

CEO 过度自信对企业避税行为倾向的影响

——以竞争战略为中介变量

王东清, 杨华庆

(中南大学 商学院, 湖南 长沙 410083)

摘要: 基于 1 260 家 A 股非金融上市公司 2007—2017 年的面板数据, 以竞争战略为中介变量, 分析了 CEO 过度自信对企业避税行为倾向的影响, 结果表明: CEO 过度自信与企业避税行为倾向呈正相关, 相关系数为 0.007; 竞争战略对于这种影响具有明显的中介效用, 即过度自信的 CEO 往往会倾向于选择进攻型战略, 从而会进一步增加企业避税行为的激进倾向。

关键词: CEO 过度自信; 企业避税行为; 竞争战略; 认知偏差; 非理性决策

中图分类号: F275

文献标志码: A

文章编号: 1009-2013(2019)02-0055-07

Effects of a CEO's overconfidence on enterprises' tax avoidance tendency: Taking competitive strategy as mediating variable

WANG Dongqing, YANG Huaqing

(School of Business, Central South University, Changsha 410083, China)

Abstract: Based on the panel data of 1260 A-share non-financial listed companies from 2007 to 2017 and taking competitive strategy as the mediating variable, the article analyses the influence of a CEO's overconfidence on the enterprises' tax avoidance tendency. The results show that a CEO's overconfidence is positively correlated with the enterprises' tax avoidance tendency, with the correlation coefficient being 0.007. Competitive strategy plays an explicit mediating role in these effects, i.e., an overconfident CEO tends to choose aggressive strategies, which will further aggravate the radical tendency of the enterprise's tax avoidance.

Keywords: a CEO's overconfidence; competitive strategy; tax avoidance; cognitive bias; irrational decision

一、问题的提出

避税行为本质上反映的是企业对于减少支出的诉求, 是一种以纳税最小化为目的的企业战略“投资”。在过去国内税收监管体制成熟度不足背景下, 企业避税行为倾向较为明显。尽管近几年在相关监管部门和公众的持续关注下, 这一现象已经有所好转, 但人们对企业税务问题仍不乏担忧。企业避税行为倾向与企业 CEO 有密切关系。Dyrenge 等研究认为, CEO 可以通过改变公司职能来引导资源分配以及调节税务主管的薪酬, 以影响企业的避税行为倾向^[1]。因此, 探索 CEO 对于企业避税行为倾

向的影响具有现实意义。

学界对 CEO 与企业避税行为倾向之间的关系进行了一些研究。Gaertner 实证研究发现, CEO 受到的税后薪酬激励越大, 其所在企业的避税活动倾向就越激进^[2]。罗宏和曾永良研究认为, 企业未来避税的程度会显著地受到 CEO 薪酬攀比动机的正向影响^[3]。Olsen 和 Stekelberg 以及代彬等研究认为, CEO 的权力会对激进的企业避税活动产生正向影响^[4,5]。

近年来一些学者开始从 CEO 过度自信等非理性特征层面来分析企业避税行为倾向。“过度自信”源于认知心理学的研究成果, 是指人们对一般知识性问题的发生概率进行判断时, 通常会表现出过高的估计偏差^[6]。Baker 研究认为, 在探讨 CEO 非理性特征时, 过度自信成为最为系统的对 CEO 非理性特征的研究方向^[7]。王娜和叶玲基于上市公司数据,

收稿日期: 2019-01-10

作者简介: 王东清(1970—), 女, 湖南邵阳人, 副教授, 主要研究方向为会计理论与实务和企业管理。

发现 CEO 过度自信会导致异化的避税决策行为,即该类企业避税程度显著高于理性 CEO 所在的企业^[8]。Olsen 和 Stekelberg 等的研究指出,过度自信的 CEO 有选择激进的企业避税行为的倾向^[4]。Kubick、Lockhart 也研究证实,过度自信的 CEO 对企业避税策略激进程度有着显著的影响^[9]。但是,这些研究中仍缺乏对于两者之间具体影响路径的深入思考。在现代公司治理逐渐成熟的今天,大多企业,特别是其中具有代表性的上市公司,通常而言都具有一定水平的治理模式,过去 CEO 在决策中“一言堂”的现象已经在很大程度得到解决,这无疑使得已有的该方面研究并不能充分解释现实情况。

纵观既往文献,以往研究大多基于 CEO 个人获利的目的即自利化动机探讨企业避税行为倾向,关于 CEO 过度自信对企业避税行为倾向的影响则缺乏深入探讨。鉴此,笔者拟从行为金融层面,深入挖掘 CEO 过度自信对企业避税行为倾向的影响,以期为企业内部治理和外部监管提供启示。

二、理论分析与研究假设

“过度自信”是 CEO 特征的一个重要方面,因此 CEO 常常会高估自己对预期结果的把握能力和自身决策的准确性。作为 CEO 重要特征的过度自信如何影响企业避税行为倾向是一个值得考察的方向,而竞争战略在其中的中介作用同样不可忽视。

1. CEO 过度自信对企业避税行为倾向的影响

根据行为金融理论认为,CEO 的决策会受到包括自身认知偏差和非理性决策等因素的影响,并非仅仅基于自利化动机的考虑。高伟伟等^[10]研究认为,过度自信的 CEO 的决策目的并非为了追求个人利益,而仅仅是因为他们过度自信的心理导致的认知偏差。这种非理性因素对企业避税行为倾向的影响体现在:一方面,过度自信的 CEO 倾向于高估努力所带来的预期收益^[11],另一方面,过度自信的 CEO 容易忽视因为激进的避税行为倾向给企业造成的可能十分严重的隐性成本,对眼前的现金流更为敏感,从而潜意识地增加企业避税行为的激进倾向^[12,13]。Bendavid 等的研究也证实,过度自信的 CEO 乐于承担风险,并且可能有激进的避税行为倾向^[14]。考虑到企业纳税活动是社会责任的承担,企业实行避税活动在一定程度上反映的是企业对于承担

社会责任的“逃避”。祁怀锦和刘艳霞研究发现,CEO 自信程度对企业社会责任水平具有负向影响^[15]。基于此提出以下假设:

H₁:CEO 过度自信对企业避税行为倾向具有显著正向影响。

2. 竞争战略的中介作用分析

竞争战略作为企业日常经营行为的指导性纲领和方针,反映的是企业在市场中的竞争思路^[16]。刘刚和于晓东认为,自信且不惧挑战的 CEO 愿意冒险并应对可能的挑战,倾向于选择较为积极的竞争战略^[17]。马宁等研究认为,过度自信的 CEO 具有不同的竞争战略选择偏好,从而导致企业之间的避税行为激进程度具有显著差异^[18]。Miles 等研究认为,企业的战略与 CEO 特征具有关联性,并将竞争战略分为进攻型、防御型和分析型三种^[19]。Phillips 认为,防御型企业更担心自身避税行为策略被曝光从而对企业声誉造成消极影响,而进攻型企业因其产品通常是独一无二的,不具有替代品,会较少关注声誉成本,而采取激进方式避免纳税^[20]。从风险和不确定性角度来看,进攻型企业比防御型企业更愿意接受风险,并且更有能力应对激进避税策略带来的不确定性。因此,CEO 过度自信对于企业避税行为倾向的影响,可能是通过竞争战略的选择来实现的,基于此提出以下假设:

H₂:CEO 过度自信通过竞争战略中介变量对企业避税行为倾向产生影响。

三、变量与模型选择

1. 变量选择

因变量企业避税行为倾向用企业避税激进度来表示。Hanlon 等以美国税务环境为背景总结出 12 种避税激进度的测度方法^[21]。江轩宇认为由于中国与欧美的政策差异,直接套用外文文献中避税激进度的衡量方法不足以反映国内税务环境的实际情况^[22]。金鑫和雷光勇则认为以账面与实际税负差异来判断企业避税激进度是可行的方法^[23]。本研究采取账面与实际税负差异(BTD)方法来对企业的避税激进度进行测度,即避税激进度越高的公司,BTD 越大。Edwards 等研究认为,所得税是检验过度自信影响经营行为的一个有价值的财务指标,这是由于其相对于流转税和财产税,存在更多的优惠

政策和可操纵空间,使有同样名义税率的企业实际所得税税负差异巨大^[24]。因此,本研究采用所得税数据计算账面与实际税负差异。

$$BTD = \frac{\text{利润总额} - (\text{所得税费用} - \text{递延所得税费用})}{\text{实际适用所得税率}} / \text{上一年资产总额}$$

自变量 CEO 过度自信是认知心理学中的术语,实质是一种校准性偏差,其衡量方法暂时未形成统一的标准。借鉴已有研究^[25,26],通过计算 CEO 以下五方面个人特征的总取值来构建自变量 CEO 过度自信 (*Person*)。

(1) 性别 (*Gender*)。男性相较于女性更容易产生控制幻觉和自我归因偏差,更容易有过度自信倾向。若 CEO 为男性,取值 1,否则为 0。

(2) 年龄 (*Age*)。年龄较大的 CEO 相对于低年龄 CEO 通常更重视规避风险,不易产生过度自信。因此,若 CEO 年龄小于样本平均值,取值 1,否则为 0。

(3) 学历 (*Education*)。教育水平更高的人对自身能力和判断更加坚定,更可能表现出过度自信。若 CEO 学历为本科以上,取值 1,否则为 0。

(4) 教育背景 (*Background*)。经过经管类专业训练后的 CEO,能更深刻权衡风险和收益的关系,其表现出过度自信倾向的可能性更低。若 CEO 没有经管专业的教育背景,取值 1,否则为 0。

(5) 兼任董事长 (*Chairman*)。同时被授予董事长职务的 CEO,会推动其在决策中表现出过度自信倾向。若 CEO 兼任董事长,取值 1,否则为 0。

鉴于在行业中的普遍适用性,本研究沿用 Miles 等的方法^[19]对中介变量竞争战略 (*Strategy*) 进行测量,并重点关注进攻型和防御型两种竞争战略。在对近几年研究中构建的企业竞争战略的实证度量模型^[17,27]分析后发现,进攻型企业具有以下 6 方面的特征:研发支出占销售收入的比重相对较高;员工人数与销售收入的比值相对较高;销售收入的历史增长率相对较高;销售与管理费用占销售收入比重相对较高;员工波动性相对较高;固定资产占总资产的比重相对较低。

结合进攻型企业相关特征构建以下六方面的竞争战略指标:过去五年企业无形资产占总资产比重的均值 (*RD*);过去五年企业员工人数除以营业收入的均值 (*EMP*);过去五年企业营业收入增长

率的均值 (*REV*);过去五年企业销售费用除以营业收入的均值;过去五年企业员工人数的标准差与平均员工人数之比 (*σEMP*);过去五年企业固定资产除以总资产的均值 (*PPE*)。

计算中,在每一个“年度—行业”样本中,将前 5 个变量从小到大平均分为 5 组,最小的组到最大的组依次赋值为 1~5 分;第 6 个变量分组方式则与前 5 个变量相反。对于每一个“公司—年度”样本,将 6 个变量的分组得分相加,得到中介变量 *Strategy*,分值范围为 6~30 分。竞争战略越激进则 *Strategy* 值越高。

为控制其他因素的影响,参照已有研究^[23,28],选取以下控制变量并予以赋值。企业规模 (*Size*),取年末总资产的自然对数。企业规模越大,其面临政治成本就越高,同时也会受到更多的社会关注,相对而言税收激进行为的倾向就越低。资产负债率 (*Lev*),取年末总负债与总资产的比值。利息能够在税前进行扣除,具有抵税功能,因此负债水平高的企业税收筹划的空间也就更大。净资产收益率 (*Roe*),取净利润与所有者权益的比值。企业的实际税率与盈利能力之间存在关联性。另外,控制变量还包括股东类别 (*Sht*),若企业控制人为国有性质,则为 1,否则为 0;审计意见类型 (*Opt*),若企业样本年份被出具非标准意见,则为 1,否则为 0;会计事务所类型 (*Acf*),若为国际四大会计师事务所,则为 1,否则为 0;年度因素 (*Year*),对应样本年份为 1,否则为 0;行业因素 (*Ind*),企业所在对应行业则为 1,否则为 0。其中行业划分标准遵循 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》。鉴于制造业企业数量较大,按照门类后一位数字进行细分,其他行业分类则仅具体到门类。

2. 模型选择

借鉴温忠麟^[29]等采用的方法,本研究对 CEO 过度自信影响企业避税行为,以及竞争战略的中介效应进行了检验。具体步骤为:首先用 CEO 过度自信对企业避税激进程度做回归分析;再用 CEO 过度自信对中介变量竞争战略做回归分析;最后用 CEO 过度自信和中介变量竞争战略对避税激进程度同时做回归分析。研究模型如下:

$$BTD_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_i \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$Strategy_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_i \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$BTD_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_2 \times Strategy_{i,t} + \beta_3 \times Controls_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

其中,下角标 i,t 为公司 i 在第 t 年的对应变量, β_0 为常数项, $Controls_{i,t}$ 代表模型中所有控制变量, $\varepsilon_{i,t}$ 为随机扰动项。其中,式(1)用来检验 H_1 ,式(2)和式(3)用来检验 H_2 。

四、数据来源与样本特征

由于新会计准则从2007年正式实行,本研究选取2007—2017年A股上市公司作为初始样本。考虑到部分公司数据存在特殊性,剔除了金融行业公司、被ST、*ST等的公司、数据缺失的公司样本之后,共计包含1260家上市公司样本。本研究的数据全部来自CSMAR数据库和RESSET数据库以及巨潮资

讯网,用Eviews8.0和Excel软件进行分析操作。

表1是样本特征与相关性统计结果。窗口期内CEO过度自信变量整体保持在较低水平,均值为2.949,标准差为1.055,表明过度自信的CEO随着企业的不断发展,逐渐趋于少数,大部分CEO还是能够较为理性地决策。但不可否认的是,在窗口期内显著存在着CEO过度自信的现象。此外,描述性统计结果显示企业之间的经营策略也有所不同,这也验证了本研究的价值。样本公司竞争战略变量均值为18.486,标准差为3.561,表明企业的整体竞争战略类型介于防御型和进攻型之间,市场上绝大部分企业倾向于选择较为稳健中庸的竞争战略保持市场竞争力。

表1 样本特征与相关性统计结果

变量	平均值	标准差	相关系数											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9			
<i>BTD</i>	-0.004	0.042	1.000											
<i>Person</i>	2.949	1.055	0.011**	1.000										
<i>Strategy</i>	18.486	3.561	0.063**	0.009*	1.000									
<i>Size</i>	22.183	1.292	0.039***	-0.108***	-0.005	1.000								
<i>Lev</i>	0.522	0.197	-0.312***	-0.006	0.016***	-0.142***	1.000							
<i>Roe</i>	0.070	0.121	0.207***	-0.008	-0.005	-0.012	-0.106***	1.000						
<i>Opt</i>	0.036	0.187	0.001***	-0.003	0.017*	-0.213***	0.145***	0.007	1.000					
<i>Acf</i>	0.055	0.228	-0.002	-0.010	-0.003	0.287***	-0.007	-0.001	-0.032***	1.000				
<i>Sht</i>	0.623	0.485	-0.011	-0.120***	0.012	0.186***	-0.027***	-0.013	-0.051***	0.047	1.000			

注: *、**、***分别表示在10%、5%、1%水平上显著。

从Pearson和Spearman相关性分析来看,变量间最大的相关系数的绝对值为0.312,小于0.5,可以认为模型不存在多重共线性问题。而过度自信以及竞争战略变量分别和企业避税激进度在5%的显著性水平上正相关,同时过度自信也与竞争战略变量呈显著正相关。由于变量相关系数的显著性会受到样本容量等因素影响,加之存在辛普森悖论的可能性,还需进行回归分析。

五、实证研究及其结果分析

运用OLS模型分别实证检验了过度自信对避税行为倾向的影响以及竞争战略的中介效应。

1. 过度自信与避税行为倾向

表2第一列列出了 H_1 的检验结果。模型1的系数显示,在控制其他影响因素后,CEO过度自信和企业避税激进度呈显著正相关,相关系数为

0.007,并在1%的水平上保持显著,即具有过度自信的CEO所在的企业,其避税激进度越高,反之,则越低。研究结果验证了 H_1 。

在控制变量中,企业规模变量和企业避税激进度在1%的水平上显著正相关。结果说明,当企业的规模越大时,其进行税收筹划的意愿越强烈,这可能是由于规模更大的企业相应的会拥有更多的资源来进行激进的税收筹划活动。资产负债率变量和企业避税激进度在1%的水平上显著负相关。这可能是由于虽然承担较高的资产负债率,可能对利润留存的渴望更加剧烈,但考虑到如果进行激进的税收筹划而被曝光,引发的政府部门处罚和公众的批评可能导致银行等金融机构的“断贷”,造成的资金链断裂的情况可能更加严重。净资产收益率变量则与企业避税激进度在1%的水平上显著正相关,反映出企业避税活动与盈利能力之间存在显著

正相关关系。股东类别变量与企业避税激进度在 1% 的水平上显著负相关,意味着国有企业的避税激进度相比较低。这是因为对于国有企业而言,他们更看重自身声誉,不愿意去为了获取避税收益而冒险。审计类型变量与企业避税激进度在 1% 的水平上显著正相关,意味着被出具非标准意见的企业,其避税行为的激进程度越高。

表 2 CEO 过度自信对企业避税行为影响的回归结果

因变量	账面与实际税负差异(BTD)		竞争战略 (Strategy)	
	模型 1	模型 2	模型 3	
CEO 个人特征 (Person)	0.007*** (13.866)	0.109** (1.942)	0.008*** (18.384)	
竞争战略 (Strategy)			0.001*** (10.634)	
企业规模 (Size)	0.004*** (20.901)	-0.014*** (-10.829)	0.004*** (17.773)	
资产负债率 (Lev)	-0.128*** (-58.818)	-0.069*** (-51.829)	-0.130*** (-60.782)	
净资产收益率 (Roe)	0.032*** (52.370)	-0.073*** (-43.813)	0.032*** (52.294)	
股东类别 (Sht)	-0.009*** (-19.269)	0.065 (1.171)	-0.010*** (-22.080)	
审计意见类型 (Opt)	0.032*** (4.120)	0.348** (2.080)	0.033*** (4.238)	
会计事务所类型 (Acf)	-0.002** (-1.996)	0.034 (0.294)	0.002 (1.272)	
年度&行业 (Year&Ind)	Yes	Yes	Yes	
Adj R ²	0.736	0.669	0.761	

注:括号内为 t 值, *、**、*** 分别表示在 10%、5%、1% 水平上显著。

2. 竞争战略的中介效应

表 2 后两列是竞争战略中介作用的回归结果。数据显示,CEO 过度自信与竞争战略变量呈正相关,系数为 0.109,并在 5% 的水平下保持显著。

模型 3 在模型 1 既有变量的基础上,加入竞争战略变量,完成中介效应检验。模型 3 的检验结果显示,竞争战略变量的系数为 0.001,并且在 1% 的水平上显著。而 CEO 过度自信变量的系数为 0.008,并保持在 1% 的水平上显著。检验结果说明竞争战略在 CEO 过度自信对企业避税行为的影响中起到中介作用,验证了 H₂。

上述中介变量竞争战略的模型分析结果表明:过度自信的 CEO,更倾向于选择进攻型战略,而进攻型战略会使得企业避税激进度更高。

3. 稳健性检验

为尽可能地消除度量方法之间的差异可能带来的偏差,本研究根据 Bentley 的研究方法对竞争战略进行重新度量^[30]。具体如下:

令得分范围在 6~14 的为防御型战略,得分范围为 22~30 的为进攻型战略。更高的战略分数代表公司采取进攻型战略,用 Pro 表示,样本为进攻型战略时 Pro 为 1,否则为 0;更低的分数代表公司采取防御型战略,用 Def 表示,样本为防御型战略时 Def 为 1,否则为 0。

CEO 过度自信变量和企业避税激进度显著正相关已通过检验。在此基础上,用进攻型战略和防御型战略对原有模型中的竞争战略变量予以替换,分别进行回归分析。

在新模型中,预期 CEO 过度自信与进攻型战略变量呈显著正相关,而进攻型战略和企业避税激进度呈显著正相关,新模型如下所示:

$$Pro_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_j \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (4a)$$

$$Def_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_j \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (4b)$$

$$BTD_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_2 \times Pro_{i,t} + \beta_3 \times Def_{i,t} + \beta_j \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

通过模型回归,再次得到了 CEO 过度自信、竞争战略和企业避税激进度的关系,结果见表 3。

表 3 第一次稳健性测试回归结果

变量	进攻型战略 (Pro)	进攻型战略 (Def)	账面与实际税负差异(BTD)
	模型 4a	模型 4b	模型 5
个人特征 (Person)	0.039*** (3.178)	-0.023*** (-4.105)	0.027*** (4.229)
进攻型战略 (Pro)			0.048*** (5.130)
防御型战略 (Def)			-0.032*** (-6.128)
控制变量	Yes	Yes	Yes
Adj R ²	0.443	0.524	0.619

注:括号内为 t 值, *、**、*** 分别表示在 10%、5%、1% 水平上显著。

表 3 的模型 4a 中,CEO 过度自信变量的系数为 0.039,并在 1% 的水平上保持显著;模型 4b 中,CEO 过度自信变量的系数为 -0.023,并在 1% 的水平

上保持显著。模型5中,进攻型战略变量的系数为0.048,并在1%的水平上保持显著;防御型战略变量的系数为-0.032,并在1%的水平上保持显著。而CEO过度自信变量的系数为0.027,并在1%的水平上保持显著,说明在对竞争战略变量进行替换后,结论仍然保持一致,表明本研究结论可靠。

另外,本研究采用有效税率 ETR 替代账面与实际税负差异 BTD 再次进行稳健性检验。有效税率方法在不少税收筹划研究中被广泛采用,Halioui等^[31]研究认为选取有效税率变量来度量企业避税激进度的理由是避税行为经常产生会计和税收方面的差异, ETR 能衡量这些差异(包括暂时的和永久的),也能反映经过报表附注调整后的账面与实际税负差异 BTD 。 ETR 计算公式如下:

$$ETR = (\text{所得税费用} - \text{递延所得税费用}) / \text{税前利润}$$

在前文模型既有变量的基础上,用有效税率变量对账面与实际税负差异变量替换后,得到如下新模型:

$$ETR_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_i \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

$$ETR_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \times Person_{i,t} + \beta_2 \times Strategy_{i,t} + \beta_3 \times Controls + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

表4 第二次稳健性测试回归结果

变量	有效税率(ETR)	
	模型6	模型7
个人特征	-0.047***	-0.039***
(Person)	(-19.314)	(-15.369)
竞争战略		-0.002***
(Strategy)		(-5.941)
控制变量	Yes	Yes
Adj R ²	0.508	0.421

注:括号内为 t 值,*、**、***分别表示在10%、5%、1%水平上显著。

表4回归结果显示,模型6中,CEO过度自信变量的系数为-0.047,并在1%的水平上保持显著。而在模型6的基础上加入竞争战略变量后,在模型7中,竞争战略变量的系数为-0.002,并在1%的水平上保持显著,说明在用有效税率替代账面与实际税负差异后,检验结果仍与前文结论一致。

六、研究结论与启示

本研究在从性别、年龄、学历、教育背景和兼职董事长五个维度的特征对CEO过度自信水平进行综合测度,利用账面与实际税负差异来衡量企业

的避税行为倾向,并通过六方面的企业财务数据构建竞争战略指标,综合运用多元线性模型实证分析了CEO过度自信对于企业避税行为倾向的影响以及竞争战略的中介作用。结果显示:CEO过度自信与企业避税行为倾向在1%的显著性水平上正相关,而竞争战略在过度自信对企业避税行为倾向的影响中起到中介作用,而这种中介作用同样在1%的水平上显著。上述结论具有如下启示:

在内部治理方面,应当充分认识CEO过度自信特征给企业带来的影响,在积极鼓励其发挥优势的基础上,尽可能消除个人非理性因素给企业带来决策失误的可能性。首先,应积极践行董事会共同决策机制以及独立董事和监事制度,通过综合具有不同背景特征的决策群体给企业带来的影响,做到科学决策;其次,应建立完善的内部审计制度并保证其有效一致地运行,将包括CEO在内的全体员工都纳入到内控体系之内,规范决策程序,避免脱离程序主观决策;最后,应该在企业内逐步推行学习机制,使CEO能够客观理性地制定决策,进而从源头降低决策失误的可能性。与此同时,应建立相关激励制度,切忌单一地以某项财务指标作为奖惩标准,使企业能够健康可持续发展。

在外部监督方面,税务部门应对部分企业进行重点监管,将具有过度自信表现的CEO所在的企业纳入重点监管范围,提高监管效率;对于证监会而言,则应当完善诚信监管机制,发挥诚信约束作用,针对存在违法记录的上市公司CEO,施行有针对性并有效可行的市场警示程序以及相应的惩戒措施,减少由于上市公司CEO的不当决策造成的负面影响可能给投资者带来的巨大损失,打击市场信心;此外,会计师事务所进行审计时一方面应该坚守职业道德,保持工作的独立性;另一方面,应严格控制业务流程,提高审计质量。

参考文献:

- [1] Dyreng S, Hanlon M, Maydew E. The Effects of executives on corporate tax avoidance[J]. The Accounting Review, 2010, 85(4): 1163-1189.
- [2] Gaertner F B. CEO after-tax compensation incentives and corporate tax avoidance[J]. Contemporary Accounting Research, 2014, 31(4): 1077-1102.
- [3] 罗宏,曾永良. 高管薪酬攀比与企业避税[J]. 中南财经政法大学学报, 2018, 227(2): 3-14.

- [4] Olsen K J, Stekelberg J. CEO Narcissism and corporate tax sheltering[J]. The Journal of the American taxation Association, 2016, 38(1): 145-151.
- [5] 代彬, 彭程, 刘星. 管理层能力、权力与企业避税行为[J]. 财贸经济, 2016, 37(4): 43-57.
- [6] Roll R. The hubris hypothesis of corporate takeovers[J]. Journal of Business, 1986, 59(2): 197-216.
- [7] Baker M, Ruback R S, Wurgler J. Behavioral corporate finance. the handbook of corporate finance: empirical finance[M]. New York: Elsevier Press, 2007.
- [8] 王娜, 叶玲. 管理者过度自信、产权性质与税收规避[J]. 山西财经大学学报, 2013, 35(6): 81-90.
- [9] Kubick T R, Lockhart G B. Overconfidence, CEO awards, and corporate tax aggressiveness[J]. Journal of Business Finance & Accounting, 2017, 44(5): 728-754.
- [10] 高伟伟, 李婉丽, 黄珍. 过度自信、市场反馈与管理者最终决策——基于定向增发的实证研究[J]. 财贸研究, 2017(4): 88-98.
- [11] Hirshleifer D, Low A, Teoh S H. Are overconfident CEOs better innovators? [J]. Journal of Finance, 2012, 67(4): 1457-1498.
- [12] 吴传清, 郑开元. 管理者过度自信与企业非效率投资[J]. 河北经贸大学学报, 2017, 38(4): 92-97.
- [13] 刘柏, 王一博. 管理者过度自信异质性与企业投资行为偏差[J]. 江苏社会科学, 2017(2): 66-74.
- [14] Bendavid I, Graham J R, Harvey C R. Managerial Miscalibration[J]. Social Science Electronic Publishing, 2013, 128(4): 1547-1584.
- [15] 祁怀锦, 刘艳霞. 管理者自信会影响企业社会责任行为吗?——兼论融资融券制度的公司外部治理效应[J]. 经济管理, 2018(5): 141-156.
- [16] Higgins D, Omer T C, Phillips J D. The Influence of a firm's business strategy on its tax aggressiveness[J]. Contemporary Accounting Research, 2015, 32(2): 674-702.
- [17] 刘刚, 于晓东. 高管类型与企业战略选择的匹配——基于行业生命周期与企业能力生命周期协同的视角[J]. 中国工业经济, 2015, 10: 115-130.
- [18] 马宁, 王雷. 企业生命周期、竞争战略与风险承担[J]. 当代财经, 2018, 402(5): 70-80.
- [19] Miles R E, Snow C C, Meyer A D. Organizational strategy, structure and process[J]. Academy of Management Review, 1978, 3(3): 546-562.
- [20] Phillips J. Corporate tax-planning effectiveness: the role of compensation-based incentives[J]. The Accounting Review, 2003, 78(3): 847-74.
- [21] Hanlon M, Slemrod J. What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax aggressiveness shelter involvement[J]. Journal of Public Economics, 2009, 93(1-2): 126-41.
- [22] 江轩宇. 税收征管、税收激进与股价崩盘风险[J]. 南开管理评论, 2013, 16(5): 152-160.
- [23] 金鑫, 雷光勇. 审计监督、最终控制人性与税收激进程度[J]. 审计研究, 2011(5): 98-106.
- [24] Edwards A, Schwab C, Shevlin T. Financial constraints and cash tax savings[J]. The Accounting Review, 2012, 91(3): 859-81.
- [25] 余明桂, 夏新平, 邹振松. 管理者过度自信与企业激进负债行为[J]. 管理世界, 2006(8): 104-112.
- [26] 姜付秀, 张敏, 陆正飞. 管理者过度自信、企业扩张与财务困境[J]. 经济研究, 2009(1): 131-143.
- [27] 刘行. 企业的战略类型会影响盈余特征吗——会计稳健性视角的考察[J]. 南开管理评论, 2016, 19(4): 111-121.
- [28] 谢盛纹, 田莉. CEO 权力、审计行业专长和税收激进程度[J]. 审计与经济研究, 2014, 29(5): 31-39.
- [29] 温忠麟, 侯杰泰, 张雷. 调节效应与中介效应的比较和应用[J]. 心理学报, 2005, 37(2): 268-274.
- [30] Bentley K A, Omer T C, Sharp N Y. Business strategy, financial reporting irregularities and audit effort[J]. Contemporary Accounting Research, 2013, 30(2): 780-817.
- [31] Halioui K, Neifar S, Abdelaziz F B. Corporate governance, CEO compensation and tax aggressiveness. Evidence from American firms listed on the NASDAQ 100[J]. Review of Accounting and Finance, 2016, 15(4): 445-462.

责任编辑: 曾凡盛