

## 税收经济专题研究

# 行为经济学视域下税收筹划 方案评价优化研究

李为人 蔡 昌

**【提 要】**税收筹划研究主要基于纳税人“理性人”假设，从经济学视域分析其特性与现实应用。然而在现实社会中，完全的“理性人”并不存在。行为经济学兴起后，“有限理性”学说发展迅速，主流经济学中“理性人”假设的偏差得到了修正，这对税收筹划研究具有重要的指导意义。本文将分述主流经济学和行为经济学的核心观点，比较两种理论对税收筹划研究的影响，从“有限纳税理性”假设和“非确定性纳税偏好”假设两个角度切入，分析纳税人进行税收筹划的价值判断和风险取向，通过与传统税收筹划方案的评价进行对比，提出行为经济学视域下税收筹划方案评价的优化模型。

**【关键词】**行为经济学 税收筹划 有限纳税理性 非确定性纳税偏好

**〔中图分类号〕**F275 **〔文献标识码〕**A **〔文章编号〕**1000—2952(2019)06—0033—10

## 一、引言

2017年10月9日，为表彰美国经济学家、芝加哥大学教授理查德·塞勒在行为经济学领域作出的贡献，瑞典皇家科学院授予他诺贝尔经济学奖。其实，这并不是行为经济学家第一次获得诺贝尔经济学奖，有四名行为经济学家在塞勒之前获得过该奖，但塞勒的获奖还是引起了世界性轰动，这主要归因于行为经济学已经度过了理论积累期，正式转入实践检验期。

税收筹划是纳税人对税收利益的不懈追求与理性决策。“企业作为理性的纳税人，(税务筹划)基本目标(或最终目标)则是在遵守税法和尊重税法前提下，在恰当履行纳税义务的同时，充分享受纳税人的权利，实现企业税收利益最大化——税后价值最大化，而不是简单的缴税最少、缴税最晚。”<sup>①</sup>从经济学的发展历史来看，无论是古典经济学，还是新古典经济学，都是将“人是完全理性的”这一假设作为出发点，而对于经济主体的学术探讨，也都是解决在约定的假设条件下如何实现效用最大化的问题。在主流经济学视域下，税收筹划行为从动机产生到方案选择都是以“理性人”假设为前提的，只有在这一前提下，纳税主体税收筹划行为的目标才有可能“实现企业税收利益最

<sup>①</sup> 盖地等：《税务筹划理论研究：多角度透视》，中国人民大学出版社2012年版，第45页。

大化——税后价值最大化”。

为了减少不确定性因素导致的研究障碍，主流经济学主张通过严密的数学推理进行研究。但是，经济学中的“理性人”假设和完全信息一般只存在于理论假设层面的理想状态中，这就使得经济理论很难直接运用于现实环境，故而有必要对该研究范式以及理论进行重新考量。<sup>①</sup> 行为经济学告诉我们，人的理性是有限的。尽管纳税人都希望自己是“理性人”，但面对纷繁浩杂的经济系统和复杂多变的税收环境，要想做到精准把握各税收要素进而具备最优纳税选择的全部能力，是不可能的。税收筹划的复杂性以及纳税人知识和能力的有限性，决定了纳税人税收筹划决策的结果只能是“次优”，而不可能达到“最优”。另外，在外部环境等不确定性条件下，税收筹划作为一种事前的计划与安排，不可避免地面临着各种风险，既有因政府调整税收法律法规而导致的政策性风险，也有因企业改变经营策略而可能带来的经营性风险。在各种长期和不确定性风险的背景下进行税收筹划，如果默认人们像主流经济学中所认为的那样具有完全理性偏好，并且能够完全用效用函数来表示，显然是不现实的。事实上，人们的决策夹杂着很多理性之外的感性偏好，具有不稳定的特征，容易受到外界环境或自身感受的影响。对这种影响的度量，在主流经济学中很少涉及。行为经济学认为，人类社会化的行为由于要受到复杂的社会关系的制约，因而并非都是建立在纯理性思考的基础之上的。行为经济学从人的社会属性和社会生产关系方面来反思“理性人”的行为和管理问题，这使其能够更加逼近现实世界的经济行为，也使其对于税收筹划的诠释和理解更具应用性。

## 二、行为经济学视域下税收筹划较主流经济学的不同理论假设

通过比较经济学各流派对各个学科产生影响的范围和程度可以发现，主流经济学的影响最为突出。而随着社会经济发展的需要，经济学家逐渐引入心理学、信息学等其他学科来解释社会经济现象，这些经济学新视域主要包括信息经济学、新制度经济学、行为经济学、心理经济学等。在不同的经济学视域下，税收筹划的理论假设也有所不同，而这种不同必然导致税收筹划决策和方案选择的差异性。接下来仅就行为经济学与主流经济学关于税收筹划理论假设的不同进行分析。

### (一) 主流经济学视域下税收筹划的理论假设

英国经济学家亚当·斯密最早提出了“理性人”假设，此后这一假设成为经济学的核心概念，也成为主流经济学的奠基石。自然地，这一假设也成为税收筹划的基本前提。主流经济学是一个由纯理论构建而成的学科，它将心理学和社会学的因素抽象化，以“理性人”假设为前提，“理性人”代表了完全自利、完全理性、追求效用最大化的“人”。从广义上看，理性这个概念的本质是经济主体的行为方式之一，即如何在既定假设框架的约束中实现效用最大化或者以最高效率实现预期目标。从其内涵来看，该概念主要有三个层面的寓意：“第一、存在一组可供选择的替代方案；第二、每一个方案都对应着某种特定的预期净收益，或目标实现程度，或满足程度；第三、人们更加倾向于选择能够带来最大预期净收益的方案。”<sup>②</sup>

主流经济学视域下税收筹划的理论假设是完全纳税理性。完全纳税理性是指理性地进行税收筹划的本质原因是纳税人始终追求自身利益最大化，但是税收筹划却可能会在潜移默化中促进社会各

① 陈俊龙、汤吉军：《国有企业混合所有制改革的行为经济学分析》，《现代管理科学》2015年第7期，第103页。

② 张宇燕：《个人理性与“制度悖论”——对国家兴衰的尝试性探索》，《经济研究》1993年第4期，第74页。

个方面的发展。在主流经济学看来，纳税人追求自身利益最大化的“理性”行为主要体现在对成本和收益的比较方面，忽略了包括市场等诸要素在内的许多现实因素，更没有涉及纳税主体的主观感受等对税收筹划决策的影响作用。

主流经济学视域下税收筹划的理论假设有着明显的缺陷，一是信守忽略“人性”特征的完全理性。主流经济学把“人性”特征完全剔除了，这种完全理性假设存在着许多不足之处。市场经济规律千变万化，企业经营错综复杂，税收筹划受到各种因素的影响和制约，这些因素变化的复杂性、特殊性以及不可预期性使得成本收益最大化理论不能够完全对市场环境和企业行为作出合理解释。二是缺少对企业纳税人理性的重新界定。主流经济学虽然发现了纳税理性的局限性和不足之处，但并未从价值体系上增加对税收筹划的理论分析，未对纳税人理性的有限性进行重新界定。三是未融入心理学分析方法。主流经济学一方面将许多不确定性因素加入到税收筹划的研究中来，并通过成本收益分析法将其量化；另一方面没能融入更符合纳税人实际情况的心理学分析方法。除此之外，预期效用理论无法对纳税人存在的非理性作出根本解释，因此需要寻求新的理论来替代预期效用理论。

## （二）行为经济学视域下税收筹划的理论假设

相较于主流经济学，行为经济学充分考虑了非理性的决策因素，即将对经济主体的心理因素分析纳入研究范围之内，考量了人的主观选择在不同前提下的差异。

行为经济学从替代预期效用理论的角度弥补了主流经济学不足以解释不确定性的缺点。纳税人的非理性因素会深刻影响税收筹划行为，从行为经济学视角分析税收筹划问题具有重大意义。行为经济学将人们的主观心理纳入研究范围，对主流经济学作为众多领域研究理论基础的地位带来了冲击。税收筹划既然是经济学在税收领域的产物，也应在原有基础上加入人的心理因素，并作出新的诠释。也就是说，在进行税收筹划研究时，“有限纳税理性”假设及“非确定性纳税偏好”假设应被考虑进来。

### 1. “有限纳税理性”假设

有限理性的理论主张，人在极其复杂的经济环境中，很难具有完整严密的分析问题的能力从而作出最佳决策、实现利益最大化。从这一点来讲，主流经济学只考虑了“理性人”假设，并未注意到人在作出决策的时候，也会受到各种主观因素的强烈干扰。而“有限纳税理性”理论认为，纳税人的理性决策具有很大的局限性，而且是一种难以实现的理想状态。人们会在追求自身利益最大化的动机下，采取诸多经济行为回避自己的纳税义务，特别是根据法律法规政策提前规划、安排经济活动，以减少自己的纳税额。然而，人们进行经济决策时所体现出的理性又是有限的，纳税人的经济行为会受到各种条件的制约，如社会环境、对信息及风险的判断以及认知偏差等。

同时，纳税主体的这种有限理性是过程理性。罗伯特·西蒙认为：“行为的过程是理性的，是适当的深思熟虑的结果。”<sup>①</sup> 企业不仅仅追求自身税后利润最大化，还要追求企业价值和社会价值长久的最大化。因此，纳税主体的决策会受到各种环境、社会及自身因素影响，而不是主流经济学中所提到的“独立存在”。

### 2. “非确定性纳税偏好”假设

主流经济学认为纳税人的偏好是完全理性的，但实际上，纳税人的偏好往往夹杂着诸多非理性

---

<sup>①</sup> 转引自刘少杰：《经济社会学的新视野：理性选择与感性选择》，社会科学文献出版社 2005 年版，第 39~40 页。

因素，很难通过效用函数表示出来，同时稳定性也不高，也就是说，纳税人决策中还有很多未被考量的“不确定条件下的偏好”。并且，纳税人的这些非理性心理因素很容易受到自身情绪波动和环境改变的影响。

人们倾向于将纳税筹划的预期同标准结果进行分析比较。例如，企业偏向于进行同行业纳税的对照，以同行业纳税平均值作为参考标准，以此来判断自身是否缴纳了超出平均水平的税收，或者获得了更多的利益。另外，企业对于损失也十分看重，等量损失所引致的痛苦程度大于等量收益；并且，纳税人对于税收筹划结果带来的损益的敏感程度是递减的。

总之，在有限纳税理性和非确定性纳税偏好下，纳税主体受到环境、社会和自身对纳税认知能力等非确定性因素的影响，在税收筹划中不可能作出完全的偏好认知和理性选择，而只能作出有限的理性判断和选择。

### 三、基于行为经济学前景理论的税收筹划方案评价影响因素

行为经济学中的前景理论主张，行为人的决策是由主观价值函数和权重函数的乘积决定的。其中，主观价值函数为损失或获得（相对值）对人的心理效用的影响；权重函数为事件发生的概率对总体效用的影响。<sup>①</sup> 人们所感受到的收益或损失的边际效用是逐渐递减的。相较于收益，纳税人对损失的敏感程度更高，即等量损失带来的痛苦与等量收益带来的快乐相比，损失的影响效应更大。在损失层面，人们倾向于风险偏好；而在收益层面，人们倾向于风险规避。如果人们因为上一个决策的损失产生负面情绪，这种情绪会顺延下去，继续影响下一个期间的风险偏好和行为决策。而根据目前的前景理论，可以总结出四个主要理论支持“非理性”。无疑，人们在面临不确定情况下的税收筹划方案评价时不可避免地受到其影响。

#### （一）敏感性递减理论

敏感性递减理论，指的是不论收益还是损失都表现出敏感性递减的趋势，即随着收益或损失的增大，收益或损失的边际效用呈下降趋势。

纳税人对于事物存在敏感性，并且在通常情况下会选择一个参考标准与自身的现状进行比较。在比较中，人们不会对自己所处的环境有过多的关注，而是会更关注自身与参考标准的差距。与此同时，人们在进行决策选择时会产生偏好，然而人们对外界事物的敏感性是递减的，也就是说，人们所感受到的收益或损失的边际效用是逐渐递减的。

一般来说，离参考点越近，敏感度越高，边际差异越大；离参考点越远，敏感度越低，边际差异越小。也就是说，无论是收益还是损失，其边际效用都随其不断增大而减少。从图1可知，在参考点右侧，即在收益区域内，函数图像呈下凹状态；在参照点左侧，即在损失区域内，函数图像呈上凹状态。个人效用函数随价值量的变动，离参考点越远越平坦。

在税收筹划实践中，该理论表现为不同规模的企业对待税收筹划的态度大相径庭。假设甲、乙分别是小企业和大企业，甲应缴纳的税款为20万元，其中可以通过税前安排等方式降低税负至10万元；乙应缴纳的税款为510万元，其中可以通过税前安排等方式降低税负至500万元。虽然两者的节税额相同，但是10万元和20万元的价值差别，看上去要大于500万元和510万元的价值差别。中小企业因为资产与财富水平比较低，处于较低的财富区间，效用函数的边际差异较大，对税收增

<sup>①</sup> 马蔡琛、赵灿：《公共预算遵从的行为经济学分析——基于前景理论的考察》，《河北学刊》2013年第4期，第128页。

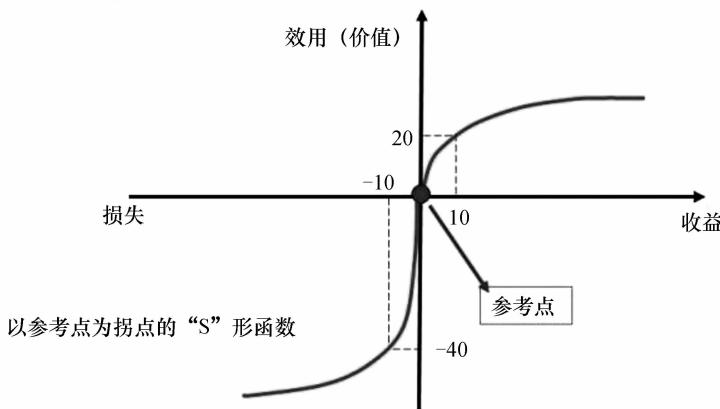


图1 个人效用函数图像

资料来源：Kahneman, D. and Tversky, A., Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, Vol. 47 (2), 1979, p. 279。

减变化所导致的财富增减十分敏感。一方面，雇用专业税务人员进行税收筹划对于中小企业来说是很高的纳税成本；另一方面，中小企业较为注重节税的绝对值。因此，中小企业往往不会选择通过雇用专业人员的方式进行税收筹划，而是更加注意纳税成本控制，只依赖自身财务人员，也较为倾向于保守的税收筹划行为选择。相反，大企业因其资产与财富较为雄厚，处于较高的财富区间，效用函数的边际差异较小，对税收增减变化所导致的财富增减并不十分敏感。大企业业务相对较多，收入规模较大，纳税环节较多，缴纳税款也较多，大多设有税务部，且不惜重金聘请税务专家研究企业涉税业务与税收筹划策略。例如，万科、恒大、碧桂园等大型房地产企业专门设立税务部，对所有重大活动均进行事前筹划，以规避税收风险，降低税收负担。由此可知，不同规模的企业对待税收筹划的态度截然不同。在前述例子中，面对同样10万元的节税额，小企业往往采用保守的税收筹划方案，倾向于节约纳税成本；而大企业则往往采用积极的税收筹划方案，倾向于统筹考虑。

## （二）损失厌恶理论

损失厌恶理论认为价值函数在自变量的负值区域要比在正值区域更陡峭，或者说，损失曲线要比收益曲线更陡。这意味着，损失看起来要比收益更大。<sup>①</sup> 通俗地讲，人们在面对相同数量的收益和损失时，认为损失更加难以接受。学者丹尼尔·卡尼曼通过研究发现，相同数量的损失带来的负效用为相同数量收益正效用的2.5倍。这个理论反映了人们具有不一致的风险偏好，当涉及的是收益时，人们通常表现为风险厌恶；当涉及的是损失时，人们则表现为风险寻求。

根据损失厌恶理论的观点，纳税人对损失更加敏感，相同数量的损失给纳税人带来的痛苦要大于相同数量的收益带来的满足。这在税收筹划中体现为企业对不同筹划方案的选择会受到损失敏感程度的影响。例如，某企业高管需要缴纳个人所得税100万元，假设仅有A、B两种筹划方案，只有采取这两种方案才能减轻税负。A方案能节税25万元，B方案有25%的可能性节税100万元，但有75%的可能性筹划失败，若筹划失败需要缴纳税款100万元。为了规避税务风险，保障获取一定的利益，大部分人会更愿意选择方案A。但是在损失厌恶理论下，这两种方案也可以换一种表述方式，

<sup>①</sup> 邹德强、赵平：《期望不一致对满意影响的函数形式：展望理论的预测》，《南开管理评论》2008年第6期，第80页。

即A方案必将损失75万元,B方案有75%的可能性筹划失败,缴纳税款100万元,但有25%的可能性节税100万元。根据损失厌恶理论,人们会倾向于选择B方案,原因是为了回避必定的损失而甘愿承担风险。

人们对收益和损失的敏感程度是不同的,在相同收益和损失中人们厌恶损失,这导致了对于税收筹划行为的不同选择偏好。在实践中,专业的税收筹划人员通常从为企业带来税收利益的角度出发进行税收筹划方式的选择,但是企业通常从风险的角度看问题——税收筹划一旦失败,企业面临的损失应该如何弥补?这会使很多有效税收筹划方案难以付诸实践。

### (三) 后悔厌恶理论

后悔厌恶即决策者将选择的实际结果与不同选择可能带来的结果进行比较而产生的情绪体验,在后悔厌恶的影响下,个体具有避免、减少和最小化后悔的动机。<sup>①</sup>根据后悔厌恶理论,错误决策带来的损失使人们因为没有做得更好而感到遗憾,这会导致更多的痛苦情绪。当人们越是期待、越能想象出决策带来的结果时,错误决策所带来的痛楚就越大,超出了决策成功所带来的喜悦。

在现实生活中,一旦税收筹划失败,决策失误所带来的后果比未进行任何决策所带来的后果更加使决策者感到严重。例如,2018年深圳市地方税务局第二稽查局在对辖区内某企业检查时,识破该公司以劳务公司开具劳务费发票的形式发放正式员工奖金、补助的违法手段,并最终对该公司的涉税违法行为作出了补扣缴个税1600多万、罚款800多万元的税务处理处罚决定。<sup>②</sup>企业经营者对税收筹划失败产生的损失感到非常不值得,非常后悔未能正确抉择,并由此产生了严重的后悔厌恶情绪。

### (四) 分离效应理论

信息显示是进行最终决策的依据,尽管所依据的信息对于决策而言并非有实际用途。人们有多样的信息处理方法,这可能导致人们的偏好与选择不一致,从而产生分离效应。<sup>③</sup>分离效应理论认为,当期的风险态度和决策受前期决策实际结果的影响,前期盈利会增加风险偏好从而平滑当前损失;前期损失会加剧以后损失的痛苦,使人们更加厌恶风险。

如果税收筹划行为获得了可观的收益,就会使人们更加青睐风险偏好,更加愿意通过税收筹划的方式增加收益。但是,如果通过税收筹划没能达到决策者的预期效果,决策者会厌恶风险,从而不再实施税收筹划行为。主观因素通常会影响到税收筹划行为,尽管实施过的税收筹划之间没有关联性,纳税人在实施税收筹划工作时都会受到先前税收筹划工作的影响。例如,有两家公司A和B,同样面临税收筹划的机会选择。在税收筹划行为实施之前,若去调查两个公司,询问其是否愿意在第一次实施税收筹划后进行第二次税收筹划,A、B此时的态度都是选择不愿意。但如果A、B同时实施过第一次税收筹划,A成功,B失败,则会产生两种不同的结果:A受第一次税收筹划成功获利的影响,更愿意进行第二次税收筹划,并且愿意选择冒更大风险、可能带来更多收益的税收筹划方案,即A当期的风险态度和行为受前期决策实际结果的影响,A的风险偏好大大增强了。B受第一次税收筹划失败的影响,会感到非常受挫,其第二次实施税收筹划的偏好明显降低,即导致B变成风险厌恶者,不愿再安排激进的税收筹划行为。因此,人们在进行决策时往往容易受到外部环境

<sup>①</sup> 郝旭光、张嘉祺、刘子建:《损失厌恶、后悔厌恶与沉没成本效应的关联性分析》,《北京工商大学学报(社会科学版)》2016年第2期,第93页。

<sup>②</sup> 瑞安达财税:《税收筹划失败,被罚2400万》,http://www.shui5.cn/article/ea/121105.html,2019年3月10日。

<sup>③</sup> 阮德信:《信用问题的行为经济学分析》,《求实》2006年第9期,第43页。

的影响，在积极因素的推动下人们会作出对自己有利的选择。

#### 四、基于行为经济学视域的税收筹划方案评价优化

##### (一) 传统的税收筹划方案评价

传统的税收筹划方案评价方法是将各期税后收益 ( $W_i$ ) 简单相加，未考虑货币时间价值因素，基本公式为：

$$N_i = \sum_{i=1}^t W_i \quad (1)$$

其中， $N_i$  是  $i$  年产生的税后总收益。在此引入一个案例：2019 年甲打算投资 1200 万元设立一家企业，从事国家重点扶持的公共基础设施项目投资。按照税法规定，纳税人自获得第一笔生产经营收入起享受“三免三减半”的税收优惠。企业针对筹办期和经营期设计了三种经营方案，每一种方案的利润总额（假定等于应纳税所得额）均为 5600 万元。其中，收益为负值代表企业当年处于筹办期，只有筹办费用支出，无经营收入。预计该企业三种方案未来六年的利润分布如表 1 所示。

表 1 三种方案的利润分布 单位：万元

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	合计
方案一	400	800	800	800	1200	1600	5600
方案二	-800	800	1200	1200	1200	2000	5600
方案三	-800	-400	1200	1600	2000	2000	5600

表 2 三种方案的应缴所得税 单位：万元

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	合计
方案一	0 (免)	0 (免)	0 (免)	100 (减半)	150 (减半)	200 (减半)	450
方案二	0	0 (免)	0 (免)	0 (免)	150 (减半)	250 (减半)	400
方案三	0	0	0 (免)	0 (免)	0 (免)	250 (减半)	250

表 3 三种方案的税负和税后收益 单位：万元

	税负	税后收益
方案一	450	5150
方案二	400	5200
方案三	250	5350

根据表 2 和表 3，企业比较税后总收益的大小后会最终选择节税额最多的方案三。

##### (二) 指数贴现模型下的税收筹划方案评价

在传统的税收筹划方案评价中，对于每个时期的效用只是进行简单的绝对值加总，忽略了时间

的因素。实际上，当年节税额5万元和明年节税额5万元的效用是不同的，因为人的心理效应对未来的耐心理程度是不同的。受情绪、动机和认知活动的制约，人们偏好现在甚于将来，即时间偏好非常显著，现在消费和将来消费的边际替代率就相当于时间偏好率。时间偏好理论研究的传统框架是保罗·萨缪尔森提出的指数贴现模型。在这个模型中，时间偏好率由贴现率来表达，<sup>①</sup>现在和将来所获效用经贴现之后才能进行比较。但指数贴现模型是建立在“理性人”假设的前提下，将模型和税收筹划相结合，得到税收筹划行为的选择模型：

$$M_i = \sum_{i=0}^k D(i)U(x_i), D(i) = \left(\frac{1}{1+p}\right)^i \quad (2)$$

其中， $M_i$ 是*i*年产生的税后总收益的贴现值， $x_i$ 是第*i*年产生的税后收益，*k*为纳税筹划的年限， $D(i)$ 为指数贴现因子， $U(x_i)$ 为决策者的效用函数。方案的评价原则为选择最大的 $M_i$ 值。仍以前面的案例为例，预计该企业三种方案未来六年的税后收益分布如表4所示。

表4 三种方案的税后收益分布

单位：万元

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年
方案一	400	800	800	700	1050	1400
方案二	-800	800	1200	1200	1050	1750
方案三	-800	-400	1200	1600	2000	1750

取常用贴现率 $p=10\%$ ，同时假设 $U(x_i)=x_i$ ，将数据代入公式(2)得到三种方案的效用。

表5 三种方案的效用

单位：万元

	效用
方案一	3900.80
方案二	3807.04
方案三	3482.84

由表5可知，当考虑指数贴现后，方案一的效用大于方案二和方案三，效用大小排序和传统选择下正好相反。所以，在考虑时间偏好因素下，人们总是希望将既得的利润提前，从而选择前期利润较大的方案。

### (三) 行为经济学双曲贴现模型下的税收筹划方案评价优化

在理性经济下，为了计算方便，指数贴现应运而生。然而，随着科学的进步，学者发现人们的预期贴现率会受到各种因素的影响，如时间长短、标的对象的性质等。实验表明，时间越长，人们的预期贴现率就会越小，这就会导致人们在作选择时会受到时间长短的影响。例如，对于5年后的210元和今天的200元，人们会更倾向于选择后者，然而在65年后的210元和60年后的200元之间则会选择前者。时间的间隔一样、金额一样，那么人们的选择为何会出现不同呢？这说明行为主体

<sup>①</sup> 参见叶德珠：《基于时间偏好不一致的信用卡利率结构设计》，《数量经济技术经济研究》2004年第8期，第134页。

广泛的时间偏好不一致已经不能完全被不变的效用函数及简单的贴现率来解释。在行为经济学视域下，人们预期的贴现率递减是由于人们对等待的不耐心程度在递减。

双曲贴现即贴现方程的状态呈双曲线形式，贴现率随贴现时间的延长而降低，短期内的贴现率极高，而长期的贴现率则相对较低。<sup>①</sup> 双曲贴现比较符合实际，但是形式比较复杂，操作也较为不便。为此，Laibson 进行了一些改进，得出了引人关注的关于时间偏好变化的拟双曲贴现模型。<sup>②</sup> 拟双曲贴现模型是双曲贴现模型的改进形式，也是经济学家用得更多的模型。将拟双曲贴现模型引入到税收筹划的方案评价中，可得出以下公式：

$$M_i = U(x_0) + \beta \sum_{i=1}^n \delta^i U(x_i) \quad (3)$$

其中， $M_i$  是  $i$  年产生的税后总收益的贴现值， $x_i$  为第  $i$  年产生的税后收益， $U(x_i)$  为决策者的效用函数， $\beta$  和  $\delta$  分别是短期和长期贴现因子。方案的评价原则是使  $M_i$  最大化。

仍沿用前例，为简化起见，假设决策者为风险中性，即假设  $U(x_i) = x_i$ ， $\beta$  取 0.6， $\delta$  为 1/1.1，得到三种方案的效用。

表 6 三种方案的效用

单位：万元

	效用
方案一	2500
方案二	2124
方案三	1768

由表 6 可知，方案一的效用最大。理性经济学下指数贴现评价方法与行为经济学双曲贴现评价方法对税收筹划方案的选择相同，但在指数贴现模型中方案二与方案三的效用分别占方案一的 97.60%、89.29%；而在双曲贴现模型中方案二与方案三的效用分别占方案一的 84.96%、70.72%。效用差距的拉大体现出了人们的时间偏好及在等待过程中不耐心情绪的递减。

预期效用理论视域下的税收筹划将风险作为重要因素，讨论了在一个时间点上的决策者效用评判，而双曲贴现扩大到了时间线上，综合考虑了在几个纳税年度内决策者时间偏好对方案评价的影响，更加符合现实，也更具有参考意义。因此，在进行税收筹划方案选择、对税收筹划方案进行评价时不能仅从传统的角度考虑，不能仅是将预计取得的收益进行相加并从中选取一个税后收益最大化的方案。应该将主流经济学中贴现的因素考虑在内，将未来预计各期每种方案将会取得的收益换算为当前的货币价值，再将其进行效用的相加，从中选取整体效用最大的一种方案。同时，为使筹划结果更加符合预期收益，应该将行为经济学中关注的人的心理因素考虑进来，即人的不耐心程度是递减的。虽然每个人的心理因素无法准确量化或用公式来衡量，但在税收筹划方案的选择时仍可以借助拟双曲贴现模型，将双曲贴现引入到税收筹划方案中。也就是说，可以假定一个符合大多数人心理的贴现因子。在贴现因子等于 1 时得到的是剔除人心理因素的效用结果。那么，在 0 到 1 之

① 周慧、夏梦瑶：《能效悖论与消费者非理性行为：双曲贴现、数量效应和框架效应》，《产经评论》2018 年第 4 期，第 128 页。

② 参见王桂梅：《行为经济学对传统跨期选择理论的修正与扩展》，《金融理论探索》2016 年第 2 期，第 16 页。

间有很多选择，贴现因子越是趋近于1，就代表着人愈加理性，越是可以延长获取收益的周期。在作决策时，可以根据自身所处情况及获取收益的紧迫程度假定一个贴现因子，进而计算出在考虑心理因素情况下各个方案的效用大小，从中选取最贴近现实的一种方案，以减少税收筹划方案失败的可能性。

## 五、结论与展望

行为经济学与心理学相结合，更加贴合现实，完美地解释了行为决策的出发点，从而为现实行为决策提供了借鉴。正是由于行为经济学更有力地解释了行为决策，具有了主流经济学所没有的优势，导致主流经济学对税收筹划行为的解释力逐渐减弱。

行为经济学为税收筹划方案的选择提供了一种新思路，即绝对节税额并不是评价方案好坏的唯一标准，时间跨度、税收筹划风险及决策者的心理因素等都会影响方案评价的最终结果。换言之，在行为经济学发展的新时代，经济学与心理学的融合为税收筹划研究提供了新的思路和方法，对税收筹划未来的理论研究与实务应用产生了更强大的指导作用。

本文作者：李为人，中国社会科学院大学公共政策与管理学院副教授；蔡昌，中央财经大学财税学院教授

责任编辑：任朝旺

## A Research on the Optimization of Tax Planning Scheme Evaluation from the Perspective of Behavioral Economics

*Li Weiren Cai Chang*

**Abstract:** Tax planning research is mainly based on the hypothesis that the taxpayer is a “rational man”, and analyzes the hypothesis’ characteristics and practical application from the perspective of economics. However, in the real society, a complete “rational person” does not exist. After the rise of behavioral economics, the doctrine of “bounded rationality” developed rapidly and became the mainstream. The deviation of the hypothesis of “rational man” in economic science had been corrected, and this is of great significance to the study of tax planning. This paper introduces the core viewpoints of mainstream economics and behavioral economics, and compares the influence of the two schools on tax planning. Moreover, based on the hypotheses of “bounded rationality of tax payment” and “non-deterministic preference of tax payment”, it analyzes the value judgment and risk orientation of taxpayers’ tax planning. Last but not least, this paper puts forward an optimization model of tax planning scheme evaluation from the perspective of behavioral economics by comparing the model with the evaluation of traditional tax planning.

**Keywords:** behavioral economics; tax planning; bounded rationality of tax payment; non-deterministic preference of tax payment