

契约理论视角下的企业税务筹划

——基于企业和利益相关者之间契约关系的分析

盖地, 梁虎

(天津财经大学 商学院, 天津 300222)

[摘要] 税务筹划与企业契约之间有着千丝万缕的联系, 它是由多方契约关系制约并由多方契约力量推动的一种行为。将契约理论应用于税务筹划的分析, 系统、辩证地考察企业税务筹划中各利益相关者之间的契约关系, 可以加深对税务筹划动因、条件、效应及其整体性与复杂性的理解, 揭示企业在进行税务筹划的过程中必须均衡契约各方的利益、制定出多方共赢的策略。只有这样, 企业才能有效地实现税务筹划的目标。

[关键词] 税务筹划; 契约理论; 利益相关者; 契约关系

[中图分类号] F810.42 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1004-4833(2011)02-0017-06

企业契约理论主要包括了交易费用理论、产权理论、委托代理理论等内容^[1]。虽然这些理论的侧重点有所不同^①, 但其共同的基础和主旨是把企业看做是一系列契约(显性的和隐性的)的联结, 是各利益相关者(股东、管理者、职工、债权人、供应商、客户、政府、社会公众等)基于自身利益而联合起来形成的一种契约组织^[2]。

订立契约的目的是为了缓解各方的矛盾与冲突, 制衡各方的权利与义务。税收与税务筹划关系到企业契约各方的利益, 进而会影响到他们之间的契约关系及其经济行为。企业在进行税务筹划的过程中需要考虑多重契约方, 不仅要关注与税务当局的契约关系, 而且还要兼顾与其他外部的和内部的利益相关者的契约关系。

一、企业和税务当局之间的契约关系与税务筹划

传统的税收理论认为, 税收是国家为实现其职能, 凭借政治权力, 按照法律规定, 强制、无偿地参与社会产品分配, 从而取得财政收入的一种形式。在契约理论视角下, 企业不再是完全“被迫”地接受税务当局施加的各项税收规定。企业作为纳税人与代表国家的政府经过“谈判(博弈)”缔结了一系列规定彼此权利义务的税法条款, 即所谓的“税收契约”。企业与税务当局之间的契约关系是建立在“平等、自由”精神基础之上的^[3]。

(一) 税收契约双方的目的与税务筹划

在建立并维持契约双方关系的过程中, 纳税人一方^②的目的单一, 是为了获得公共物品、享受公

[收稿日期] 2010-08-29

[作者简介] 盖地(1945—), 男, 河北行唐人, 天津财经大学会计系教授, 博士生导师, 从事财务会计、税务会计及税务筹划研究; 梁虎(1985—), 男, 河北巨鹿人, 天津财经大学会计系硕士研究生, 从事财务会计、税务会计及税务筹划研究。

①交易费用理论侧重于研究企业的性质和扩张问题; 产权理论侧重于研究企业的制度环境和制度安排; 委托代理理论侧重于研究企业的动力机制和约束机制。

②这里的纳税人可以理解为“纳税人集合”, 即除政府之外的其他企业契约方。从某种意义上讲, 这些契约方会形成一个“利益共同体”来与政府进行“谈判”, 以实现其共同的税收利益最大化。

共服务。作为“交换”的代价,纳税人必须上缴税金以补偿政府提供公共物品、公共服务的成本。换言之,税金可以看成是公共物品、公共服务的“价格”^[4]。但是,与等价交换的一般商品不同,公共物品、公共服务具有显著的“非竞争性”和“非排他性”。作为“理性经济人”,纳税人(这里指企业)都会有“免费搭便车”的强烈愿望,即在享受公共物品、公共服务的同时,总希望尽可能地减少自己所要支付的“价格”。这就是企业进行税务筹划的主要动因。

政府作为税收契约的另一方,其目的可能更为复杂,即除了要保持稳定的财政收入以补偿其提供公共物品、公共服务的成本以外,经济资源的有效配置和社会公平也是其追求的重要目标。为实现各种社会目标,政府制定了税收政策。但是,任何税收制度都不可避免地会刺激社会个体进行税务筹划活动^[5],因为各国政府为了鼓励纳税人按照政府的意图行事,无不把实施税收差别政策作为调整产业结构、扩大就业机会、刺激国民经济增长的重要手段来加以利用,这使不同企业、不同纳税期、不同行业 and 不同地区之间存在着税制差异。税制差异成为企业进行税务筹划的基本前提^[6],也为税务筹划的实施提供了可能。也就是说,政府目标的多样性必然给企业进行税务筹划预留了空间和机会。

(二) 税收契约的信息基础与税务筹划

税收契约大多是建立在企业的会计信息基础之上的。一方面,只要税收契约承认会计确认、计量的某些原则和方法,允许会计实践中职业判断的存在,企业就会通过会计政策的选择来追求税收利益最大化^[7]。由于企业具有会计信息的绝对优势,在“信息不对称”的条件下,企业进行税务筹划的动机就会更加强烈,税务筹划的机会和方法也会更多。另一方面,为了有效地开展税务筹划,企业必须加强对税法 and 会计准则的学习,树立依法纳税意识,努力提高税务报告和财务报告的信息质量。税务筹划不仅有利于实现企业的财务利益的最大化,而且有助于提高企业财务和会计的管理水平。

(三) 税收契约的严肃性与税务筹划

税收契约的严肃性是指在税收契约中税务当局与纳税人的权利和义务都有明确的规定,而且这些规定能够被第三方(主要指税收复议机构和法院)所验证。一方面,税务当局拥有依法打击逃税等违法行为的权力,企业只有在遵守税法、尊重税法的前提下,才能考虑如何减少或推迟纳税^[8],于是税务筹划便成为企业的理性选择。另一方面,税务当局无权超出税法规定的范围和额度征税,任何契约之外的事项除非签订新的契约,否则企业有权不予接受。企业有权在法律“允许”或“非不允许”的范围内对涉税事项进行旨在实现税收负担最小化、税收利益最大化的谋划或安排。

(四) 税收契约的不完备性与税务筹划

税收契约是严肃的,但却又是不完备的。首先,人是“有限理性”的,现实事物充满复杂性和不确定性,而人们对环境的认识能力和对信息的处理能力是有限的。“有限理性”必然会导致契约存在很多纰漏、空白^[9],即便是税法这样严肃的契约也同样无法做到完备。其次,契约双方信息不对称,税务当局不可能与众多企业个体分别签订“量体裁衣”的税收契约,出于“交易成本”的考虑,这样做也是不可行的。税务当局规定一系列“标准化条款”供企业“适应”的做法也必然会造成契约的不完备。再次,出于严肃性的要求,税收契约一般不允许像“关系契约”^①那样包容很多不确定的情况,这也决定了税收契约不可能做到完备。税收契约的不完备性为税务筹划提供了更多的空间和选择余地,“智慧的纳税人”往往会积极发掘并利用税收契约的不完备性来为自己谋取利益。

(五) 税收契约的相对稳定性与税务筹划

与一般契约相比,税收契约的法律形式使其拥有较强的稳定性。在履行税收契约的动态博弈过

^①“关系契约”思想源于社会学,其大体可以概括为:对契约双方产生重大影响的非正式约定和未写明的行为规范;仅仅明确一般条款和关系的目标,并明确争端处理机制的契约;不试图考虑所有将来的事态,但却是长期的约定,强调维持契约双方现在和将来的关系非常重要。

程中,博弈双方(征纳双方)都要遵循成本效益原则。修改契约或者制定新契约,交易成本将会很高,因此企业的税务筹划活动给税务当局造成的“损失”(现实的和潜在的)只要在税务当局能够“容忍”的范围之内,税收契约被重新“签订”的概率就不会太大;即便是重新“谈判”对政府有利,政府要改变其既定策略也是很难的,因为变更税收契约要遵循法定程序,需要经过一定的周期,这使税法的调整往往具有“时滞性”。税收契约的稳定性为企业进行长期的税务筹划提供了条件,如果税法朝令夕改、税收契约随时有可能变动,企业就没有进行税务筹划尤其是长期筹划的必要和可能了。

税收契约也并非是一成不变的。政治、经济环境的变迁都要求税收契约进行必要的更新,企业的税务筹划行为在客观上也会促进税收契约的不断完善^[10]。一方面,税收契约的逐步健全与完善可能会在一定程度上限制企业税务筹划的空间,甚至导致企业既定的税务筹划方案不再具有可行性,这就要求企业在进行税务筹划时必须做好此类风险的防范与应对。另一方面,健全的法制会加大逃税等违法行为的风险与成本。为了降低税负,企业选择税务筹划的动机就会变得更加强烈。也就是说,税收契约在不断完善的同,客观上也刺激企业进行税务筹划的动机。

二、企业和其他外部利益相关者之间的契约关系与税务筹划

(一) 企业和供应商、客户之间的契约关系与税务筹划

企业和供应商、客户之间的契约关系集中体现在商品的成本和价格之中。一方面,在与税务当局博弈的过程中,企业同供应商、客户的利益趋于一致,都希望尽量减少税负、降低商品成本。于是,面临不同边际税率的企业或个人^①就有可能通过“签订合谋契约”,从政府手中争得更大的税收利益^[11],实现除政府之外其他各方福利的“帕累托改进”。另一方面,企业与供应商、客户之间又存在着利益冲突,都希望尽量将税负转嫁给他人(前转或后转),而不希望别人将税负转嫁给自己。作为税务筹划的手段之一,税负转嫁是通过价格机制实现的。博弈各方经过“谈判”最终达成“协议价格”。“协议价格”不仅能够反映供求双方的力量对比、商品的供求弹性,而且还能体现各方承担、转移税负的多少,或者说是分得了多少税收利益。

(二) 企业和债权人之间的契约关系与税务筹划

企业与债权人^②之间的契约关系比较微妙。对于企业进行税务筹划,债权人的态度具有两面性:一方面,债权人可能会积极支持企业税务筹划,因为税务筹划一般会增加企业利润和现金流量^[12],使企业资产流动性增强、财务风险降低,从而使债权人的债权更加有保障。另一方面,债权人也可能会对企业的税务筹划采取消极的态度,因为在债务契约中债权人的权利是固定的,债权人不会直接得到企业税务筹划的利益,而且税务筹划是有成本(显性的或隐性的、直接的或间接的)和风险的^[13],如果税务筹划方案的成本和风险很大,一旦失败就会给企业造成严重的损失,甚至影响债权人权利的实现。因此,债权人在债务契约中规定的利息偿付方式等条款,一般只是为了尽量减少自身的风险,而这些条款可能并不利于债务人税务成本的降低。债权人甚至还会在债务契约中加入一些限制性条款,以约束企业的某些行为、控制企业某些财务指标的变动范围与幅度,而这些限制性条款则会间接地制约企业进行税务筹划的空间和力度。

(三) 企业和竞争对手之间的契约关系与税务筹划

若企业与竞争对手“约定”都不进行税务筹划,则不会损害双方的利益。但是,竞争者之间的契约关系是极不稳定的,在市场经济条件下很少会出现竞争对手之间达成长期“合谋”的局面。为了

^①面临不同税率,互不相关的纳税人也可以通过订立契约而相互约定,将应税收入从高税率的纳税人那里转移到低税率的纳税人那里^[5]。这样供应商和客户的范围便扩大了,包括了这种“特定目的”的合作伙伴。

^②这里所说的债权人不包括税务当局这个特殊的“债权人”。

“自利”，企业必然要进行税务筹划，以降低产品的边际成本，获得超额利润，扩大市场占有份额，提高自身竞争实力。但是，税务筹划方案是能够被模仿和复制的^[14]。从动态博弈的角度看，企业的竞争对手也会采取相应的税务筹划措施，博弈的最终结果可能会使企业的超额利润消失。从宏观的角度看，这一过程会使整个市场的均衡价格降低、均衡产量增加。也就是说，企业精心安排的税务筹划所带来的超额利润是不会一直持续下去的，从整个市场来看，税务筹划会使社会经济资源的配置效率有所提高，这正是市场经济“看不见的手”的作用在税务筹划方面的具体体现。

（四）企业和社会公众之间的契约关系与税务筹划

尽管企业与社会公众之间一般缺乏明确的契约载体，但双方存在利益关系却不可否认。这不仅表现在社会公众很可能是企业的受益者或受害者，还表现在社会公众同时还是企业潜在的投资者或客户。随着社会公众权利意识的觉醒及整个社会的可持续发展，企业与社会公众之间的利益关系越来越密切，提供就业机会、实施社会救济、履行环境保护等已经成为企业不可推卸的社会责任。政府对企业的这些行为给予一定的税收优惠，企业在利用这些优惠政策进行税务筹划的同时，也会有意或无意地为社会公众带来更多的福利^[15]。从某种意义上说，企业的税务筹划并非是简单的“零和博弈”，而是帮助政府保障社会公众利益的一个有效工具。

三、企业和内部利益相关者之间的契约关系与税务筹划

企业内部利益相关者包括股东^①、管理者以及职工等。下面将分别论述企业和内部利益相关者之间的契约关系与税务筹划。

（一）企业和股东之间的契约关系与税务筹划

股东与企业之间的契约关系在本质上是一种出资与授资的关系。股东作为最终出资者，其投入的资本不能从企业直接抽回，因此股东成为企业各种风险的主要承担者；企业接受股东的出资并承诺为股东创造价值、向股东分配股息和红利。一方面，股东投资的目的是为了实现在资本的保值与增值，而有效的税务筹划则可以成功地控制企业的涉税风险并降低企业的综合成本，有助于企业价值最大化战略目标的实现。另一方面，企业在利润分配过程中的税收因素直接关系到股东的现实利益，因此股东可能会更加关注企业股利政策的制定与实施中的税务筹划。

上述分析是将股东看做一个整体，但在这个“利益集团”中，不同类型的股东之间同样存在着利益冲突。大量研究表明，在我国上市公司特殊的股权结构下，公司治理的主要矛盾并不是股东与经理人之间的利益冲突，而是中小股东与居于控制地位的大股东之间的利益冲突。由于大股东与中小股东之间信息不对称、权利不对等，大股东会侵占中小股东的利益。

大股东可能会“纵容”甚至“授意”管理者进行盈余管理（管理者本身也很愿意去操纵利润、粉饰报表），以此提高股价，套取更多的现金，侵占广大中小股东（当然还包括债权人）的利益。尽管会计收益与应税所得属于两个不同的范畴，但操纵利润往往会增加企业本不必要的税负成本，这使大股东和管理者时常面临着盈余管理与税务筹划的权衡。税务报告与财务报告往往存在一定程度的冲突^[16]，企业一般都会向税务当局报告低水平的应税所得而向资本市场报告高水平的会计收益。为了解决这一矛盾，企业会通过操纵非应税项目损益来规避盈余管理的税负成本。实证结果表明，上市公司通过非应税项目损益规避盈余管理的税负成本较为有限，平均每1元操纵利润中只有0.018元的利润可以规避所得税成本^[17]。这说明进行盈余管理的公司为了避免引起资本市场的监管当局或税务当局的怀疑而为其大部分操纵利润支付了所得税成本。

^①股东是否属于企业内部利益相关者目前存在争议，但这并不影响本文的分析。为了行文方便，本文基于股东（包括大股东及中小股东）对企业的重大事项拥有表决权 and 最终决策权，将其划为企业内部利益相关者。

（二）企业和管理者之间的契约关系与税务筹划

企业与管理者之间的契约关系表面上看是一种雇用与被雇佣的关系,但实质上体现着股东与管理者之间的一种委托代理关系。在现代企业制度中,股东与管理者通过签订“委托代理协议”实现了所有权与管理权的相互分离。在信息不对称的条件下,契约双方目标的不一致使得“委托代理问题”的出现不可避免。在税务筹划方面这一问题同样存在。由于股东能够直接获得税务筹划(既包括专门针对股息、红利发放政策与方式的税务筹划,也包括企业自身投融资决策、日常生产经营活动的税务筹划)带来的经济利益,股东要求进行税务筹划的动机比较强烈,而作为“经济人”的管理者则更加关心自身的待遇和声誉,他们很可能不愿意去花费巨大的精力、冒着失败的风险进行税务筹划,或者在税务筹划中他们只考虑局部、短期的利益而不惜牺牲企业整体、长期的利益。

为防止在税务筹划问题上管理者出现“败德行为”,避免其“逆向选择”,企业对管理者必须实施有效的监督和激励(短期的和长期的、精神的和物质的),将税务筹划的效益和效率作为考核管理者的一项重要指标纳入业绩评价体系,统筹和协调税务筹划目标、财务目标以及企业战略目标,防止管理者的短期与局部行为。此外,企业在考察经理人综合素质时应充分考虑其税务筹划的意识、能力以及职业操守。总之,在契约关系中企业应该尽量协调矛盾,使契约双方的利益趋于一致。

（三）企业和职工之间的契约关系与税务筹划

首先,从企业自身的税务筹划活动来分析。企业的税务筹划不仅体现在财务安排上,而且贯穿于整个投融资决策、经营管理以及收益分配的全过程^[18]。它不仅要依靠财务人员,更需要企业管理者乃至全体职工的关注与参与。职工一般不会反对企业的税务筹划,因为职工总是能或多或少、直接或间接地获得企业税负降低、效益增加的好处。职工获得的利益,有些是基于正式的契约(比如绩效工资的增加),有些是基于非正式的契约(比如职工福利的提高)。如果企业要将职工薪酬作为一项工具来调节应纳税所得额进行企业所得税的税务筹划,则要充分地考虑职工的利益和职工关注程度。企业的税务筹划要以不侵害职工的利益为前提,并考虑适当让利于职工,以调动全体职工参与税务筹划的积极性。

其次,从企业对职工薪酬的个人所得税的税务筹划活动来分析。职工的个人所得税一般不是由企业承担的,而职工薪酬的税务筹划(包括工资薪金和劳务报酬的筹划)既要花费相当的精力与成本,又不会给企业带来显性的经济利益,企业可能不愿意进行这方面的筹划。从职工的角度看,一方面,在个人利益驱动下,职工很可能非常关注企业是否实施职工薪酬的税务筹划,如果职工的关注程度影响到职工工作的积极性和效率,企业就不得不考虑职工的要求。另一方面,职工薪酬的税务筹划很可能造成薪酬的波动或延期支付(比如采用年终奖金、递延报酬合同进行筹划等),由于“风险回避”和“流动性偏好”的存在,职工对薪酬的税务筹划也可能采取消极的态度。因此,企业对职工薪酬进行税务筹划,要综合考虑职工薪酬税务筹划的风险与成本、职工的关注程度及其对职工工作效率的影响程度、职工的风险偏好类型等因素,加强与职工的沟通与交流,制订恰到好处的职工薪酬的税务筹划方案。

四、结语

将契约理论应用于税务筹划的分析,有助于我们更加深刻地理解税务筹划的动因、条件、效应及其整体性与复杂性。税务筹划是一项系统工程,它直接或间接地关系到企业契约各方的经济利益(现实的或未来的)。企业在进行税务筹划的动态博弈过程中,必须将企业内部的和外部的利益相关者作为一个整体,既要重点分析经济业务对核心利益相关者的税收含义,也要充分关注非核心利益相关者乃至边缘利益相关者的利益,考虑各种可能的协作与冲突,均衡契约各方的利益,制订出多方共赢的策略方案。只有这样,企业才能有效地实现税务筹划的目标。

参考文献:

- [1]张维迎.西方企业理论的演进与最新发展[J].经济研究,1994(11):70-81.
- [2]科斯,哈特,等.契约经济学[M].李风圣,译.北京:经济科学出版社,2003.
- [3]李刚.契约精神与中国税法之现代化[J].法学评论,2004(4):35-42.
- [4]詹姆斯.税收经济学[M].北京:中国财政经济出版社,2002.
- [5]Scholes M,Wolfson M,Erickson M,et al.Taxes and business strategy;a planning approach[M]. Pearson Education, Inc. 2002.
- [6]盖地.企业税务筹划理论与实务[M].大连:东北财经大学出版社,2008.
- [7]盖地.税务筹划的行为动因及制度分析[J].财务与会计,2004(1):24-27.
- [8]赵昆.合理避税的界限和策略[J].涉外税务,2004(6):77.
- [9]Hart G. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration [J]. Journal of Political and Economy, 1986(94):691-719.
- [10]董再平.对税收筹划的几点看法[J].税务研究,2005(7):85-86.
- [11]斯科尔斯,沃尔夫森.税收与企业战略[M].张雁翎,译.北京:中国劳动社会保障出版社,2004.
- [12]黄黎明.税收筹划理论的最新发展——有效税收筹划理论[J].涉外税务,2004(2):69-72.
- [13]樊福仙.企业税务筹划风险分析及防范[J].山西财经大学学报,2008(2):150.
- [14]谈多娇.税务筹划的经济效应研究[M].北京:中国财政经济出版社,2004.
- [15]蔡昌.契约观视角的税收筹划研究[D].天津:天津财经大学出版社,2007.
- [16]盖地.税务会计研究[M].北京:中国金融出版社,2005.
- [17]叶康涛.盈余管理与所得税支付:基于会计利润与应税所得之间差异的研究[J].中国会计评论,2006(4):205-224.
- [18]韩恩健,王文秀,赵玉荣.浅析税务筹划在企业财务管理中的应用[J].山西财经大学学报,2009(4):125-126.

[责任编辑:杨志辉,陆惠敏]

Tax Planning from the Perspective of Contract Theory: Based on the Contractual Relationship between Enterprises and Stakeholders

GAI Di ,LIANG Hu

(School of Business, Tianjin University of Finance and Economics, Tianjin 300222, China)

Abstract: There are countless connections between Tax planning and contract. Tax planning is a kind of behavior which is constrained and promoted by social multi-contract. This paper uses theory of contract to interpret tax planning and analyses the contractual relationship between enterprises and stakeholders dialectically. Through this analysis, we can not only make clear the motive, conditions and effects of tax planning, but also understand its holistic and complex traits more profoundly. Consequently, in order to achieve the objective of tax planning effectively, it is essential for enterprises to balance the interests of contract parties in the process of it.

Key Words: tax planning; contract theory; stakeholders; contractual relationship