

經理人過度自信、租稅規避與成本僵固性之關聯性

黃美祝* 陳俐妙**

摘要：本研究以 2013 年至 2019 年之台灣上市櫃公司作為研究樣本，探討企業租稅規避與成本僵固性間的關係是否會受到經理人（總經理）過度自信的影響。此乃因為過往文獻對於公司租稅規避行為與成本僵固性間的關係未有一致的結論，基於過度自信經理人勇於冒險的特質會從事更多的避稅行為，且其過度樂觀特質及帝國建立心態會增加其成本僵固性，因此，本文推論經理人過度自信在公司租稅規避對成本僵固性的影響上應扮演了調節的角色。實證結果及各項敏感性測試皆支持本文之推論，亦即相較而言，過度自信經理人會同時增加其避稅行為及非對稱調整銷管費用的成本僵固性，因而更強化了公司租稅規避行為與成本僵固性間的正向關係。

關鍵詞：經理人過度自信、租稅規避、成本僵固性

* 輔仁大學會計學系教授（聯絡作者，E-mail: 048530@mail.fju.edu.tw）

** 輔仁大學會計學碩士（E-mail: limiao89415@gmail.com）

110 年 09 月收稿

112 年 06 月接受

五審接受

DOI: 10.6675/JCA.202405_25(1).03

The Correlation between Manager Overconfidence, Tax Avoidance and Cost Stickiness

Mei-Juh Huang* Li-Miao Chen**

Abstract: This study investigates the influence of managerial overconfidence on the relationship between corporate tax avoidance and cost stickiness, utilizing data from Taiwanese listed companies between 2013 and 2019. The significance of this study lies in addressing the lack of conclusive findings in previous literature regarding the relationship between corporate tax avoidance behavior and cost stickiness. Overconfident managers tend to exhibit risk-taking behaviors, leading them to pursue increased tax avoidance strategies. Moreover, their over optimism and inclination towards building empires contribute to the escalation of cost stickiness. Hence, this study suggests that managerial overconfidence likely moderates the influence of corporate tax avoidance on cost stickiness. The empirical results support the hypotheses of this study. Specifically, the findings indicate that overconfident managers tend to enhance both their tax avoidance behavior and the cost stickiness associated with the asymmetric adjustment of SG&A expenses. This result strengthens the positive association between corporate tax avoidance behavior and cost stickiness.

Keywords: manager overconfidence, tax avoidance, cost stickiness

* Professor, Department of Accounting, Fu Jen Catholic University (Corresponding author, E-mail: 048530@mail.fju.edu.tw)

** Master's degree, Department of Accounting, Fu Jen Catholic University (E-mail: limiao89415@gmail.com)

Submitted September 2021

Accepted June 2023

After 5 rounds of review

DOI: 10.6675/JCA.202405_25(1).03

壹、緒論

預算規劃、成本制定、訂定盈餘目標以及政策方針等皆為一間公司重要的營運規劃環節，其中成本習性 (cost behavior) 之分析則有助於公司做成本控管、編排預算與短期決策之制定。在傳統的成本觀念下，皆認為公司成本的變動會隨著銷貨收入之上升或下降成等比例變動，而 Noreen and Soderstrom (1997) 以醫院為樣本探討了醫療費用與作業量並非成比例變動。Anderson, Banker, and Janakiraman (2003) 實證研究銷管費用與銷貨收入之間的變動關係更證實了此一現象，並將此現象命名為「成本僵固性」(stickiness of costs)，意指當企業的銷貨收入增加時，銷管費用隨之增加；然而，當銷貨收入減少時，銷管費用則不一定隨之減少，亦即企業營運成本呈現某種「易加難減」的不對稱現象。至此之後亦有許多研究證實了成本僵固性的存在 (林有志、傅鍾仁與陳筱平, 2011; 陳建中與林家豪, 2017; Subramaniam and Weidenmier, 2003)，並延伸多種與成本僵固性相關之研究。

後續有諸多實證文獻以不同角度探討成本僵固性之原因，例如 Balakrishnan, Petersen, and Soderstrom (2004) 探討產能利用率與成本僵固性間的關係；Chen, Lu, and Sougiannis (2012) 則指出銷管費用的成本僵固性程度與管理階層因為代理問題而建構之權力帝國 (empire building) 呈正相關。Kama and Weiss (2013) 及 Chen and Lee (2019) 則探討管理階層為了符合盈餘目標及避免損失發生等盈餘管理誘因與成本僵固性的關係。

然而，在企業租稅規避行為與成本僵固性的探討上，過往文獻尚未有一致之看法。其中，張雅舒 (2018) 及 Darabi and Zamani (2017) 指出藉由避稅行為所節省下來的現金流，可使得經理人在當期營業活動下降時較有資源餘裕來保留銷管費用的支出水準，因而使得成本僵固性增加；相反的，Xu and Zheng (2020) 之實證結果則顯示企業租稅規避所節省之現金流量反而使經理人減輕由於銷貨收入下降對調整資源成本之考量，進而選擇刪減資源，減緩成本僵固性。基於過往文獻對企業租稅規避行為對成本僵固性影響之看法不一致，且由於過往文獻指出經理人過度自信對於企業成本僵固性及租稅規避行為皆有所影響，因此，本文的主要研究目的乃試圖從經理人是否過度自信的特質之角度來切入，探討經理人過度自信對企業租稅規避行為與成本僵固性的關係上，是否具有調節作用。

針對經理人過度自信對企業成本僵固性影響的理論，過往文獻有從「優於平均水準效果」及「校準失誤」兩效果 (Banker, Byzalov, Ciftci, and Mashruwala, 2014; Qin, Mohan, and Kuang, 2015)，及代理問題下經理人「帝國建立」(empire building) 的角度來推論經理人過度自信會導致成本僵固性產生 (陳建中, 2016; Chen et al., 2012)。Banker et al. (2014) 及 Qin et al. (2015) 皆指出 CEO 過度自信時較易產生樂觀性偏誤 (optimistic bias)，因而加劇企業的成本僵固性。至於朱炫璉、葉淑玲與楊婷雯 (2021) 則探討高階經理人過度自信對企業競爭策略與成本僵固性的調節效果，該研究顯示擁有過度自信特質之經理人會增強差異化策略企業之成本僵固程度。另外在經理人帝國建立的角度上，有別於代理問題下經理人帝國建立之自利動機，Chen, Ho, and

Yeh (2020)發現當公司有充足的內部資金時，過度自信的經理人會為了擴大版圖而產生有損於公司的過度投資情形。但 Chen et al. (2020)認為此時投資績效不好的原因為經理人過度樂觀而高估了投資報酬或低估了投資風險，經理人最初投資動機是想讓公司價值極大化，與代理理論的私利不太相同。然而，無論是代理問題下的經理人帝國建立或經理人過度自信下的帝國建立，皆是公司成本僵固性的原因之一。

而在經理人過度自信對公司租稅規避的影響上，過去文獻顯示當經理人具有過度自信特質時，公司之租稅規避策略會較為激進（邱士宗、張崇倫、郭振雄與何怡澄，2020；Chyz, Gaertner, Kausar, and Watson, 2019）。Olsen and Stekelberg (2016)指出自戀型的 CEO 會使公司從事更多的避稅活動；Chyz et al. (2019)亦發現公司由非過度自信 CEO 更換為過度自信 CEO 時，租稅規避策略更為激進，表示 CEO 的過度自信特質與租稅規避策略的激進程度有顯著關聯。此外，Ilaboya and Aronmwan (2021)指出雖然避稅是有風險的，然過度自信的 CEO 會因低估被查獲的可能性、高估企業避稅能力及高估成功避稅後的財務利益，而做出積極避稅的決定，與「高層理論」(upper echelon theory) 相符。

綜上，由於過往文獻在企業租稅規避對成本僵固性的影響上尚未有一致的結論（張雅舒，2018；Darabi and Zamani, 2017; Xu and Zheng, 2020），而經理人過度自信對於企業租稅規避及成本僵固性皆有正向且一致的影響。因此，本研究的目的在於試圖從公司經理人是否過度自信的角度出發，探討經理人過度自信在企業租稅規避與成本僵固性間的不一致結果上是否扮演了關鍵的角色。本文預期當經理人過度自信時，不論是勇於冒險從事較多避稅所產生的經濟餘裕或是帝國建立心態等，皆會使其在公司營收下降時仍傾向維持過往銷管費用的支出，因而使得避稅與成本僵固性呈正相關；反之，當經理人較為保守或不樂觀，公司避稅節省下的多餘現金反而讓經理人在營收下滑時，選擇刪減部分銷管費用的支出，因而導致避稅與成本僵固性呈負相關。

此外，Calleja, Steliaros, and Thomas (2006)指出不同國家間因公司治理等監管制度之不同，使得企業的成本僵固性程度呈現出國別的差異。由於台灣企業的銷管費用支出占營業收入淨額的比重有別於美國或其他國家的企業，故本文的研究結果亦可用於比較在不同經濟市場及企業文化下，銷管費用占比多寡的成本結構差異是否也會影響經理人成本調整的意願。

本研究使用 2013 年至 2019 年台灣上市櫃公司資料，以 Anderson et al. (2003)之成本僵固性模型為基礎，探討台灣上市櫃公司具過度自信特質的經理人是否會影響企業租稅規避行為與成本僵固性間的關係。本文實證結果及各項敏感性測試皆顯示在過度自信經理人的影響下，會加劇公司租稅規避行為之成本僵固性程度。此結果顯示出當公司經理人具過度自信特質，不論是因對未來預期較為樂觀，或是基於帝國建立動機，在增加避稅行為的同時也增加或不減少銷管費用支出，因而使得避稅與成本僵固性間呈正相關，支持 Darabi and Zamani (2017)的看法。

在研究貢獻上，由於過往文獻在企業租稅規避對成本僵固性的影響上尚未有一致的結論，故本研究探討經理人過度自信的特性對企業租稅規避行為與成本僵固性

間的調節效果，且實證結果的確顯示經理人是否過度自信對於企業租稅規避行為與成本僵固性之間扮演重要的角色。因此本文對於企業租稅規避對成本僵固性影響的文獻提供了額外的學術貢獻。再者，本文的實證結果亦可做為政府及實務界之參考，透過本文的實證結果，企業在選任高階經理人時，可評估及考量經理人是否具過度自信特質，將有助於了解其過度自信特質對企業避稅行為及成本策略之可能影響。而稅務稽徵機關及查核會計師在執行其稅務及審計查核任務時，亦應將經理人是否過度自信視為一個應加強關注的風險訊號。此外，依本文的樣本統計結果顯示我國上市櫃公司之銷管費用相對於營收淨額之占比約為 16%，遠低於美國企業，因此本文的實證結果亦顯示出在不同國家、不同企業文化下，成本結構的差異對成本僵固性程度的影響。

貳、文獻探討與研究假說推論

一、成本僵固性之相關文獻

在傳統的成本模型觀念下，皆認為成本習性呈正向線性關係，亦即當銷貨收入上升時成本上升的變動數，與銷貨收入下降時成本下降的變動數，會成比例變動。然 Noreen and Soderstrom (1997) 使用 1977 年至 1992 年之華盛頓地區共 108 家醫院作為樣本，探討醫院醫療費用時間序列習性，研究結果拒絕成本的線性關係，其發現在作業活動增加時成本上升的反應比作業活動減少時成本下降的反應更為強烈，說明了成本並非呈比例變動。

Anderson et al. (2003) 以二十年間共 7,629 家美國公司作為樣本，探討銷管費用對銷貨收入之變動關係，研究結果發現當銷貨收入增加 1%，銷管費用會增加 0.55%；但當銷貨收入減少 1%，銷管費用只會減少 0.35%。作者比較傳統成本模型與成本僵固性之替代模型，發現於傳統模型中，成本與作業活動的變化呈比例變動，但在成本僵固性模型中，管理階層刻意的成本調整決策會使成本更具僵固性。

Subramaniam and Weidenmier (2003) 研究發現銷管費用以及銷貨成本有成本僵固性現象，該文發現當銷貨收入變化超過 10% 時，就會有成本僵固性的現象存在，且不同產業間會有不同程度的成本僵固性。Calleja et al. (2006) 以美國、英國、法國和德國企業進行抽樣調查，發現企業營業成本對銷售收入變化的反應是僵固的，平均而言，銷貨收入每增加 1%，營業成本會增加 0.97%，但銷貨收入每減少 1%，營業成本會減少 0.91%。另外，他們發現法國和德國企業之成本僵固性程度相較於英國及美國企業還要更為嚴重，其原因為公司治理和管理監督的不同。英美法系相較而言受到較嚴格的市場監督，並以股東利益最大化為企業目標，故其成本僵固性較低。

影響成本僵固性之主要原因有下列幾種，第一，經理人對調整資源成本影響之看法 (Balakrishnan et al., 2004; Calleja et al., 2006; Dierynck, Landsman, and Renders, 2012; Banker, Byzalov, and Chen, 2013)，經理人發現市場需求下降時，會考量公司名譽、員工士氣以及國家對於員工就業相關之法令等因素而選擇先保留閒置資源。第

二，經理人對未來市場需求之態度，當經理人評估當期需求下降只是暫時，未來需求仍有機會上升時，經理人會選擇閒置產能而不去調整成本，以避免因為裁撤資源而需付出的資源調整成本以及未來需重新取得資源之成本，故在銷貨收入下降時不會立即去裁撤閒置產能 (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2014)。第三，經理人之決策亦會影響成本結構，Chen et al. (2012)證實經理人意圖建構權力帝國與成本僵固性之關聯性，說明經理人很有可能因為要擴大公司規模或增加個人權力與地位而故意維持資源之使用，導致成本僵固程度加劇。

後續有許多實證文獻以不同角度探討成本僵固性之原因，例如 Balakrishnan et al. (2004)探討產能利用率與成本僵固性間的關係，其發現當公司產能過剩時，經理人對需求減少的反應會遠大於需求增加時的反應；Chen et al. (2012)則探討代理問題及成本僵固性間的關係，其研究結果顯示銷管費用的成本僵固性程度與管理階層因為代理問題而建構之權力帝國 (empire building) 為正相關。另外，Kama and Weiss (2013)指出管理階層很有可能為了符合盈餘目標及避免損失發生，會基於自利動機而加快移除閒置產能、削減銷管費用，減緩成本僵固的程度。Dierynck et al. (2012)亦探討盈餘管理誘因對勞工成本僵固性之影響。

在國內文獻上，林有志等人 (2011) 探討台灣上市櫃公司之營業成本與銷管費用是否具有成本僵固性，其研究結果發現不論是營業成本或銷管費用皆存在成本僵固性之現象。另外，當銷售衰退時，管理階層有遞延處置產能的決策，但在面對有盈餘門檻壓力時，管理階層會採取不同決策，減緩成本僵固性之現象。陳建中與林家豪 (2017) 延伸 Banker et al. (2014) 之研究，指出台灣公司在前期銷售成長時皆有顯著的成本僵固性，反之，前期銷貨衰退時則有顯著的反成本僵固性。

二、企業租稅規避與成本僵固性之關聯

在成本僵固性與租稅規避之關聯上，過往文獻之看法頗不一致。例如 Xu and Zheng (2020)認為公司經理人會因租稅規避行為所節省之現金而對成本決策造成影響。企業租稅規避行為所產生之剩餘經濟利益可能會使成本僵固性有兩種不同之情況：一方面為租稅規避所帶來之剩餘經濟利益可以使經理人在當期銷貨收入下降時不需立即刪減資源，有更多能力去負擔保留下來的資源，使得資源成本額外增加，導致成本更具僵固性；另一方面則為避稅行為所帶來之現金流量會使經理人在當期銷貨收入下降時減輕對資源調整成本之考量，進而選擇刪減資源，減緩成本僵固性。最後，該篇研究結論顯示企業租稅規避所節省之現金流量會使經理人減輕由於銷貨收入下降對調整資源成本之考量，因而可減緩成本僵固性。

然而，亦有學者對企業租稅規避與成本僵固性間的關係抱持不同看法，如 Darabi and Zamani (2017)以伊朗 2006 年至 2015 年之上市公司為研究樣本，發現當公司營業活動降低時，管理者為了保持更多的現金流，會試圖透過避稅方式將公司的資源及活動保持在高水平，從而導致成本僵固性增加。而在國內文獻部分，張雅舒 (2018) 的研究亦顯示公司避稅行為產生之經濟利益會使管理階層在當期銷貨收入下降時有餘裕保留額外資源，因而導致成本僵固性增加。

由上可知，企業租稅規避與成本僵固性間的關係當未有一致之結果，因此本文乃試圖找出兩者間的關係是否受其他關鍵變數所影響，以致於有不一致的研究結果。基於過往文獻對於經理人過度自信對企業租稅規避及成本僵固性分別皆有正向且一致的影響。因此，本研究乃試圖從公司經理人是否過度自信的角度出發，探討經理人過度自信在企業租稅規避與成本僵固性之間是否扮演某種程度的調節角色。

三、經理人過度自信對企業租稅規避及成本僵固性之影響

過往文獻認為過度自信的經理人，因為對自身能力的高估，因而相較而言更能承受較大的風險（Campbell, Gallmeyer, Johnson, Rutherford, and Stanley, 2011; Gervais, Heaton, and Odean, 2011）。Ahmed and Duellman (2013)指出經理人過度自信時，常把淨現值為負的計劃視為淨現值為正，高估未來盈餘而延遲認列損失，使得公司的會計制度較不保守。Schrand and Zechman (2012)則發現經理人過度自信與財務報表舞弊的可能性呈正相關。

在經理人過度自信與企業成本僵固性的關聯上，Yasukata and Kajiwara (2011)使用經理人發布的財務預測作為經理人過度自信之代理變數，檢測 1991 年至 2005 年在東京證交所掛牌公司的成本僵固性是否會受到經理人對於未來銷售預測之影響，研究結果顯示經理人對於未來銷售的預期的確會加劇當期的成本僵固性程度；Banker et al. (2014)及 Qin et al. (2015)亦得出相同論點，皆指出經理人過度自信之特質使他們傾向於相信自身的能力能夠在未來恢復原本下降的銷售額，因此當銷貨收入下降時，經理人會選擇維持過多閒置資源進而加劇公司的成本僵固性。

上述研究普遍認為過度自信者會有兩種行為效果，分別為優於平均水準效果（better-than average effect）及校準失誤（miscalibration），兩者皆會影響過度自信決策者之判斷。因而他們認為在銷售下降的情況下，過度自信的經理人往往對公司銷售量的回復能力過於樂觀，認為銷售極有可能於近期反彈，因而保留過度的銷管費用資源，導致成本僵固性增加。在國內文獻上，陳建中與林家豪（2017）亦於穩健性分析中指出經理人過度自信會調節成本習性及僵固性，間接支持經理人對未來需求的預期會影響公司成本僵固性之理論；朱炫璉等人（2021）之實證結果顯示相較於成本領導策略公司，過度自信特質之經理人會增強差異化策略公司之成本僵固程度¹。而張方駿（2015）及林佩靜（2019）亦分別指出經理人之樂觀程度與過度自信容易使其資源分配決策出現偏誤，導致成本僵固性增加。

除了上述過度自信經理人的兩種行為效果會影響企業的成本僵固性之外，Chen et al. (2012)則提出代理問題中的經理人「帝國建立」（empire building）心態也是成本僵固的來源之一。該文認為經理人基於自利動機鞏固自身權力地位的行為，會使公司規模超過其最適水平，也保留了過多的閒置產能（陳建中，2016；Rose and Shepard, 1997）。然而有別於代理問題下經理人帝國建立之自利動機，Chen et al. (2020)發現過往在探

¹ 差異化策略公司乃指為提供創新產品，保持其在市場上的領導地位，對研發費用、行銷費用及員工培訓上較會投入大量資源；而成本領導策略公司則為追求成本降低而較注重於成本控制活動上。

討經理人過度自信的文獻中，有很多現象與代理理論相似，例如當公司有充足的內部資金時，過度自信的經理人會為了擴大版圖而參與很多有損於公司整體價值的併購案（Malmendier and Tate, 2008; Bates, Kahle, and Stulz, 2009）。然而，Chen et al. (2020)認為過度自信經理人雖然也會產生過度投資情形，但其投資績效不好的原因為經理人過度樂觀而高估了投資報酬或低估了投資風險，其最初參與併購或投資動機是想讓公司價值極大化而並非追求私利，故在動機上與代理理論的私利不太相同（劉永欽、陳香如與陳聖雯，2018）。然而，無論是代理問題下的經理人帝國建立或經理人過度自信下的帝國建立，皆是公司成本僵固性的原因之一。

在經理人特質與企業避稅行為的關聯性上，Dyreng, Hanlon, and Maydew (2010)指出當高階經理人原任職公司之有效稅率高於同產業，其轉換公司後，原公司之有效稅率會逐漸下降，而新任職公司的有效稅率反而會開始上升，亦即其認為高階經理人的個人特質與公司租稅規避行為有顯著關聯。Chyz (2013)則是發現有疑似進行個人租稅規避之高階經理人，其任職公司的租稅規避程度也愈高，且藉由租稅規避來提高公司價值之效果也較好。而在經理人自戀（CEO narcissism）及過度自信的特質上，Olsen and Stekelberg (2016)之研究指出自戀型的 CEO 會使公司從事更多的避稅活動；Chyz et al. (2019)亦發現公司由非過度自信 CEO 更換為過度自信 CEO 時，租稅規避策略更為激進；反之，由過度自信 CEO 更換為非過度自信 CEO 時，租稅規避策略明顯趨緩，代表 CEO 之過度自信特質與租稅規避策略的激進程度有顯著關聯。

更近期的文獻，如 Ilaboya and Aronmwan (2021)指出雖然避稅是有風險的，因為被稅務機關查獲會受到處罰且企業聲譽會受損。然該文指出過度自信的 CEO 仍會因低估被查獲的可能性、高估企業避稅的能力及高估成功避稅後的財務利益，而做出積極避稅的決定。Ilaboya and Aronmwan (2021)認為此結果與「高層理論」（upper echelon theory）相符。而在國內文獻上，邱士宗等人（2020）則以台灣上市櫃公司為樣本探討總經理過度自信、家族企業與租稅規避之關聯性，實證結果顯示公司聘僱過度自信總經理時，會出現較激進的租稅規避行為。但若將公司區分為家族及非家族企業，則家族企業則會減緩總經理過度自信與公司租稅規避間之正向關聯性。

由於過往文獻在企業租稅規避對成本僵固性的影響上尚未有一致的結論（張雅舒，2018；Darabi and Zamani, 2017; Xu and Zheng, 2020），且基於上述文獻所推論的經理人過度自信對企業避稅及成本僵固性間的影響，因此本文的研究目的乃欲了解企業租稅規避行為與成本僵固性間的不一致結果是否可能取決於經理人是否過度自信？本文預期若企業經理人對未來預期較為保守或較不樂觀時，此時當企業營收下降時，此類經理人在公司因進行避稅而有較多現金流，使得調整成本較低之下，可能會選擇調降部分銷管費用，因而呈現出避稅與成本僵固性間的負相關；而另一方面，當公司經理人對未來預期較為過度自信或樂觀時，此時不論是基於帝國建立心態抑或是優於平均水準效果及校準失誤等理論，皆可能使得過度自信經理人會同時增加其避稅行為及非對稱調整銷管費用的成本僵固性，因而更強化了公司租稅規避行為與成本僵固性間的正向關係。據此發展本文假說一如下：

假說一：在其他條件不變下，經理人過度自信會加劇公司租稅規避行為之成本僵固性。

參、研究方法

一、資料來源與樣本篩選

本研究使用台灣經濟新報資料庫 (Taiwan Economic Journal, TEJ) 之上市櫃公司作為研究對象，並排除性質較為特殊之金融、保險及 KY 股等產業。在研究期間上，有鑑於台灣於 2013 年起上市櫃公司強制採行國際財務報導準則 (International Financial Reporting Standards, IFRS)，故本文研究期間取自 2013 年起至 2019 年為止，原始資料共 11,700 筆。樣本篩選過程如下表 1 所示，刪除稅前淨損及現金支付所得稅小於零之公司，並參考 Chen, Chen, Cheng, and Shevlin (2010) 之作法，將現金有效稅率大於一及小於零之公司剔除；另外，本文亦刪除當期及前期銷貨收入小於當期及前期一般銷管費用之情形，且依據 Xu and Zheng (2020) 建議刪除銷管費用低於銷貨收入 5% 的觀察值。最後，為了有利於本文經理人是否過度自信之判斷，本文進一步刪除經理人任期少於五年之樣本及其他重要變數之缺漏值，以控制樣本不受異常資料影響。

表 1 樣本篩選過程

	樣本觀察值
TEJ 資料庫之上市櫃公司 2013 年至 2019 年度	11,700
KY 股	(739)
稅前淨損及現金支付所得稅小於零	(2,140)
當期 (前期) 銷貨收入小於當期 (前期) 銷管費用	(257)
現金有效稅率大於一或小於零	(659)
銷管費用占營收 < 5%	(969)
經理人任期少於五年	(2,600)
缺漏值	(145)
最終樣本觀察值	4,191

二、租稅規避程度之衡量

過往文獻有多種衡量租稅規避的方式，本研究參考 Hanlon and Heitzman (2010)、Chen et al. (2010) 及 Dyreng, Hanlon, and Maydew (2008)，以公司當期現金有效稅率 (cash effective tax rate, CETR) 作為企業避稅行為之代理變數。現金有效稅率之定義為所得稅現金支付數除以企業稅前淨利。相較於帳面有效稅率，現金有效稅率能同時捕捉起因於暫時性及永久性財稅差異的租稅規避行為，此衡量方式排除遞延所得稅資產或負債的影響，亦較能反映企業實際稅負支出。現金有效稅率較高之公司代表其租稅負擔較高，公司進行租稅規避程度較低；反之，現金有效稅率較低之公司則代表傾向利用租稅規避來降低稅負。為了方便本研究假說之分析，本研究將現

金有效稅率 ($CETR_{i,t}$) 乘以-1, 做為企業租稅規避程度之代理變數 ($TAXAVO_{i,t}$)。另外本研究亦於敏感性測試時, 另以永久性財稅差異做為衡量指標。

三、經理人過度自信之衡量

經理人是否過度自信之衡量於過往文獻有幾種較為常見之作法, 其中 Malmendier and Tate (2005)指出當經理人看好公司未來時, 經理人會具體表現在對公司股票的持股數增加。由於台灣公司法規定董事會三年改選一任, 而經理人是由董事會選任, 故多數上市櫃公司之經理人任期為三年為一任, Lin, Hu, and Chen (2005, 2008)於研究台灣樣本時, 皆以任期五年以上的總經理作為研究樣本, 當總經理任期最早的前三年中至少有兩年對自家股票的平均持股數增加, 則判定該總經理具有過度自信傾向。張力、蔡函芳、林翠蓉、王禹軒與洪榮華 (2013) 及洪榮華、王文聖、李易政、陳香如與張瑋珊 (2013) 則取任期至少三年之 CEO, 當 CEO 在任期內前三年中其公司股票屬於淨買入之年數大於淨賣出的年數、或在任期內前三年中至少有兩年的持股比率是增加者, 即判定為過度自信之經理人。盧正壽 (2015) 則參考 Ahmed and Duellman (2013)之作法, 取所有樣本中屬淨買入其公司股票的前 20%之經理人, 其當年度持股淨增加超過 10%者, 視為過度自信經理人。而本研究則參考 Lin et al. (2005, 2008)之研究, 以任期至少五年之總經理為研究樣本, 當總經理於其任期最早的前三年中有兩年以上對自家股票的平均持股比率增加, 即判定為過度自信, 此時令 $OVERCON_{i,t}$ 為 1; 反之為 0。另外, 本研究於敏感性測試時另採取 Malmendier and Tate (2005)之作法, 以任期十年以上的總經理樣本來衡量總經理是否過度自信, 測試經理人是否過度自信變數之穩健性。

四、研究模型

本文採用之研究模型主要以 Anderson et al. (2003)之成本僵固性模型為基礎, 並以當期一般銷管費用對當期銷貨收入變動之相對反應來檢測一般銷管費用是否具有成本僵固性。

$$\ln \frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \times \ln \frac{SALE_{i,t}}{SALE_{i,t-1}} + \alpha_2 \times D_{i,t} \times \ln \frac{SALE_{i,t}}{SALE_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

其中 i 為公司, t 為年度, 其他變數解釋如下:

被解釋變數:

$$\begin{aligned} SGA_{i,t} &= t \text{ 期一般銷管費用, 銷售費用加管理費用。} \\ \ln \frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}} &= t \text{ 期一般銷管費用的變化取自然對數, 後以 } \Delta \ln SGA_{i,t} \text{ 表示。} \end{aligned}$$

解釋變數:

$$\begin{aligned} SALE_{i,t} &= t \text{ 期銷貨收入。} \\ \ln \frac{SALE_{i,t}}{SALE_{i,t-1}} &= t \text{ 期銷貨收入的變化取自然對數, 後以 } \Delta \ln SALE_{i,t} \text{ 表示。} \\ D_{i,t} &= \text{當 } t \text{ 期之銷貨收入較 } t-1 \text{ 期下降時為 } 1, \text{ 否則為 } 0。 \end{aligned}$$

當 t 期銷貨收入上升時， $D_{i,t}$ 會等於 0，代表當銷貨收入上升 1% 時，一般銷管費用會增加 $\alpha_1\%$ ，因此預期 $\alpha_1 > 0$ 。反之，當 t 期銷貨收入下降時， $D_{i,t}$ 等於 1，則為當銷貨收入下降 1% 時，一般銷管費用會減少 $(\alpha_1 + \alpha_2)\%$ 。另外，成本僵固性之定義為當銷貨收入下降時，成本所下降的幅度，會小於當銷貨收入上升時，成本所增加的幅度。因此當企業有成本僵固性現象發生時，預期 $\alpha_2 < 0$ 。

本研究以 Anderson et al. (2003) 所提出之成本僵固性模型為基礎，接著依據 Banker et al. (2013) 及 Xu and Zheng (2020) 的階層線性模型來檢測假說，首先以成本僵固性模型(1)作為第一階段，第二階段由解釋變數及控制變數所定義，藉此建立模型(2)。因此本研究首先將模型(1)之係數 α_1 及 α_2 以下列變數帶入：

$$\alpha_1 = \beta_1 + \beta_2 TAXAVO_OVERCON_{i,t} + \beta_3 TAXAVO_{i,t} + \beta_4 OVERCON_{i,t} + \beta_5 YRET_{i,t} + \beta_6 Employee_{i,t} + \beta_7 Asset_{i,t} + \beta_8 Suc_D_{i,t} + \varepsilon_{1,i,t} \quad (1a)$$

$$\alpha_2 = \beta_9 + \beta_{10} TAXAVO_OVERCON_{i,t} + \beta_{11} TAXAVO_{i,t} + \beta_{12} OVERCON_{i,t} + \beta_{13} YRET_{i,t} + \beta_{14} Employee_{i,t} + \beta_{15} Asset_{i,t} + \beta_{16} Suc_D_{i,t} + \varepsilon_{2,i,t} \quad (1b)$$

其中 i 為公司， t 為年度，其他變數解釋如下：

$TAXAVO_{i,t}$	=	租稅規避指標，本研究採用各期現金有效稅率乘以-1 作為公司進行租稅規避之衡量指標；
$OVERCON_{i,t}$	=	為經理人是否過度自信之衡量變數。當公司總經理於其任期最早的前三年中有兩年以上對自家股票的平均持股比率增加，即判定為過度自信，其值為 1，否則為 0；
$TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	=	為經理人是否過度自信及企業租稅規避之交乘項；
$YRET_{i,t}$	=	股票年報酬率%；
$Employee_{i,t}$	=	員工人數取自然對數；
$Asset_{i,t}$	=	總資產取自然對數；
$Suc_D_{i,t}$	=	虛擬變數。當公司 $t-1$ 期銷貨收入低於 $t-2$ 期銷貨收入，其值為 1，否則為 0。

將模型(1)和(1a)、(1b)合併並控制產業別及年度別虛擬變數後，得出本研究以 Anderson et al. (2003) 之成本僵固性模型為基礎，並加入經理人過度自信及租稅規避因素之最小平方迴歸模型，如模型(2)所示：

$$\begin{aligned} \Delta \ln SGA_{i,t} = & \alpha_0 + (\beta_1 + \beta_2 TAXAVO_OVERCON_{i,t} + \beta_3 TAXAVO_{i,t} + \beta_4 OVERCON_{i,t} \\ & + \beta_5 YRET_{i,t} + \beta_6 Employee_{i,t} + \beta_7 Asset_{i,t} + \beta_8 Suc_D_{i,t}) \times \Delta \ln SALE_{i,t} \\ & + (\beta_9 + \beta_{10} TAXAVO_OVERCON_{i,t} + \beta_{11} TAXAVO_{i,t} + \beta_{12} OVERCON_{i,t} \\ & + \beta_{13} YRET_{i,t} + \beta_{14} Employee_{i,t} + \beta_{15} Asset_{i,t} + \beta_{16} Suc_D_{i,t}) \times D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \\ & + YEAR\ EFFECT + IND\ EFFECT + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (2)$$

本研究使用模型(2)來檢測本文的假說一，亦即觀察經理人過度自信下，是否會進一步使公司租稅規避之成本僵固性程度更為加劇。此時我們觀察 β_{10} ，當 $\beta_{10} > 0$ 時，則

表示經理人的過度自信會加劇公司租稅規避與成本僵固性間的正向關係；反之，當 $\beta_{10} > 0$ 時，則表示經理人過度自信可減緩公司租稅規避與成本僵固性間的關係。

肆、實證結果

一、敘述性統計與相關係數表

本研究以 2013 年至 2019 年台灣上市櫃公司為樣本，由表 2 可以觀察產業分佈概況，其中以電子零組件占比 14.55% 為最多，其次為半導體 (9.02%)、電腦及周邊 (7.44%) 為較多之占比，經過篩選後，最終樣本為 4,191 筆樣本數。

表 3 為各變數之敘述統計量，一般銷管費用 ($\Delta \ln SGA_{i,t}$) 之平均年增加率為 4.2% (中位數為 3.42%)。銷貨收入 ($\Delta \ln SALE_{i,t}$) 之平均年增加率 3.47% (中位數為 3.04%)。 $D_{i,t}$ 之平均為 39.98%，代表在全部樣本中有近四成之公司有銷貨收入下降的情況。避稅程度 ($TAXAVO_{i,t}$) 的平均為 -16.03%。經理人過度自信 ($OVERCON_{i,t}$) 之平均為 27.55%，代表台灣上市櫃公司經理人約有 27.55% 對公司未來前景看好，故會增加其持股數。控制變數方面， $YRET_{i,t}$ 為公司年報酬率，平均值約 16.82 (中位數為 8.2963)。 $Employee_{i,t}$ 員工人數 (取自然對數) 平均值約 6.3373 (中位數為 6.2265)。 $Asset_{i,t}$ 總資產 (取自然對數) 平均值約 15.2319 (中位數為 15.0565)。 $Suc_D_{i,t}$ 之平均值為 33.87% (中位數為 0.0000)，其代表有 33.87% 之公司 t-1 期銷貨收入相對於 t-2 期之銷貨收入呈下降趨勢。

為了檢測變數間的相關性，本研究使用 Pearson 相關係數來檢測各變數之間之關聯性，由表 4 得知變數間之相關係數皆小於 0.7，非高度相關。且一般銷管費用 ($\Delta \ln SGA_{i,t}$) 與銷貨收入 ($\Delta \ln SALE_{i,t}$) 呈顯著正相關，與 $D_{i,t}$ 呈顯著負相關，與本研究預期方向相同，初步驗證台灣上市櫃公司普遍呈現成本僵固性。

表 2 樣本公司產業分布

產業別	樣本觀察值	百分比
水泥工業	19	0.45%
食品工業	90	2.15%
塑膠工業	45	1.07%
紡織纖維	113	2.70%
電機機械	284	6.78%
電器電纜	29	0.69%
化學工業	94	2.24%
生技醫療	303	7.23%
玻璃陶瓷	16	0.38%
造紙工業	19	0.45%
鋼鐵工業	87	2.08%
橡膠工業	42	1.00%
汽車工業	104	2.48%

表 2 樣本公司產業分布 (續)

產業別	樣本觀察值	百分比
半導體	378	9.02%
電腦及周邊	312	7.44%
光電業	244	5.82%
通信網路業	208	4.96%
電子零組件	610	14.55%
電子通路業	62	1.48%
資訊服務業	137	3.27%
其他電子業	266	6.35%
建材營造	163	3.89%
航運業	31	0.74%
觀光事業	63	1.50%
貿易百貨	88	2.10%
文化創意業	69	1.65%
農業科技	11	0.26%
電子商務	17	0.41%
油電燃氣業	23	0.55%
其他	264	6.30%
合計	4,191	100.00%

表 3 樣本敘述性統計

變數名稱	平均數	中位數	標準差	最小值	最大值
$\Delta \ln SGA_{i,t}$	0.0420	0.0342	0.1895	-2.8042	2.1143
$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.0347	0.0304	0.2489	-2.7119	2.0562
$D_{i,t}$	0.3998	0.0000	0.4899	0.0000	1.0000
$TAXAVO_{i,t}$	-0.1603	-0.1463	0.1487	-0.9945	0.0000
$OVERCON_{i,t}$	0.2755	0.0000	0.4468	0.0000	1.0000
$YRET_{i,t}$	16.8203	8.2963	40.2891	-46.6698	180.5175
$Employee_{i,t}$	6.3373	6.2265	1.4237	2.1972	12.6177
$Asset_{i,t}$	15.2319	15.0565	1.2550	11.0441	20.9729
$Suc_D_{i,t}$	0.3387	0.0000	0.4733	0.0000	1.0000

變數說明： $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為1，否則為0； $TAXAVO_{i,t}$ 為租稅規避程度（為 $CETR_{i,t}$ 乘以-1）； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為1，否則為0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率%； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，若t-1期銷貨收入較t-2期銷貨收入下降為1，否則為0。

表 4 Pearson 相關係數表

變數	$\Delta \ln SG_{i,t}$	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	$D_{i,t}$	$TAXAVO_{i,t}$	$OVERCON_{i,t}$	$YRET_{i,t}$	$Employee_{i,t}$	$Asset_{i,t}$	$Suc_D_{i,t}$
$\Delta \ln SG_{i,t}$	1.000								
$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.647 ^{***}	1.000							
$D_{i,t}$	-0.379 ^{***}	-0.573 ^{***}	1.000						
$TAXAVO_{i,t}$	-0.061 ^{***}	0.111 ^{***}	-0.114 ^{***}	1.000					
$OVERCON_{i,t}$	0.122 ^{***}	0.099 ^{***}	-0.094 ^{***}	0.020 [*]	1.000				
$YRET_{i,t}$	0.166 ^{***}	0.247 ^{***}	-0.252 ^{***}	-0.149 ^{***}	-0.007	1.000			
$Employee_{i,t}$	0.039 ^{**}	0.050 ^{***}	-0.097 ^{***}	-0.025	0.048 ^{***}	0.029 [*]	1.000		
$Asset_{i,t}$	0.004	-0.015 [*]	-0.023	-0.077 ^{***}	-0.092 ^{***}	-0.036 ^{**}	0.665 ^{***}	1.000	
$Suc_D_{i,t}$	-0.078 ^{***}	-0.019	0.109 ^{***}	-0.011	-0.022	-0.030 [*]	-0.060 ^{***}	-0.014	1.000

1. *, **, *** 分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SG_{i,t}$ 為一般銷售費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $TAXAVO_{i,t}$ 為租稅規避程度； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，若 t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

二、迴歸分析

本文模型(2)用以探討租稅規避行為與成本僵固性間的關係是否會進一步受經理人過度自信的影響，實證結果列示於表 5，表 5 顯示 β_{10} 的係數為-1.2836 且顯著 (t 統計量=-2.44)，驗證了過度自信經理人會同時增加其避稅行為及非對稱調整銷管費用的成本僵固性，因而更強化了公司租稅規避行為與成本僵固性間的關係，支持本研究假說一。此外，依本文的樣本統計顯示我國企業一般銷管費用占營收淨額的比例平均約為 16%，遠低於美國的 23% (Chen et al., 2012; Xu and Zheng, 2020)。此一較低的銷管費用占比亦可能使我國的經理人相較於美國企業的經理人而言，更加不願意或難以下調銷管費用支出水準，因而更加深成本僵固性。

另外，表 5 亦顯示 β_{12} 的係數為-0.1858，且具 10% 的顯著性 (t 統計量=-1.72)，驗證了公司經理人具有過度自信之特質時，在銷貨收入下降時，會較相信自身能力能在未來扭轉原本下降之需求，而先不裁減產能，故會加劇成本僵固性，與過往文獻之結果一致。至於在其他控制變數上， β_{14} 為員工人數交乘項之係數 ($\beta_{14}=-0.0425$ ，t 統計量=-2.55，p-value<0.05)，表示員工較多之公司，其裁減員工所產生的資源調整成本較高，故在銷貨收入下降時，並不會馬上裁減員工，導致成本僵固性愈大。 β_{15} 為資產多寡之交乘項 ($\beta_{15}=-0.0370$ ，t 統計量=-2.14，p-value<0.05)，顯示資產愈多的公司，愈難在銷貨收入下降時及時裁減資產，導致有較高的成本僵固性，與先前文獻之結果相符。

β_{16} 為公司銷貨收入連續兩年下跌交乘項之係數 ($\beta_{16}=0.2209$ ，t 統計量=2.39，p-value<0.05)，顯示當公司面臨市場需求持續衰退時，經理人較能預期未來需求可能會持續下降，會加快調整閒置產能並縮減成本，故會減緩成本僵固性。然而， β_{13} 年報酬率交乘項之係數則不具統計上之顯著性 ($\beta_{13}=0.0002$ ，t 統計量=0.25)，因此無法判斷公司年報酬率的高低與成本僵固性間的關係。

表 5 經理人過度自信下，租稅規避行為對成本僵固性之影響

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_1	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.3144	2.04**
β_2	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	0.5498	2.22**
β_3	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	0.6081	1.73*
β_4	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	0.1772	2.40**
β_5	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0001	-0.31
β_6	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	0.0678	3.85***
β_7	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0038	0.14
β_8	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	-0.0566	-2.21**
β_9	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.8529	-3.57***

表 5 經理人過度自信下，租稅規避行為對成本僵固性之影響（續）

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_{10}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	-1.2836	-2.44**
β_{11}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	-0.1013	-0.70
β_{12}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	-0.1858	-1.72*
β_{13}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	0.0002	0.25
β_{14}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	-0.0425	-2.55**
β_{15}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	-0.0370	-2.14**
β_{16}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	0.2209	2.39**
	YEAR EFFECT	yes	
	IND EFFECT	yes	
	Constant	0.0223	0.68
樣本觀察值			4,191
R-squared (已進行公司之 cluster 分析)			0.4566
F 值			61.97

1. *、**、***分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $TAXAVO_{i,t}$ 為租稅規避程度； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率%； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

三、敏感性分析

(一) 改以永久性財稅差異來衡量租稅規避行為

在第一個敏感性分析中，本研究另以永久性財稅差異 ($PBTD_{i,t}$) 的角度來衡量租稅規避行為，用以檢驗本文假說一之穩健性。此乃因為在過往文獻中，Phillips, Pincus, and Rego (2003) 與 Hanlon (2005) 皆指出企業的暫時性財稅差異主要反映企業的盈餘管理行為；而 Shevlin (2002)、Weisbach (2001) 及 Wilson (2009) 之研究則指出企業進行避稅時所產生的永久性財稅差異遠大於暫時性財稅差異。且因暫時性財稅差異有迴轉的特性，因此 Weisbach (2001)、Shevlin (2002) 皆認為較理想的企業避稅手段應該是創造永久性財稅差異而非暫時性財稅差異。黃美祝 (2019)、Frank, Lynch, and Rego (2009) 及 Khurana and Moser (2013)，皆將公司當期所得稅費用除以當年度公司所得稅率來推估公司之課稅所得。在當期所得稅費用的估算上，本研究先以估算的方式計算出遞延所得稅費用，再將所得稅費用扣除遞延所得稅求得當期所得稅費用²。公司當期暫時性差異 ($TBTD_{i,t}$) 則參考黃美祝 (2019)、Phillips et al. (2003)

² 當期所得稅費用 = 所得稅費用 - 遞延所得稅費用 + 遞延所得稅利益。其中，遞延所得稅費用之計算為

及 Frank et al. (2009)等研究，以公司的遞延所得稅費用除以當年度營利事業所得稅率來衡量。永久性財稅差異 ($PBTD_{i,t}$) 之衡量方式如下：

$$PBTD_{i,t} = \left| \frac{BI_{i,t} - TI_{i,t}}{TA_{i,t-1}} - \frac{TBTD_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right|$$

其中 $BI_{i,t}$ 為公司當期稅前淨利， $TI_{i,t}$ 為公司當期課稅所得， $TBTD_{i,t}$ 為公司當期暫時性差異， $TA_{i,t-1}$ 則為公司 t-1 期資產總額。

表 6 顯示 β_{10} 之係數為 -2.1226 且具 10% 顯著性 (t 統計量 = -1.88, p-value < 0.1)，與先前結果相符，顯示出若我們以永久性財稅差異來衡量企業的避稅行為，能仍支持本文假說一之論述。另外，表 6 顯示 β_{11} 係數為 -1.6427 且具 5% 顯著性 (t 統計量 = -2.61, p-value < 0.05)，代表有租稅規避之公司，其成本僵固性愈高； β_{12} 係數為 -0.1202 且具 1% 顯著性 (t 統計量 = -2.68, p-value < 0.01)，顯示出經理人具有過度自信之特質時，會加劇公司之成本僵固性，與前述結果相同。

而在控制變數方面，員工人數交乘項 (β_{14}) 之負係數顯示當銷貨收入上升時，公司會增加人力資源，但當銷貨收入下降時，公司並不會立即裁撤員工，因而使成本僵固性程度上升；而資產多寡交乘項 (β_{15}) 的負係數則仍顯示資產愈多的公司，愈難在銷貨收入下降時及時裁減資產，因而呈現成本僵固性，與前述結果相符。然而，年報酬率及連續兩期銷貨收入下降之交乘項 (β_{13} 及 β_{16}) 在此之下的效果則未顯著。

表 6 經理人過度自信下，不同租稅規避衡量對成本僵固性之影響

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_1	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.0042	-0.03
β_2	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times PBTD_OVERCON_{i,t}$	-0.3168	-1.09
β_3	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times PBTD_{i,t}$	0.4268	2.09**
β_4	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	0.2150	3.89***
β_5	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0004	-1.49
β_6	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	0.0780	3.86***
β_7	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0010	0.04
β_8	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	-0.0241	-0.95
β_9	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.7737	-3.23***
β_{10}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times PBTD_OVERCON_{i,t}$	-2.1226	-1.88*
β_{11}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times PBTD_{i,t}$	-1.6427	-2.61**
β_{12}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	-0.1202	-2.68***

遞延所得稅負債期末餘額減遞延所得稅負債期初餘額；而遞延所得稅利益之計算為遞延所得稅資產期末餘額減遞延所得稅資產期初餘額。

表 6 經理人過度自信下，不同租稅規避衡量對成本僵固性之影響（續）

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_{13}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	0.0009	0.60
β_{14}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	-0.0448	-2.68***
β_{15}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	-0.0315	-1.80*
β_{16}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	0.0497	1.13
	YEAR EFFECT	yes	
	IND EFFECT	yes	
	Constant	0.0229	0.70
樣本觀察值		4,191	
R-squared (已進行公司之 cluster 分析)		0.4608	
F 值		56.21	

1. *, **, *** 分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $PBTD_{i,t}$ 為永久性財稅差異； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

(二) 改以任期十年以上之經理人樣本來衡量經理人是否過度自信

在第二個敏感性分析中，本研究參考 Malmendier and Tate (2005) 之研究，將原先任期五年以上之經理人定義更改為任期十年以上之經理人，用以測試經理人是否過度自信對成本僵固性之影響。當任期高達十年以上之經理人，其任期前三年間對自家股票的持股比率至少有二年為淨增加時，則判定該經理人具有過度自信傾向 ($OVERCON_{i,t}$)。此處本文以任期十年以上之經理人來重新測試本文之模型(2)，實證結果列示於表 7。

由表 7 可知 β_{10} 之係數為 -1.0424 且具 5% 顯著性 (t 統計量 = -2.32)，結果與主要測試一致，顯示出在更換過度自信經理人的衡量下，過度自信經理人又進一步加劇公司租稅規避行為對成本僵固性的效果，支持本文假說一之論述。此外， β_{12} 係數為 -0.1451 且具 1% 顯著性 (t 統計量 = -2.84, p-value < 0.01)，亦與主要測試一致，代表經理人具有過度自信特質時，會愈樂觀的預期未來需求而不立刻裁撤資源，因而加劇成本僵固性。至於控制變數的部分仍與先前結果大致相符，故不再贅述。

(三) 區別企業是否進行積極租稅規避

Zolotoy, O'Sullivan, Martin, and Wiseman (2021) 結合利害關係人代理理論 (stakeholder agency theory) 及行為代理理論 (behavioral agency theory)，認為經理人的決策會考量諸多利害關係人的觀感，該文指出經理人對企業租稅規避程度的決

策會受同產業有效稅率水準所影響。Balakrishnan, Blouin, and Guay (2019)指出在其他條件相同的情況下，同行業中規模相似的公司可能具相似的避稅機率。因此，本研究亦認為探討經理人是否過度自信對企業租稅規避及成本僵固性之影響時，應考量同業的有效稅率或租稅規避情形。

此外，過往文獻指出當某一企業比其他企業有更大的代理問題時，該企業經理人會有更多機會從事避稅情事，此時不利於公司的價值（如黃美祝與陳緯霖，2017；Desai and Dharmapala, 2009; Kim, Li, and Zhang, 2011）。因此，本文認為當某公司相較於同產業的其他企業而言有較高的避稅情形，屬於較積極避稅者，可能代表該企業有較嚴重的代理問題，此時，若其經理人為過度自信時，更可能使其代理問題更為加劇（Heaton, 2002; Niu and Zhao, 2021），進而使成本僵固性更加明顯。

為了能考量不同產業間之避稅差異及考量相同產業間不同公司之避稅程度，本研究將主測試中公司之現金有效稅率乘以-1後之租稅規避指標，減除當年度同產業租稅規避指標中位數，做為調整後租稅規避程度³。當某觀察值之調整後租稅規避程度大於0，亦即該企業當年度的避稅程度較同產業的企業更多、更為積極者，此時令 $ADTAXAVO_{i,t}=1$ ；反之，當某觀察值之調整後租稅規避程度小於0，亦即該企業當年度的避稅程度較同產業的企業為小者，則令 $ADTAXAVO_{i,t}=0$ ，表示該企業當年度的避稅程度較同產業的企業為小。此處本文利用 $ADTAXAVO_{i,t}$ 此變數來區別企業是否積極進行租稅規避，並以此變數替代原先之 $TAXAVO_{i,t}$ 進行模型(2)之測試，結果如表8所示。

表8 β_{10} 之係數為-0.4336且具1%顯著性（t統計量=-3.45），顯示出過度自信經理人相較於非過度自信經理人而言，亦會加劇積極避稅公司之成本僵固性，支持本文之假說。顯示當企業比同產業其他公司而言更為積極進行租稅規避時，其經理人過度自信之特質會更進一步加重該公司之成本僵固性。

(四)利用傾向分數配對法（propensity score matching）進行分析

由於本文中經理人是否過度自信為一個二元虛擬變數，經理人過度自信與否兩類的筆數也有所差距，再加上過度自信經理人較非過度自信經理人可能進行更多的租稅規避。因此，為了不讓經理人過度自信與否兩組企業的差异可能產生研究偏誤，進而影響本文實證結果，本文亦採用傾向分數配對法（PSM）來進行穩健性分析。

本文將過度自信與非過度自信兩組公司區分，藉由Logit模型及最近相鄰配對法（nearest neighbor matching）按照相似的租稅規避程度及產業別計算傾向分數（propensity score），並進行一對一的配對。配對結果共計有1,270筆樣本進行本文原先成本僵固性的迴歸分析。PSM的分析結果如表9所示。PSM的實證結果大致上與原先結果一致， β_{10} 之係數亦顯著為負，顯示出過度自信經理人相較於非過度自信經理人而言，亦會加劇積極避稅公司之成本僵固性，支持本文之假說。

³ 作者亦另以各公司之租稅規避指標減除當年度同產業租稅規避指標之平均數來衡量，實證結果與採用同產業中位數之結果大致相仿。

(五)加入企業研究發展支出變動為控制變數

考量企業的研究發展支出亦可能影響一般銷管費用的花費，故本文另外控制企業之研究發展支出變動數 ($RD_{i,t}$ ，取自然對數) 以免實證模式有遺漏變數之虞，若企業未揭露其研發支出數額時，本文假設該等企業之研發支出為 0，其變動數取自然對數後的數額亦假設為 0，加入研究發展支出後之實證結果列示於表 10。由表 10 顯示 β_{11} 之係數為 -1.2850 且具 5% 顯著性 (t 統計量 = -2.47)，顯示出控制研發支出變動後之結果，亦支持本文之假說，即過度自信經理人相較於非過度自信經理人而言，會加劇公司租稅規避行為對其成本僵固性的效果。

表 7 十年期經理人過度自信下，租稅規避行為對成本僵固性之影響

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_1	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.0387	0.25
β_2	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	0.1762	1.14
β_3	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	0.0567	0.49
β_4	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	0.1942	3.41***
β_5	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0002	-0.65
β_6	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	0.0685	3.86***
β_7	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0017	0.15
β_8	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	-0.0385	-1.50
β_9	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.8336	-3.45***
β_{10}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	-1.0424	-2.32**
β_{11}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	-0.1870	-1.42
β_{12}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	-0.1451	-2.84***
β_{13}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	0.0002	0.36
β_{14}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	-0.0450	-2.71**
β_{15}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	-0.0341	-1.96*
β_{16}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	0.1416	1.74*
	YEAR EFFECT	yes	
	IND EFFECT	yes	
	Constant	0.0162	0.47
樣本觀察值		2,589	
R-squared (已進行公司之 cluster 分析)		0.3570	
F 值		30.60	

1. *, **, *** 分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $TAXAVO_{i,t}$ 為租稅規避程度； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

表 8 經理人過度自信下，產業調整後之租稅規避行為對成本僵固性之影響

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_1	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.0016	0.01
β_2	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times ADTAXAVO_OVERCON_{i,t}$	0.0391	0.80
β_3	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times ADTAXAVO_{i,t}$	-0.0159	-0.54
β_4	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	0.2265	3.25***
β_5	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0002	-0.82
β_6	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	0.0667	3.78***
β_7	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0062	0.57
β_8	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	-0.0376	-1.45
β_9	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.8395	-3.56***
β_{10}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times ADTAXAVO_OVERCON_{i,t}$	-0.4336	-3.45***
β_{11}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times ADTAXAVO_{i,t}$	-0.1550	-2.55**
β_{12}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	-0.2168	-1.80*
β_{13}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0001	-0.09
β_{14}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	-0.0420	-2.55**
β_{15}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	-0.0418	-2.43**
β_{16}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	0.0247	0.56
	YEAR EFFECT	yes	
	IND EFFECT	yes	
	Constant	0.0220	0.67
樣本觀察值		4,191	
R-squared (已進行公司之 cluster 分析)		0.4647	
F 值		58.17	

1. *, **, *** 分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $ADTAXAVO_{i,t}$ 為經產業調整後之租稅規避程度； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率%； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

表 9 傾向分數配對下之敏感性分析

Panel A: Logit 模型之估計結果		
	係數	Z 值
$TAXAVO_{i,t}$	0.4579	1.80**
IND EFFECT	yes	
Constant	-2.3072	-3.11***
樣本觀察值	4,176	
LR- χ^2	96.66	
Pseudo R ²	0.0196	

表 9 傾向分數配對下之敏感性分析 (續)

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_1	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.4911	1.68*
β_2	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	0.6855	2.08**
β_3	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	0.6545	2.41**
β_4	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	0.2173	3.50***
β_5	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0001	-0.29
β_6	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	0.0583	3.23***
β_7	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0391	1.88*
β_8	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	-0.0616	-1.36
β_9	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.2543	-3.07***
β_{10}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	-0.5395	-2.06**
β_{11}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	-0.3011	-0.79
β_{12}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	-0.0871	-1.78*
β_{13}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0024	-1.68*
β_{14}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	-0.0633	-1.98**
β_{15}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	-0.1417	-4.05***
β_{16}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	0.2005	2.30**
	YEAR EFFECT	yes	
	IND EFFECT	yes	
	Constant	0.0318	1.04
樣本觀察值		1,270	
R-squared		0.4651	
F 值		28.59	

1. *、**、***分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $TAXAVO_{i,t}$ 為租稅規避程度； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率%； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

表 10 加入研究發展支出控制變數之敏感性分析

		$\Delta \ln SGA_{i,t}$	
		係數	t 值
β_1	$\Delta \ln SALE_{i,t}$	0.3861	2.37**
β_2	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	0.5498	1.53
β_3	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	0.6108	1.94*
β_4	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	0.1702	2.39**
β_5	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	-0.0002	-0.33
β_6	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	0.0614	3.21***
β_7	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0109	0.41
β_8	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times RD_{i,t}$	0.0039	0.77
β_9	$\Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	-0.0501	-1.95*
β_{10}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t}$	-0.2602	-0.99
β_{11}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_OVERCON_{i,t}$	-1.2850	-2.47**
β_{12}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times TAXAVO_{i,t}$	-0.0853	-0.60
β_{13}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times OVERCON_{i,t}$	-0.1764	-1.71*
β_{14}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times YRET_{i,t}$	0.0005	0.41
β_{15}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Employee_{i,t}$	-0.0660	-2.20**
β_{16}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Asset_{i,t}$	0.0014	0.04
β_{17}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times RD_{i,t}$	0.0162	1.80*
β_{18}	$D_{i,t} \times \Delta \ln SALE_{i,t} \times Suc_D_{i,t}$	0.2323	2.62**
	YEAR EFFECT	yes	
	IND EFFECT	yes	
	Constant	0.0185	0.57
樣本觀察值		4,191	
R-squared (已進行公司之 cluster 分析)		0.4628	
F 值		59.98	

1. *, **, *** 分別表示顯著水準達 10%、5%、1%。

2. $\Delta \ln SGA_{i,t}$ 為一般銷管費用之變化取自然對數； $\Delta \ln SALE_{i,t}$ 為銷貨收入之變化取自然對數； $D_{i,t}$ 為虛擬變數，當期銷貨收入下降為 1，否則為 0； $TAXAVO_{i,t}$ 為租稅規避程度； $OVERCON_{i,t}$ 為虛擬變數，當經理人過度自信為 1，否則為 0； $YRET_{i,t}$ 為年報酬率%； $Employee_{i,t}$ 為員工人數取自然對數； $Asset_{i,t}$ 為總資產取自然對數； $RD_{i,t}$ 為研發支出變動取自然對數； $Suc_D_{i,t}$ 為虛擬變數，t-1 期銷貨收入較 t-2 期銷貨收入下降為 1，否則為 0。

伍、結論

成本習性一直以來都是會計重要的研究課題，其影響著公司之成本規劃及決策。過往文獻曾探討企業租稅規避與成本僵固性間的關係，但尚未有一致的結論 (Darabi

and Zamani, 2017; Xu and Zheng, 2020)。有鑑於過往文獻認為經理人過度自信會深化成本僵固性（朱炫璉等人，2021；Banker et al., 2014; Qin et al., 2015），亦有文獻指出過度自信的經理人相較而言較勇於冒險及承擔風險之特質，使得經理人過度自信亦會提升企業的租稅規避行為（Chyz et al., 2019; Ilaboya and Aronmwan, 2021）。因此，本研究乃欲利用台灣上市櫃公司 2013 年至 2019 年之資料來探討企業租稅規避程度與成本僵固性間的不一致關係，是否取決於經理人過度自信之影響，亦即本文主要目的在於探討經理人是否過度自信在企業租稅規避與成本僵固性間是否扮演了某種關鍵角色。

研究結果顯示當公司經理人具有過度自信特質時，因會樂觀預期未來市場需求，故於當期銷貨收入下降時，並不會立即裁撤資源，因而產生了成本僵固性之現象。此外，因經理人具有過度自信特質時，會增加公司租稅規避程度，因而在同時增加公司避稅行為及成本僵固性之下，經理人過度自信的特質會使得避稅與成本僵固性間的正向關連更強。至於各項敏感性分析的相同結果則顯示出本文結論具穩健性。本研究主要貢獻為延伸目前成本僵固性之研究，並更進一步發現台灣上市櫃公司之過度自信經理人對於租稅規避政策所帶來之經濟利益以及對自身之自信特質，會於當期銷貨收入下降時，更加不裁減閒置資源，因而擴大了成本僵固性的程度。

在研究限制方面，本研究對於企業避稅程度之衡量上，雖試圖與國內外相關文獻相同，以現金有效稅率及永久性財稅差異兩角度來衡量租稅規避行為，但仍屬估計，無法完全捕捉企業的真實避稅行為，此為本研究限制之一。再者，於經理人過度自信之衡量上，本文以公司總經理於任期前三年中有兩年平均持股比率增加來判定，此一衡量方法亦有改善空間，建議未來研究者可再採取其他方式衡量經理人是否具過度自信；且除了總經理之外，亦可以擴充至其他具決策影響力者，如財務長（CFO）是否亦具有過度自信特質等。最後，本研究僅以過度自信此一經理人特質來檢驗公司租稅規避行為對成本僵固性之影響，並未考慮諸如年齡、學經歷、性別及專業背景等之其他經理人特質之影響，此亦為未來研究者後續可以綜合發展之面向。

參考文獻

- 朱炫璉、葉淑玲與楊婷雯，2021，公司策略與成本僵固性：高階經理人過度自信之調節角色，會計評論，第 72 期：83-117。
- 林有志、傅鍾仁與陳筱平，2011，成本僵固性之實證研究，當代會計，第 12 卷第 2 期：191-220。
- 林佩靜，2019，經理人過度自信、監督機制與成本僵固關聯性之研究，靜宜大學會計學系未發表碩士論文。
- 邱士宗、張崇倫、郭振雄與何怡澄，2020，總經理過度自信、家族企業與租稅規避，中華會計學刊，第 16 卷第 1 期：87-134。
- 洪榮華、王文聖、李易政、陳香如與張瑋珊，2013，經理人過度自信對企業發生財務危機之影響：以家族企業特性為調節效果，臺大管理論叢，第 23 卷第 2 期：65-96。
- 張力、蔡函芳、林翠蓉、王禹軒與洪榮華，2013，家族企業特性與經理人過度自信對其舉債決策之影響，中山管理評論，第 21 卷第 1 期：123-163。
- 張方駿，2015，經理人樂觀程度與成本僵固性之關聯性分析，國立臺灣大學會計學研究所未發表碩士論文。
- 張雅舒，2018，租稅規避與成本不對稱性—以台灣上市櫃公司為例，國立政治大學會計學研究所未發表碩士論文。
- 陳建中，2016，銷管費用僵固性、帝國建立動機與公司治理個別機制之成效，當代會計，第 17 卷第 2 期：131-171。
- 陳建中與林家豪，2017，前期銷貨變動方向對成本習性及不對稱性之調節效果—臺灣之實證，會計審計論叢，第 7 卷第 1 期：1-41。
- 黃美祝，2019，董事連結與企業避稅程度之關聯性，臺大管理論叢，第 29 卷第 2 期：201-232。
- 黃美祝與陳緯霖，2017，代理觀點下避稅行為與公司價值之關聯性—來自中國的實證研究，當代會計，第 18 卷第 2 期：155-185。
- 劉永欽、陳香如與陳聖雯，2018，經理人持股對公司價值的影響：過度自信的角色，經濟研究，第 54 卷第 2 期：191-242。
- 盧正壽，2015，經理人持股與股利政策—論經理人過度自信之角色，中山管理評論，第 23 卷第 2 期：591-629。
- Ahmed, A. S., and S. Duellman. 2013. Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research* 51 (1): 1-30.
- Anderson, M. C., R. D. Banker, and S. N. Janakiraman. 2003. Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research* 41 (1): 47-63.

- Balakrishnan, K., J. L. Blouin, and W. R. Guay. 2019. Tax aggressiveness and corporate transparency. *The Accounting Review* 94 (1): 45-69.
- Balakrishnan, R., M. J. Petersen, and N. S. Soderstrom. 2004. Does capacity utilization affect the “stickiness” of cost? *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 19 (3): 283-299.
- Banker, R. D., D. Byzalov, and L. Chen. 2013. Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting and Economics* 55 (1): 111-127.
- Banker, R. D., D. Byzalov, M. Ciftci, and R. Mashruwala. 2014. The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research* 26 (2): 221-242.
- Bates, T. W., K. M. Kahle, and R. M. Stulz. 2009. Why do U.S. firms hold so much more cash than they used to? *The Journal of Finance* 64 (5): 1985-2021.
- Calleja, K., M. Steliaros, and D. C. Thomas. 2006. A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research* 17 (2): 127-140.
- Campbell, T. C., M. Gallmeyer, S. A. Johnson, J. Rutherford, and B. W. Stanley. 2011. CEO optimism and forced turnover. *Journal of Financial Economics* 101 (3): 695-712.
- Chen, C. C., and H. Lee. 2019. Rigidity of selling, general, and administrative costs and managerial incentives to meet earnings thresholds: Evidence from conglomerates. *Review of Economics & Finance* 15 (1): 46-56.
- Chen, C. X., H. Lu, and T. Sougiannis. 2012. The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research* 29 (1): 252-282.
- Chen, S., X. Chen, Q. Cheng, and T. Shevlin. 2010. Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics* 95 (1): 41-61.
- Chen, Y. R., K. Y. Ho, and C. W. Yeh. 2020. CEO overconfidence and corporate cash holdings. *Journal of Corporate Finance* 62: 1-26. (Article 101577)
- Chyz, J. A. 2013. Personally tax aggressive executives and corporate tax sheltering. *Journal of Accounting and Economics* 56 (2-3): 311-328.
- Chyz, J. A., F. B. Gaertner, A. Kausar, and L. Watson. 2019. Overconfidence and corporate tax policy. *Review of Accounting Studies* 24 (3): 1114-1145.
- Darabi, R., and M. Zamani. 2017. Tax avoidance and asymmetric costs behavior. *Iranian Journal of Accounting, Auditing & Finance* 1 (1): 39-51.
- Desai, M. A., and D. Dharmapala. 2009. Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics* 91 (3): 537-546.

- Dierynck, B., W. R. Landsman, and A. Renders. 2012. Do managerial incentives drive cost behavior? Evidence about the role of the zero earnings benchmark for labor cost behavior in private Belgian firms. *The Accounting Review* 87 (4): 1219-1246.
- Dyreg, S. D., M. Hanlon, and E. L. Maydew. 2008. Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review* 83 (1): 61-82.
- Dyreg, S. D., M. Hanlon, and E. L. Maydew. 2010. The effects of executives on corporate tax avoidance. *The Accounting Review* 85 (4): 1163-1189.
- Frank, M. M., L. J. Lynch, and S. O. Rego. 2009. Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review* 84 (2): 467-496.
- Gervais, S., J. B. Heaton, and T. Odean. 2011. Overconfidence, compensation contracts, and capital budgeting. *The Journal of Finance* 66 (5): 1735-1777.
- Hanlon, M. 2005. The persistence and pricing of earnings, accruals, and cash flows when firms have large book-tax differences. *The Accounting Review* 80 (1): 137-166.
- Hanlon, M., and S. Heitzman. 2010. A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics* 50 (2-3): 127-178.
- Heaton, J. B. 2002. Managerial optimism and corporate finance. *Financial Management* 31 (2): 33-45.
- Ilaboya, O. J., and E. Aronmwan. 2021. Overconfident CEOs and corporate tax avoidance. *Journal of Accounting and Management* 11 (2): 70-80.
- Kama, I., and D. Weiss. 2013. Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research* 51 (1): 201-224.
- Khurana, I. K., and W. J. Moser. 2013. Institutional shareholders' investment horizons and tax avoidance. *The Journal of the American Taxation Association* 35 (1): 111-134.
- Kim, J. B., Y. Li, and L. Zhang. 2011. Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firm-level analysis. *Journal of Financial Economics* 100 (3): 639-662.
- Lin, Y. H., S. Y. Hu, and M. S. Chen. 2005. Managerial optimism and corporate investment: Some empirical evidence from Taiwan. *Pacific-Basin Finance Journal* 13 (5): 523-546.
- Lin, Y. H., S. Y. Hu, and M. S. Chen. 2008. Testing pecking order prediction from the viewpoint of managerial optimism: Some empirical evidence from Taiwan. *Pacific-Basin Finance Journal* 16 (1-2): 160-181.
- Malmendier, U., and G. Tate. 2005. CEO overconfidence and corporate investment. *The Journal of Finance* 60 (6): 2661-2700.
- Malmendier, U., and G. Tate. 2008. Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics* 89 (1): 20-43.

- Niu, T., and X. Zhao. 2021. Impacts of managerial overconfidence and agency costs on cash holdings within blockchain firms. *IEEE Access* 9: 141453-141466.
- Noreen, E., and N. Soderstrom. 1997. The accuracy of proportional cost models: Evidence from hospital service departments. *Review of Accounting Studies* 2: 89-114.
- Olsen, K. J., and J. Stekelberg. 2016. CEO narcissism and corporate tax sheltering. *Journal of the American Taxation Association* 38 (1): 1-22.
- Phillips, J., M. Pincus, and S. O. Rego. 2003. Earnings management: New evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review* 78 (2): 491-521.
- Qin, B., A. W. Mohan, and Y. F. Kuang. 2015. CEO overconfidence and cost stickiness. *Management Control & Accounting* 2015 (2): 34-38.
- Rose, N. L., and A. Shepard. 1997. Firm diversification and CEO compensation: Managerial ability or executive entrenchment? *The RAND Journal of Economics* 28 (3): 489-514.
- Schrand, C. M., and S. L. Zechman. 2012. Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics* 53 (1-2): 311-329.
- Shevlin, T. 2002. Commentary: Corporate tax shelters and book-tax differences. *Tax Law Review* 55 (3): 427-443.
- Subramaniam, C., and M. L. Weidenmier. 2003. *Additional evidence on the sticky behavior of costs*. Working paper, Texas Christian University.
- Weisbach, D. A. 2001. Ten truths about tax shelters. *Tax Law Review* 55 (2): 215-253.
- Wilson, R. J. 2009. An examination of corporate tax shelter participants. *The Accounting Review* 84 (3): 969-999.
- Xu, S., and K. Zheng. 2020. Tax avoidance and asymmetric cost behavior. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 35 (4): 723-747.
- Yasukata, K., and T. Kajiwara. 2011. *Are "sticky costs" the result of deliberate decision of managers?* Working paper, Kinki University and Kobe University.
- Zolotoy, L., D. O'Sullivan, G. P. Martin, and R. M. Wiseman. 2021. Stakeholder agency relationships: CEO stock options and corporate tax avoidance. *Journal of Management Studies* 58 (3): 782-814.