。例えばアメリカでは1986年の税制改革法の施行以来、国際課税、とりわけ移転価格税制を厳しく規定している。

4 移転価格と移転価格税制

4-1 移転価格

移転価格は、元来、同一資本の企業内部で有形財および無形財を移転する時に、引き渡す側と受け取る側の両方で合意する価格の設定を指す。会計学ではこれを振替価格という。それは、資本関係が同じ企業内の部内間での財の移転は、振替伝票を発行して処理されるからである。

移転価格を最初に経済分析したのはハーシュライファーである²⁾。彼はジェネラル・モーターを例にして説明した。GMのように同形車を複数部門で生産している会社の場合、例えばシボレー部門とポンティアック部門は、各部門が利潤極大化を目標とするプロフィットセンターとなるが、GMの最終目的は本社の利潤を最大化することである。そこで本社は、限界費用が小さい部門の生産を増加するように資源を割り当てたり、部品を部門間で調達するように移転価格を設定する。

このように、移転価格は、もともと企業内での価格設定である。垂直的企業や水平的企業は、企業組織全体で利潤を極大化する目標を決めがちである。そのために、半製品や完成品を子会社等に移転する時に、この目標に沿って価格を決めようとするであろう。大企業の競争力は、グループ全体で可能な限り最低のコストを達成し、資本系列に属さない非関連供給者から直接入手できないような特定の財・サービスをグループ内に供給できる能力に掛かっている。企業が多国籍化して世界の各地で経済活動に従事する時代では、企業組織全体を統括する本社の利潤を、いかにしたら最大化できるかということが課題となる。

移転価格の操作

経済活動が世界的規模になり、従来は資本関係のない貿易会社を通じて製品を販売していた企業が海外に販売会社を作ったり、あるいは生産拠点を外国に置くなど企業の多国籍化に伴い、企業内取引が増大して移転価格の存在

が大きくなってきた。移転価格の設定は外部要因からも生じる。例えば、進出国で外貨温存のために本社への送金を認められなかったり、政治不安のために子会社が接収されたり、営業活動を厳しく制限されたりあるいはまた現地通貨の平価切り下げが予想される等、海外、特に発展途上国で事業を展開している企業は様々なりスクを抱えている。このような場合、劣悪な投資環境を反映して危険回避のために、企業は移転価格を操作して本社へ利益を計上するように努めるであろう。

しかし問題となるのは、租税回避のための移転価格操作である。改めて指摘するまでもなく、企業の最終目的は利潤最大化であり、究極的には、課税後の可処分所得の最大化である。この場合、租税管轄権の異なる地域で企業が営業活動をしていると、租税制度と税率の差異を利用して目的を達成するインセンティブが働き、特別の戦略を引き起こすことになり、アメリカの企業を初めとして、多くの国の企業がそのように行動してきた。移転価格を利用して、所得を低税率国に移し、コストを高税率国に割り当てるようにして税引後のグローバル純所得を最大化するのが、課題に対する答えであっただろう。しかし、企業がこのように行動して全世界的課税額を最小にしようとするれば、当然、税務当局と確執が生じる。

4-2 移転価格税制

企業が財・サービスを移転する価格を税法に照らして適正であるか否か判断して、不適正の場合には申告した所得を更正決定する制度を移転価格税制という。わが国の移転価格税制は1986年に制定された。アメリカでは国の内外の所得に移転価格税制を適用するが、日本では国境を超えた所得にだけ移転価格税制を適用している。

移転価格は第2次大戦後の1960年代になって強く意識されるようになった。大戦中に多数の国が法人税率を急激に上げたことと、第3節で説明したような企業の行動がその理由である。国際会議で移転価格税制を整備することを強硬に主張したのはアメリカである。同国の企業の中には、米国税法の

延納規定を利用したり、あるいは移転価格を操作して租税回避を行うものが多く、議会筋でも大いに問題にしていたからである。

米国内国歳入法482条規則

アメリカでは1962年、海外の受動所得に対して本国への送金がなくとも課税するサブパートFが成立したので、これを契機として、海外所得への課税を規定する内国歳入法482条の見直し機運が高まった。1968年に至り、同国のみならず世界の移転価格税制に多大な影響を与える歳入法482条の財務省規則(以下規則という)が制定された。

規則は、その後長期にわたって世界の移転価格税制をリードしてきた。1979年のOECDの移転価格税制報告はその主要部分が、規則で明確にされた原則を踏襲しているし、多くのヨーロッパの法廷の判決に、この原則が強い影響を与えている。1986年に制定された日本の移転価格税制も規則に大きく依拠している。わが国の移転価格税制は、租税特別措置法第66条の5、租税特別法施行令第39条の12および租税特別法施行規則第22条の11から成り立っている。

米国内国歳入法規則1.482条の2は、移転価格の決定法を(1)貸付金または融資、(2)役務の遂行、(3)有形資産の使用、(4)無形資産の使用または移転、(5)有形資産の販売という5つの取引種類別に分けて規定している。これらの決定法は、原則としてアームズレングス基準に基づく点で共通している。アームズレングス基準とは、関連者間の移転取引が支配従属関係のない第三者との間で成立するアームズレングス価格で成立したものとみなす基準である。

5 アームズレングス価格

アームズレングス価格とは、支配関係のない第三者(独立企業)と財・サービスを取引きする価格を指しており、市場価格に相当する。支配関係には直接または間接的に同一資本が支配しているすべての関係を含み、形式的ではなく実質的關係が問題とされて、各取引について規則が細かく規定されて

いる。米国の規則では、内国歳入庁に適切なアームズレングス価格を行使して税額を再査定する裁量権を与えている。税法では、アームズレングス価格を独立企業間価格という。

アームズレングス価格への接近法

具体的なアームズレングス価格はどのようにして決定されるか。最も典型的な関連企業間取引である有形資産の販売でみると、規則は(1)独立価格比準法、(2)再販売価格基準法、(3)原価基準法、(4)その他の方法の4つを定めている。 (1)から(3)の3つのうち、1つの方法が適用できる場合には、その方法を適用しなければならないが適用順位は(1)から(3)の順序である。ただし、事業環境からこれらの方法よりも明らかに適切な方法であることが証明できる場合には、その方法を使用することができる。また、特殊な事情のために3つの方法すべてが合理的に適用できない場合には、それら以外の適切な価格決定方法の使用も認められている。

このアームズレングス価格接近法は、資産の個々の販売に関して適用すべきであるが、納税者が多種類の製品の関連販売を行ったり、或いは、同一の製品を別個に販売する可能性があるため、アームズレングス価格を決める時に、個々の販売を分析することは実際的でないことがある。従って、個々の製品あるいは販売について、上記の方法によりアームズレングス価格を決めることが実際的でない場合には、製品の種類またはその他グループ別に適切な価格決定方法を立証することにより、アームズレングス価格を決定することが認められる。次に(1)から(3)の方法について規則に従い、簡単に説明する。

独立価格比準法（比較可能独立価格法、Comparative Uncontrolled Price, CUP）

これは、資本関係のない国外非関連業者間での同種製品の売買価格を基礎にして、この金額を国外関連取引の対価とする方法である。比較可能な非関連販売がある時には、必ずこの方法を使用しなければならない。売買価格を、直接比較するので理論的に最も信頼できる方法とされる。CUPでは市場価格

に近似した価格が移転価格となるが、財の品質、形状、構造、機能、取引段階、取引市場等の差異が合理的に調整しがたい場合がある。

再販売価格基準法 (Resale Price, RP)

この方法は、国外関連取引の再販売業者が、非関連者の顧客に販売した額から、通常の利潤を差し引いた金額を移転価格とする。通常の利潤率は、この再販売業者が国外関連取引したのと同種の財または類似の財を資本関係のない非関連業者から購入して、関連のない顧客に販売した利潤率を指す。この方法は、利益率をマークダウンする方法で、価格自体に着目する独立価格比準法と較べてアームズレングス価格の算定が間接的である。

RPは下のCPよりも優先される。その理由は、RPにより決定されるアームズレングス価格はCPにより決定されるアームズレングス価格と較べて、より直接的にアームズレングスに基づくため、次善の正確な見積もりをすることが可能だと考えられるからである。

原価基準法 (Cost Plus, CP)

これは、製造業者の原価に通常の利潤率をマークアップした金額を国外関連取引の移転価格とする方法である。この方法も利益率を使用しており、独立価格比準法と較べてアームズレングス価格の算定が間接的である。

CPが適切である典型的な状況は、製造業者が関連者に対して製品を販売し、その関連者が実質的な製造、組立て、あるいは他の加工処理をしたり、無形資産を使って重要な価値を付加して、非関連販売で再販売している場合である。

その他の方法

その他の方法でよく使用されるのは利益分割法 (Profit Split) である。これは、国外関連取引の後、その製品等を非関連の顧客に販売して関連グループ全体が上げる利益を、各当事者の利益貢献度に応じて分割されるように価格を設定する方法である。この他に、投下収益法、最終販売価格法、機能法、利益・費用比例配分法がある。

上記以外に、カリフォルニア州が以前に採用した全世界ユニタリー方式は、多国籍企業が一国または一州を超えて事業活動をした場合に、その活動から得られる利益を複数の関係国または複数関係州で定式配分する方法である。配分法は、資産、給与、売上げに均等配分するマサチューセッツ方式が有名である。外国企業に対してマサチューセッツ州ではユニタリー方式を適用したことは1度もないが、カリフォルニア州で適用して国際的に大きな問題となった。この他にもアームズレングス価格算定方式があるが、世界に論争の渦を巻き起こしたのは、同種企業の利益率を比較する利益率比較法である。

なお規則ではアームズレングス価格決定法に順位を付けたが、表1が示すように、実際にはCUPの適用が困難である。1972年から1987年にかけての任意の年度のいずれの調査でも、当然第1位にあるべきCUPが2位または3位を占めており、その他の方法が常に1位を占めていることは、この間の事情を物語っている。日本の企業の実地調査をすると、その他の方法では、PSを用いている企業が圧倒的に多かった。

表1 移転価格決定に採用された方法 (%)

報告書	比較可能独立価格	再販売価格	原価加算	第4の方法
1972年議会委員会報告	28	13	23	36
1973年財務省報告	20	11	27	40
1980年バーンズ報告	24	14	30	32
1981年会計検査院報告	15	14	26	47
1984年内国歳入庁調査	41	7	7	45
1987年内国歳入庁調査	32	8	24	36

資料：U.S. Treasury Department and Internal Revenue Service, "The Section 482 White Paper: A Study of Intercompany Pricing," Discussion Draft, Tax Analysts, Oct. 18, 1988, p.22.

6 利益率比較法 (Comparative Profit Method, CPM)

眠りを覚まさせた大蔵省

CPM を税法用語では利益比準法というが、利益率の比較に特質があるので利益率比較法と命名しておく。この方式は、従来のアームズレングス価格決定法とは全く異なり、類似企業の利益率と比較して、利益の低い企業の所得を更正決定する方法で、裁量権は税務当局に任される。60年以上も前の1933年、フランス税法で、アームズレングス価格を決める特定のデータがない時には、標準的に営業している同種企業の利益と比較して査定できると規定した。この条項は大変評判が悪くて、1回も発動されることなく長い間お蔵入りしていたが(〔6〕195頁)、これに復活の息吹を与えたのは、わが大蔵省が1986年に制定した租税特別措置法である。措置法66条の5に「税務署長は、当該法人の当該国外関連取引に係る事業と同種の事業を営む法人で事業規模の内容が類似するものの当該事業に係る売上総利益率またはこれに準ずる割合として政令で定める割合を基礎として…算定した金額を当該独立企業間価格と推定して」更正決定できるとした。1988年に公刊された米国財務省と内国歳入庁の共同出版の白書³⁾ではこの方法を確認した程度であった。

ところが1992年に、内国歳入庁が482条規則案で利益幅比較法を採用して、他の算定法による移転価格はこの利益率の幅の中にいなければならないとした。しかも罰則規定を強化し、適用の事実上第1順位に指定したために世界中から非難の嵐が吹きまわった。翌年の暫定規則では世界世論を考慮して、利益幅を引っ込めて、利益率比較法の採用に一步後退したが、この方式には問題が多い。それは、移転価格への接近を同業他社の収益率と比較する恣意的要因が強いからである。それにもかかわらず、米国内国歳入庁は利益率比較法を用いて外国系企業の子会社の税務査察を行って更正決定した。この姿勢に OECD、各国政府等から厳しい批判が続いたので、94年の最終規則では、この方式を最後の手段に引っ込めた。なお、OECD の1996年移転価格税制が

イドラインでは利益率比較法の可能性を完全には否定していない。

7 CPM の問題点

ロディンの批判

支出税を中心にスエーデンの税制改革案を起草したロディンは、戦後アメリカが移転価格税制の整備で世界に大きく貢献した功績は認める⁴⁾。「しかしそれは昨日のこと」で「今日では、OECD 加盟の殆どの国が482条の1992年規則案の原則と、この数年間米国で開発されてきた新方法と新原則に抗議している」と真っ向から一太刀浴びせて、「新規則は財政的完璧主義の達成に努めており、移転価格が概して事業目的に基づき、米国の租税回避に基づくものではないことを忘れてるように思える」(〔1〕265頁)と切捨てる。

ロディンの批判は大要次のようである。1986年に導入された無形財の所得相応基準は、アームズレングス概念に従ったものでないが、利益率比較法とその前身の利益幅比較法は国際的に認められたアームズレングス概念から逸れること甚だしい。アメリカの方法は、移転価格税制が多くの国々に影響を及ぼす国際課税全般の問題であり、規則を作る時に考慮しなければならないのに、この点ほとんど関心を払っていない。このように最近の米国規則が国際的考慮が足りないことを指摘してから、彼はCPMの批判に踏み込む。

アームズレングス概念は、価格に注目する取引方法に準拠しており、取引の収益性にはないから、利益率比較法と調和しない。価格はすべての競争者に等しい市場の条件で決まるのに対して、利潤率は外的要因である価格と市場の条件だけではなく、会社間で大幅に異なる多数の内部要因により決定される。給与水準、生産性、取引費用、間接費比率、経営技術、労働組織、熟練度、技術開発水準、広告効果といった内部要因の差異を親会社だけが吸収すると仮定する時に限り、利益率比較法は意図したとおりに作用するであろう。純利益、粗利益、回転資本利益率などで表される利潤率は市場経済で大いに異なる。規則が望む資本利益率も例外でないとして、次のように皮肉

を交えていう。「計画經濟に於いてのみ平均からの乖離が予想外で不都合なことになろう」(〔1〕265頁)。

費用の輕視

CPM は進出企業の費用を輕視している。今、A国にある多国籍企業X社がB国にある子会社Yに製品を輸出して、B国で販売するとしよう。

A国にあるX社の利益は、

$$\pi^x = p^x q - c^x(q)$$

簡單化のために、X社は産出qをすべて子会社Yに輸出するとしよう。

B国にあるY社の利益は、

$$\pi^y = p^y q - c^y(q)$$

Y社の費用関数は

$$c^y(q) = f(p^x q, W, DC, MA, SU, TO, AD, \dots)$$

であり、 p^x が移転価格である。

この式から容易に分かるように、 p^x を不当に高く設定すれば π^y は小となるが、他の要因も π^y を小さくする。

ところでCPMが問題とするのは利益率であり、 K^y 、 K^{us} 、 π^{us} をそれぞれY社の資産、比較可能な米国の会社の資産、比較可能な米国の会社の利益とすれば、

$$\frac{\pi^{us}}{K^{us}} > \frac{\pi^y}{K^y}$$

をCPMでは問題としており、そこからただちに π^y が小であるから、移転価格を操作していると考える。これは、費用関数のうち $p^x q$ だけをとりあげて、他の要因であるW(賃金)、DC(債務費用)、MA(会社取得及び併合費用)、SU(起ち上げ費用)、TO(間接費)、AD(広告費)等を無視している。

費用関数の吟味

CPMで問題となる在米外国系子会社と従来から存在する米国の会社との収益率の比較ではないが、グルバートたちは在米外国系子会社と在外米国系

表 2 外国系企業と米国系企業の資産及び売上高対課税所得(1987年)

	課税所得／資産		課税所得／売上高	
	外国系	米国系	外国系	米国系
全産業	.58%	2.14%	.89%	4.37%
非金融業	1.01	3.79	1.00	3.51
製造業	1.60	4.94	2.39	4.21
卸売業	.68	3.24	.29	1.41

資料：〔2〕243頁。

子会社との課税所得について統計手法を用いながら、詳細な比較分析をした（〔2〕236—275頁）。

彼等の目的は、表2のような、在米外国系子会社は在外米外国系子会社と比べて課税所得が、対資産比率でも対売上比率でも非常に小さい理由を説明することであった。表で明らかのように、全産業でみると資産対課税所得で米国系が2.14に対して外国系が0.58、売上高対課税所得が米国系が4.37に対して外国系が0.89と異常に低い。課税所得は営業純所得及び特別控除を除いた控除を総所得から差し引いたものである。彼等は課税所得をファクター別に分析する時に、分母を売上高よりも資産にするほうが有意であると考えて課税所得をファクター別に分析した。

彼等の問題点は、在米外国系子会社の課税所得が対資産比率で異常に低いのは、その原因がすべて転移価格の濫用に帰せられるか否かである(238頁)。分析の結果、外国系子会社の課税所得比率が小さいのは、移転価格の操作だけではなく、在外米外国系子会社よりも債務費用が高いこと、会社取得及び併合の影響、起ち上げ費用の影響、為替相場の変動、資本費用等の相違の複合結果であることを彼等は示した。

移転価格を利用して、高税率国から低税率国へ所得を移転することは常に指摘されるが、2国間の比較を強調し過ぎてはいけないとグルバートたちは警告する。それは2国間に介在するタックスヘイブンを通して容易に所得を

移転できるからであり、多くの工業国はアメリカほど厳しい濫用取締の規則を設けていないからである(〔2〕238頁)。

外国系子会社の課税所得が米国系子会社よりも小さい理由として、負債費用が上げられる。これは、非関連の貸し手からの借入れが大きいことに起因しよう。もちろん、海外の関連会社に多額の利子を支払う「収益の削り落し」(earning stripping)からも負債費用が大になる。「収益の削り落し」についての企業の実地調査をすると、在米日系子会社は設立後まだ日が浅いので信用がないために、親会社の名義で銀行から借金しなければならぬといった事情もあった。グルバートたちの研究では、「負債と収益の削り落としは外国系の(収益)格差を説明するのに重要でない」(248頁)とされた。よく指摘される過大な利子支払と偽装配当は、特に外国系企業の特質ではないかもしれない。

1970年代後半以降にアメリカへ進出した企業が会社取得及び併合の形で投資した場合には、三菱地所がその後ロックフェラーセンターから撤退しなければならなかったように、日系企業がかなり高い買い物をしたことは事実である。その結果、資産の簿価が高くて、資産対課税所得比率が小さくなる。買入れ資金を他人資本に依存すれば、利子支払が大きくなり企業の課税所得が更に小さくなる。

外国系企業の収益が低い理由に、起ち上げ費用があげられよう。小規模の不経済が作用して、企業の初期段階で事業の習得費用、市場の開拓費用等がかさむ。本国とは違う市場のことを習得しなければならないので、これらの費用は外国企業にとっては特に高い。ただ、この種の費用は臨時的性格を持っているから、企業が成熟するに従い漸次減少するであろう。一時目の敵にされた日系企業は、最近収益が向上している旨報告されている。

外国系企業の収益が低い可能性に、為替相場の変動が考えられる。1984年以降、ドルが予想外に下落したために、外国系企業の収益率が小さくなった。為替相場の変動は臨時的に相当の影響を与えるかもしれない。卸売業に従事

する外国系商社は内国企業よりも輸入に多く依存するから、予想外の米国ドルの下落はこれらの会社の相対的コストを高くする。外国系企業がマーケットシェアを確保して増大するコストを吸収するか、あるいはまた価格を引き上げて売り上げの減少を甘受するかを問わず、いずれの場合でも収益が減少するだろう。

外国系企業は資本コストがアメリカの企業よりも安いといわれる。この点についても彼等は「資本コストが安ければ外国企業は低い収益率に甘んじることができよう。またそのことが初期収益が比較的安く、次第に成長する利潤プロフィールとなる」（〔2〕248頁）と見る。

このように見てくると、1970年代に大挙して外国企業がアメリカに投資したが、ヴェトナム後遺症でスタグフレーションのために、資産の購入額が割高であったことにも資産対収益比率を小さくしていることは否定できないであろう。のみならず、アメリカで設立された現地法人は小児期であるから、小規模の不経済が作用する等、収益が余り上がらなかったのも事実であろう。ところがCPMは利益率だけを問題としており、その数字から、直線的に移転価格の操作が原因であると結論する。この思考は厳しく糾弾されなければならないが、多国籍企業の側にも問題があることは否定できないであろう。

グルバートたちは、ファクター別に分析して、在米外国系子会社の費用関数が在外米系子会社のものよりも大きい理由を子細に検討したが、それでもなお移転価格の操作に50%が帰せられるとみなしている（〔2〕269頁）。

もちろん、グルバートたちの研究は、種々の仮説のうえに成り立っており、絶対視することはできない。また、CPMが問題視する外国系在米法人の資産対収益率と米国系在外法人の資産対収益率を比較したものではない。その意味で、厳密に米国財務省の見解を論駁するには十分な資料とはいえない。ただ、外国系在米法人の資産対収益率が低い理由の一斑を分析したものとして評価されるべきである。

CPMで移転価格税制に衝撃を与えたアメリカは、その前年、企業と税務当

局で移転価格を協議する APA を採用することに決めた。移転価格に対して一方では、柔軟な対応を用意しながら、他方では国際的反对を呼ぶ嚴重な対応をする点、いかにも異文化の複合体であるアメリカらしい。

8 APA (事前確認制度)

事前確認制度と APA

わが国は租税特別措置法で移転価格税制度を導入したが、その直後の1987年4月、『独立企業間価格の算定方法等の確認について』と題する通達により、世界に先駆けて事前確認制度を採用した。アームズレングス価格を決定する時に、関連取引に関する様々な資料や情報の収集をしてそれらを分析するといった専門的、技術的側面が強いため、企業と税務当局との間で異なる見解が生ずる可能性がしばしばある。そこで、企業と税務当局が事前に移転価格を確認する方式が事前確認制度である。これは、アームズレングス価格の決定方法に関して、法人の申し出を受けて当該法人が採用する最も合理的と認められるアームズレングス価格の決めかたを確認することにより、移転価格税制の適正、かつ円滑な執行を図ろうとする制度である。

事前確認制度は Pre Confirmation System と直訳されて公表されたが、白書では「移転価格の適用数を減らして国際取引の不確実性を排除することが、この目的である」(〔7〕 Appendix C, p.9) と述べた程度で、世界の反応は薄かった。どちらかと言えば、移転価格税制で立ち遅れた極東の国が変わった提案をした程度を受取りかただった。ところが移転価格をめぐる裁判では、米国内国歳入庁が必ずしも勝訴するとは限らず、或いはまたトヨタ、ニッサン問題が解決まで10年の歳月を要したことが象徴するように、長期間にわたって外国政府と協議しなければならない。こういった係争のために有能な人的資源を長期に回さなければならない等の事情のために、何時しか財務省でも事前確認制度に深い関心を寄せたのであろう。1991年3月、歳入手続き91-22を公表して、PCS と殆ど同じ内容の Advance Pricing Agreement を導

入した。爾後、APA に世界の注目が集まり、OECD の1995年ガイドラインでもかなりのスペースを APA に当てている。

日本の事前確認制度と米国の APA は、企業の租税回避を防止する目的では共通しているが、日本のほうは企業と主に主務官庁との間での片務的協議であったのに対して、APA のほうは確認の合意を当該企業と米国内国歳入庁間だけではなく、租税条約に基づき関係する外国当局にも求めることができる双務的、多角的協議を提唱している点である。その後、わが国でも双務的ないし多角的に APA を締結するようになったので、事前確認制度を APA として扱う。以下、OECD の1995年ガイドラインに従って APA を展望する。

片務的 APA と双務的 APA

APA の方式には企業が一国の税務当局とだけ協議する片務的 APA と、二国間の双務的或いは数国間の多角的 APA がある。この両者を較べると、片務的 APA はかなり大きな問題を起すかもしれない。その理由は、他国の税務当局の視点からみて片務的 APA の結論に同意しないかもしれないからである。片務的 APA では当該企業の確実性が増すことはないだろうし、多国籍企業グループの法律的または経済的二重課税が少なくなるとは限らないであろう。双務的または多角的提案は協議が二重課税のリスクを少なくして、当該納税者により大きな確実性を与える。そこで、「大掛かりな移転価格の調査と法外なペナルティを避けるために、ある企業が APA を締結する国に過分に所得を配分することに同意すれば、税務行政の負担は、APA を締結した国から他の課税管轄国に移行する。この理由から、納税者は強いて(片務的)APA を利用すべきでない」(IV 148) とガイドラインでは注意する。

APA の手続き

APA は関連取引が行われる前に、一定期間にわたる取引の移転価格を設定するために妥当な規範を決める協議である。形式的に APA は納税者が申し出て、一または複数の関連企業と一または二国の税務当局との協議が必要となる。APA が重視するのは価格の設定が法律に従ったものかという吟味

よりも、どちらかといえば、事実を徹底的に分析して調査しようとする面である。

予測の信憑性

予測の信憑性は事実と現実の状況に依存する。APA は将来を想定して価格を決定するから、「APA で用いられる予測の信憑性は予測の性質と予測が基づいている重大な前提に依存する」(IV 133)。

利益分割

各企業の役割が重大な前提に明確に示されるならば、利益分割方式を指定できよう。重大な前提が十分ならば、現実の利益分割率の妥当性につき合理的予測をすることは大いに可能であろう。世界的な証券運営と商品交易及び費用を多角的に配分することから生じる問題で、税務当局は APA が利益分割または所得の帰属問題に有益なことが分かつ。

関連企業

関連企業の協力が APA の協議を成功させるのに肝要である。関連企業でも計画の合理性を説明する書類、例えば産業に関するデータ、協議に参加する国が含まれる文書を提出すべきである。関連企業は APA を交渉する過程で参加することが認められて関係する税務当局と協議する時に必要な情報を提供して移転価格設定問題に同意する。APA の最終仮定で、税務当局は納税者が協定に従っていれば、関連企業に対して管轄区域で移転価格の調整が行われないことを確約すべきである。

協定の遵守

APA に関係した各税務当局はその管轄地で納税者が APA に協力していることを監視しようとする。APA の条件を遵守していること及び重大な前提が変わらないことを示す年次報告を納税者が提出する。

APA の協議に際して虚偽もしくは不実な情報を伝えた場合、または納税者が APA の条件を遵守できない時には、APA を廃棄できる。

長所

国際取引に関する租税措置の予測が強まり、不確実性がなくなるので、納税者の助けとなる。重大な前提が満たされていれば、APA は一定期間に亘り納税者に対する租税措置を確実にする。時には、APA を延長することもできよう。APA の期間が満了する時に税務当局と納税者は APA を再協議することができる。

APA で確実性が保証され、納税者は納税額を予想できるから投資に好ましい租税環境となる。APA は、税務当局と納税者が非敵対的心情と環境で協議する機会を与える。APA により、納税者と税務当局双方にとって、高価で時間がかかる調査や訴訟を阻止できよう。APA が締結されると、納税者の情報が得られるのでその後の申告に資源を必要としなくなる。

双務的若しくは多角的 APA は関係する国が参加するから、法律的または経済的二重課税や非課税の可能性を、かなり少くするか無くす。

情報の開示や APA を協議する協力的態度から税務当局者は多国籍企業の複雑な国際取引に見識を持つようになろう。特定の産業や特殊な取引の専門知識を開発して、税務当局者は類似の状況で他の納税者により良いサービスをするようになる。APA のプログラムを通じて税務当局者は、有用な産業のデータや価格設定法を知るようになる。

短所

重大な前提が十分ではなくて、市場の条件の変化に信頼できない予測が生じると、不都合が起きる可能性がある。

ある税務当局が、一多国籍企業グループのうち一部の関連会社しかかわらない多数の双務的 APA を締結している時に、潜在的障害が起り得る。別の市場で営業している条件を十分考慮することなく先発 APA と類似の方法で、後発 APA を締結する基準に合わせる傾向があるかもしれない。

APA の手続きの性格上、これに関心を持つのは概して大企業が多い。当然のことだが、APA はこのような納税者だけの関心事ではない。移転価格問題

で税務当局と厄介な事態に陥り、二度とこんなことは御免だと思ふ納税者もAPAに関心を寄せよう。こうなると、税収を失うリスクを小さくするために、余り協力的でない納税者の調査に配置する方がよい監査資源と専門家をAPAのほうに回す危険がある。

APAプログラムは費用と時間がかかるから、小企業はその余裕がないために利用することができない。従ってAPAは大企業の移転価格問題を解決するよすがに過ぎないかもしれない。更に、APAには多数の能力ある人的資源の投入が必要なので、税務当局は請求者の数を絞るようになるだろう。

以上、OECDのAPAについての見解を要約した。私たちが行った今回の調査研究で困惑したのは、APAを締結した企業がその内容を公開しないことである。トップシークレット扱いにして、ある会社では、APAについて質問するならば、インタビューは断るといった状況であった。

税務当局ではAPAを拡充しようという意向がかなり強い。現在、アメリカ、カナダ、オーストラリア、日本の4か国の長官級の会議が毎年開かれているが、この席上で、APAの利用法が真剣に論じられているといわれる。

9 裁定への道

シャープは、恒久的な移転価格係争を裁定する国際機関の設置を提案する（〔12〕291—308頁）。裁定機関の独特な任務は、移転価格を解決してすべての当事者がこの価格を使用するように拘束することである。典型的移転価格係争は、2国の税務当局が自国で操業している多国籍企業内部で移転する特定の有形財、無形財等に設定すべき価格をめぐる意見を異にするから生じる。通常、輸入国の税務当局は輸出国の当局よりも、低い移転価格を主張しがちである。移転価格が低ければ低い程、輸入国に配分される利潤が大になる。逆に、価格が高ければ高い程輸出国で生じるとみなされる額が大になる。結果として、利潤の100%以上が両国に割り当てられる。納税者の側は、輸入国が低税率ならば低い移転価格を、輸出国が低税率ならば高い移転価格が認め

られるように望む。

ところで、課税国の当局が妥当だとする金額が異なるから、係争解決の何らかの手段が必要だとして、シャープは裁定機関の必要を解く。その目的は、長期の渋滞を避け、税務当局の不一致のために生じる明らかな多重課税を回避することである。

租税条約を締結した先進国間で、裁定が必要なのは、税務当局よりも多国籍企業の方にある。税務当局が異なる移転価格を主張して二重課税の恐れがある場合、2国が租税条約を締結していれば、納税者は、自国の税務当局に他国の税務当局と交渉するように要求できる。交渉は2国の税務当局間で行われて、納税者は当事者にならない。2国の税務当局は、適当な期間以内に合意に達するように強制されていない。従って、強制力を持つ裁定機関を必要とする度合は、租税条約を締結している国々については、相互の同意がどの程度うまく実行されているかによる。

これに対して、現行制度がうまく実行されているから、裁定機関で補完される必要がないといわれてきた。例えば、1982年のOECD委員会は、相互協定が移転価格問題を解決するのに非常に有用な制度であるというが、これは楽観的であるとして裁定制度の優位性を次のように説く。

裁定制度は現在の税務行政における幾つかの欠点を是正できよう。裁定機関は公平な特別の専門家を雇うことができる。納税者にとって裁定の利点は、手続きが遅滞なく始まり、決定が迅速に得られることである。

OECDの1995年ガイドラインでは裁定に好感を寄せているようで（〔8〕IV 53—55頁）、次のようにいっている。多国籍企業の二重課税問題は相互条約で解決してきたが、税務当局が合意に達しなければ救済の保証がないので、裁定で解決することに関心が寄せられてきた。EU加盟国の『仲裁協定』は1995年1月1日から発効した。租税係争を裁定する可能性に就き1984年の報告ではその長所と短所を論じて「今のところ」裁定を勧奨するのは時期尚早であるとした。当時、EUの『仲裁協定』は草稿の段階にすぎなかったし、

移転価格問題への関心が劇的に増大する兆しがなかった。その後事情が急変したので、租税裁定の妥当性に就いて、再度微にいり分析することが適切であろう。財政委員会はこのテーマを取り上げて検討することに同意した。

結び

国際課税は常に紛争の種を含んでいる。まず、居住地主義課税と源泉地主義課税の対立がある。第2次大戦後、アメリカが国際課税の主導権を握ってから、同国が国際課税を整備することに力を傾注したことは否めない。それはまた、アメリカの多国籍企業が世界各地で縦横に活躍して、租税面でも色々な問題を起こしていたことに主たる原因があった。周知のようにアメリカでは、1913年から居住地主義課税を実施している。企業が税引き利潤の最大化を経営の最終目的とすれば、アメリカの多国籍企業の多くが、種々の利用可能な手段を使って、租税回避に努めたことは事実であろう。その際、移転価格は最も有力な手段であった。また、タックスヘイブンの存在も、租税回避におおいに協力したであろう。

こうなると、税務当局としてはタックスヘイブン対策と移転価格の整備が緊急時となる。1962年のサブパートFの制定、1968年の内国歳入法規則が対策として現れた。この規則は、移転価格を詳細に規定したものであり、当時としては画期的なものだった。その後長く先進国の国際課税の法案作成で、リード役を演じてきたのも蓋し当然のことといえよう。ただし、移転価格税制の整備がすすむと、企業と税務当局との関係が先鋭化して、紛争が多くなる。更に、税収の配分をめぐる、国家間の問題となり、移転価格が国際課税でクロウズアップされるようになる。また、ヨーロッパでも日本でも移転価格の重要性が強く認識されるようになり、いわば世界の目が移転価格に集まった状況である。

アメリカでは1988年に、今後の移転価格税制を展望する白書を出版して、リーダーの地歩を固めたが、1990年代にはいると、同国は毎年移転価格税制

の手直しを行うようになる。91年に APA の採用, 92年には CPM よりももっと厳しい CPI を採用する等, アメとムチの使い分けをしている。

CPI の採用, 翌年の CPM の採用は, 関係者のみならず学会にも大きな嵐を巻き起こした。余りにも強い世界の反対世論を考慮して, 1994年の最終規則では CPM を最後の手段と引っ込めたが, 今後どうなるかは予断を許さない。

移転価格係争を納める方法として, APA はもっと利用されることが望ましい。その意味で APA を締結した企業が内容を極秘扱いとしているのは, 大変残念なことである。

ヨーロッパでも多くの国で APA を移転価格に適用することが実現しているが, 日本とは異なり, 行政指導に馴染みが薄いせいか, 十分に利用されているとは言い難い状況のようである。そこで裁定制度に注目されて, 1995年1月1日 EU の仲裁協定が成立した。この裁定制度は加盟国間の移転価格税制の規範となり得るものと見られている。租税条約では不十分だとしたシャウプの考えが, いよいよ陽の目を見たといえよう。

国際課税の係争を一方では APA のような方法で解決しようとし, 他方では国際的裁定機関で仲裁しようとの動きがでている。国際課税の協調と裁定の模索が, ようやく緒に就いたところである。

注

- 1) 居住地主義課税・外国税額控除の組み合わせでは, タックス・スペアリング控除を認めると, 海外所得に租税回避を国が承認することになる。タックス・スペアリング控除とは, 企業の進出国が特別措置で軽減税率で課税すると, タックス・スペアリング控除に係わる租税条約により, 本国は条約を締結している進出国の法定税率で課税されたものとみなして外国税額控除をする。このために, 源泉国に於いては得られべかりし税収の損失であるタックス・エクスペンディチュアが発生する。アメリカは, タックス・スペアリング控除を認めない唯一の国である。
- 2) Jack Hirschleifer, 1956, "On the Economics of Transfer Pricing", *Journal of Business*, Vol.29(July), pp.171-184. この論文は限界理論で移転価格を説明するパイオニア的著述である。その後, 租税をファクターに入れた移転価格の分析が盛んになされてきている。〔9〕を参照。なお Lawrence M Copithorn, 1976, "La Théory des Prix de

Transfert Internes des Grandes Sociétés”, *l' Acturité* 52. は移転価格と課税の関係を手際よく説明している。

- 3) 邦訳に神部孝試訳（未公刊）がある。白書の経済学的意義については、〔8〕を参照。
4) Lodin, Sven-Olof, “Is the American approach fair? —Some critical views on the transfer pricing issues”〔1〕。

主要参考文献

- 〔1〕 Alpert, Herbert H. and K. Read (eds.), 1993, *Essays on International Taxation*, Deventer, Boston.
〔2〕 Giovannini, Alberto, R. G. Hubbard and J. Slemrod (eds.), 1993, *Studies in International Taxation*, Chicago and London.
〔3〕 Gray, H. P. ed., 1992, *Transnational Corporations and International Trade and Payment*, United Nations Library on Transnational Corporations Vol. 8, London, New York.
〔4〕 Grubert, H. T. Goodspeed and D. Swenson, “Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States”,〔2〕 pp.236-275.
〔5〕 Hufbauer, G. C. assist. by Joanna M. Van Rooij, 1992, *U. S. Taxation of International Income……Blueprint for Reform*, Washington DC.
〔6〕 IRS & Treasury, 1988, *A Study of Intercompany Pricing*, Discussion Draft, Washington DC.
〔7〕 ……., 1994, *Intercompany Transfer Pricing Regulations Under Section 482*.
〔8〕 OECD, 1995, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.*, Paris.
〔9〕 Picciotto, S, 1992, *International Business Taxation*, New York.
〔10〕 Plasschart S. ed., 1993, *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, United Nations Library on Transnational Corporations Vol. 14, London, New York.
〔11〕 Rollinson B. L. and D. J. Frisch, 1988, “Recent Issues in Transfer Pricing”, *OTA Working Paper* 61.
〔12〕 Rugman A. M. and L. Eden eds., 1985, *Multinationals and Transfer Pricing*, Washington DC.
〔13〕 Ross, S. G., *International Tax Law: The Need for Constructive Change*〔15〕 pp.87-100.
〔14〕 Shoup, C. S., “International Arbitration of Transfer Disputes Under Income Taxation,”〔12〕 pp.291-308.
〔15〕 Stein H. ed., 1988, *Tax Policy in the Twenty-First Century*, New York.

- [16] Summers, L., 1987, "Taxation in a Small World", [15] pp.64-75.
- [17] Weiss, A. H., and F. E. Molnar, 1987, *Intrnational Cooperation Is Possible*, [15] pp.101-117.
- [18] Tanzi, V., 1994, *Taxation in an Integrated World*, Washington D.C.
- [19] 小林 威 (1993) 「移転価格税制の財政学視点」東洋大学『経済論集』第19巻第1号。
- [20] ……，村上 睦 (1995) 『移転価格税制に関する調査報告書』(未公刊)。
- [21] 中里 実 (1986) 『国際租税法の諸問題』。
- [22] 日本租税研究協会 (1992) 『米国内国歳入法482条(移転価格)に関する財務省規則案』。
- [23] 藤枝 純 (1995) 『解説 米国移転価格最終規則』。
- [24] 村井 正編 (1990) 『国際課税法の研究』。
- [25] 村上 睦 (1997) 『多国籍企業と移転価格税制』。

あ と が き

佐藤博教授は早くからソビエト財政学の専門家として知られている。30年以上前に公刊された『ソビエト財政論』は、わが国で唯一の、ロシア語の文献による名著であり、学会に大きく貢献した。その後、教授は研究領域を拡められて、経費論、租税論、公共経済学、地方財政論の分野へと幅広い研究活動をお続けになり、最近では現在のロシア財政に就いてご執筆なさったと聞いている。

佐藤教授と私は年次こそ違え、学部で井藤半彌教授、大学院で木村元一教授と両先生から財政学の指導を受けた同門の縁で、いろいろご教示を受けており、中でも教授が初めてわが国に紹介されたタックス・エクスペンディチュア概念には、おおいに啓発された。教授はヘイヴマンの論文から、逸早くこの概念の重要性を認識して、その内容を汲んで「隠れた経費」の意味であると明確に指摘された。その後、わが国の学会でもタックス・エクスペンディチュアに関する研究がなされた。

個人的にも佐藤教授と親しくさせて頂いているが、今年で丁度30年前の春の一夜をサンフランシスコで過ごした楽しい思い出が、いまだに鮮やかに浮かんでくる。プレスト教授の下でイギリスで研究してきた教授は、バークリ

一にいた私をわざわざ訪ねてお出でになり、尽きぬ話に時を忘れて、深夜のマーケットストリートを闊歩した。

教授のお陰で關西大学の蔵書を見せていただいたりしたが、この頃国際課税に専念しているので、同大学の經濟・政治研究所から、多数の文献を頂いた。ここに更めて同研究所に厚く謝辞を述べたい。