مجله اقتصادی
شماره‌های ۱۱ و ۱۲، بهمن و اسفند ۱۳۹۹، صفحات ۷۰-۲۹

بررسی تطبیقی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی

وحید بخردی نسب
استادیار، گروه حسابداری، واحد نجف‌آباد، دانشگاه آزاد اسلامی، نجف‌آباد، ایران
vahid.bekhradinasab@gmail.com

شرکت‌ها برای کاهش مالیات از روش‌های مختلفی استفاده می¬کنند. از جمله این روش‌ها اجتناب از مالیات است. از سوی دیگر، از آنجایی که استراتژی¬های شرکت بر اساس تمایل شرکت برای مقابله با ریسک و عدم قطعیت شکل گرفته است، بنابراین استراتژی که شرکت انتخاب می¬کند، می¬تواند بر سطح اجتناب مالیاتی تأثیر بگذارد. همچنین مدیران، مسئول تصمیم‌گیری در خصوص استراتژی و برنامه‌ریزی عملیات در شرکت‌ها می‌باشند. به¬طور خاص، تحت تغییرات سریع و رقابت شدید در محیط کسب‌وکار، انواع استراتژی‌های مدیریت ایجادشده توسط مدیران، نقش مهمی در ارزش آتی شرکت دارد. اجتناب از مالیات یکی از این تصمیم¬های مدیریتی است. مدیران می‌توانند منابع درآمدی را به شرکت انتقال دهند که توسط مقامات مالیاتی، مشمول مالیات خواهد شد. هدف پژوهش حاضر بررسی تطبیقی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت¬هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت¬هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی است. داده‌های پژوهش برای دوره یازده‌ساله (۱۳۸۸-۱۳۹۸) از صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشند، گردآوری شد. اطلاعات مالی ۱۲۷ شرکت پس از بررسی همه‌جانبه از جنبه در دسترس بودن اطلاعات آن‌ها پس از جمع‌آوری، پردازش شده و با استفاده از روش¬های آماری استنباطی جهت تشخیص نوع داده‌های ترکیبی و مفروضات رگرسیونی و با استفاده از نرم‌افزار STATA نسخه ۱٤ و نرم‌افزار می¬نی¬تب نسخه ۱٦ مورد تجزیه‌وتحلیل قرار گرفت. بر اساس تحلیل صورت پذیرفته نتایج حاصل از آزمون فرضیه در سطح اطمینان نود و پنج درصد حاکی از آن است که توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت¬هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت¬هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی بیشتر است. به عبارتی مدیرانی که راهبردهای کسب‌وکار متهورانه برای شرکت‌های خود اتخاذ نموده¬اند، مبتنی بر استراتژی¬های اخذ شده، مالیات¬های کمتری پرداخت می¬کنند.

واژگان کلیدی: توانایی مدیریت، استراتژی¬های جسورانه مالیاتی، راهبردهای کسب‌وکار متهورانه، راهبردهای کسب‌وکار تدافعی.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

۱. مقدمه

در اکثر کشورها، بخش عمده‌ای از منابع درآمدی دولت از طریق مالیات تأمین می‌شود. سهم از کل درآمدهای عمومی در میان کشورها متفاوت است. در این میان، اجتناب و فرار مالیاتی در کشورها باعث شده است تا درآمدهای مالیاتی کشورها همواره از آنچه که برآورد شده است کمتر باشد. بنابراین، از جمله موضوعات بسیار مهم که در حال حاضر در اکثر پژوهش‌ها مورد توجه است، بحث اجتناب و فرار مالیاتی و عوامل مؤثر بر آن و نتایجی است که از آن حاصل می‌شود. بر اساس تعریف اسلمرد (۲۰۰۴)، نوع مشروع اجتناب از پرداخت مالیات از تفاوت بین قوانین مالیاتی و اصول پذیرفته‌شده حسابداری ناشی می‌شود. مثالی از این مورد روش محاسبه هزینه استهلاک است. قانون مالیاتی، شرکت‌ها را ملزم می‌کند که با استفاده از روش الزامی شده در قانون دارایی را مستهلک کنند، اما اصول پذیرفته‌شده حسابداری به شرکت‌ها اجازه می‌دهد هزینه استهلاک را به گونه‌ای محاسبه کنند که اطلاعات بهتری به استفاده‌کنندگان صورت‌های مالی منتقل شود. بر اساس ادبیات موجود؛ مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳) چارچوب نظری ارائه نمودند که در آن، راهبرد تجاری شرکت بر روی راهبرد برنامه‌ریزی مالیات تأثیر داشت. مایلز و اسنو (۱۹۷۸،۲۰۰۳) دو راهبرد متفاوت تجاری را شناسایی کردند، استدلال بر این است که این دو مورد بر روی سطح و اجتناب از مالیات شرکت‌ها تأثیر دارند. مدافعان (شرکت‌های دارای استراتژی تدافعی) این نظریه پیرو راهبرد رهبری هزینه‌ها هستند که مواجه شدن آن‌ها با خطر و عدم اطمینان، تلاش برای حفظ ثبات سازمانی و عملیاتی را به حداقل می‌رساند و به صورت متهورانه موقعیت‌های جدید را دنبال نمی‌کند، با دقت قبل از تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی می‌کند و محصولاتی را که به‌راحتی در دسترس و قابل جایگزینی هستند را به فروش می‌گذارد. از جنبه مثبت، آینده‌نگرها (شرکت‌های دارای استراتژی متهورانه) یک راهبرد خلاقانه را دنبال می‌کنند، از عدم قطعیت استقبال می‌کنند، تغییرات ثابت را تحمل می‌کنند، فعالانه با ورود به حیطه محصولات و بازارهای جغرافیایی جدید فرصت‌های جدید را دنبال می‌کنند، اغلب قبل از قطعی نمودن برنامه‌ها تصمیم می‌گیرند و تمایل دارند محصولات منحصربه‌فردی بفروشند که جایگزین‌های بادوامی ندارند. اکثر شرکت‌هایی که به تحلیل‌گران روی می‌آورند هر دو ویژگی دفاعی و آینده‌نگر را دارند (هگینز و همکاران ، ۲۰۱۵).

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

برای بررسی اینکه آیا این نوع راهبردها با اجتناب مالیاتی ارتباط دارد یا خیر، این مورد در نظر گرفته خواهد شد که چگونه ویژگی‌های این نوع راهبردها بر رفتار شرکت‌ها در اهمیت دادن مالیات تأثیر می‌گذارند. ظاهراً مدافعان باید بر به حداقل رساندن مالیات به دلیل راهبرد رهبری هزینه خود تمرکز کنند. با این حال، توانایی آن‌ها در به حداقل رساندن هزینه‌های مالیات بر درآمد محدود است؛ زیرا مجموعه فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی آن‌ها؛ به دلیل روگردان بودن از خطر؛ کاهش یافته است. به‌ویژه، عدم قطعیت ناشی از دنبال کردن محصولات و بازارهای جغرافیایی جدید؛ فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی آن‌ها را محدود می‌کند و بنابراین توانایی آن‌ها برای به حداقل رساندن درآمدهای مالیاتی نیز محدود می‌شود. علاوه بر این، اجتناب از خطر و عدم قطعیت آن‌ها حاکی از آن است که با توجه به مجموعه فرصت‌های مالیاتی موجود، آن‌ها با پویایی کمتری می‌توانند از مالیات اجتناب کنند. به همین ترتیب، مدافعان به دلیل اینکه محصولات آن‌ها جانشین‌های بادوامی دارند، متحمل هزینه‌های شهرت مربوط به شناخته شدن عمومی می‌شوند. در مجموع، مدافعان علی‌رغم تمرکز خود بر به حداقل رساندن هزینه، ویژگی‌های دیگری دارند که به صورت بالقوه تمرکز آن‌ها بر اجتناب مالیاتی را کاهش می‌دهد (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵). در مقابل، آینده‌نگرها بر نوآوری تمرکز می‌کنند که در نگاه اول متضاد تمرکز بر برنامه‌ریزی مالیاتی به نظر می‌رسد، اما در نتیجه تغییرات پایدار آن‌ها و پیگیری فعال محصولات و بازارهای جغرافیایی جدید؛ نسبتاً فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی بیشتری دارد. هم‌چنین، با توجه به اینکه محصولات آن‌ها سریعاً جایگزین ندارند، کمتر نگران شهرت منفی هستند که می‌تواند در نتیجه شناسایی شدن به عنوان پناهگاه مالیاتی یا مشارکت عدم مالیات به وجود بیاید. علاوه بر این، تمایل آینده‌نگرها در پرداختن به رفتارهای مخاطره‌آمیز حاکی از آن است که تا حدودی به اجتناب از مالیات می‌پردازند و احتمال بیشتری دارد که فعال بوده و با ترغیب محصولات و بازارهای جغرافیایی جدید منطبق باشند. در حالی که نمی‌توان پیش‌بینی نمود که آیا مدافعان و آینده‌نگران کم‌وبیش به اجتناب از مالیات می‌پردازند، تفاوت‌های دو نوع راهبرد به پیش‌بینی واضحی منجر می‌شود که احتمال بیشتری دارد آینده‌نگران فعالانه‌تر عمل کنند در حالی که مدافعان؛ کمتر، فعالانه مالیات را به حداقل می‌رسانند. از طرفی مدیران، مسئول تصمیم‌گیری در خصوص استراتژی و برنامه‌ریزی عملیات در شرکت‌ها می‌باشند. به طور خاص، تحت تغییرات سریع و رقابت شدید در محیط کسب‌وکار، انواع

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

استراتژی‌های مدیریت ایجاد شده توسط مدیران، نقش مهمی در ارزش آینده شرکت دارد. اجتناب از مالیات یکی از این تصمیمات مدیریتی است. مدیران می‌توانند منابع درآمدی را به شرکت انتقال دهند که توسط مقامات مالیاتی، مشمول مالیات خواهد شد. برخلاف سایر فعالیت‌های مدیریت، در مورد اجتناب از مالیات، مزایا در قالب ذخیره منابع با کاهش هزینه‌های مالیاتی تولید می‌شوند. با این حال، فعالیت‌های اجتناب از مالیات متحمل هزینه‌های غیر مالیاتی، مانند هزینه‌های مستقیم برای استراتژی‌های مالیاتی لازم، هزینه‌های گزارش‌دهی امور مالی، هزینه‌های نمایندگی، هزینه‌های سیاسی است (پارک و همکاران ، ۲۰۱۵).

مدیران با سطح بالاتری از توانایی، باید دانش‌های مرتبط و درک بهتری از این محیط صنعت داشته باشند؛ بنابراین، مدیران با سطح بالایی از توانایی، منابع را وارد اجتناب از مالیات خواهند کرد که این امر می‌تواند ارزش شرکت را در نتیجه کاهش هزینه‌های مالیاتی و افزایش درآمد خالص در مدت موجود و نگه‌داری پول نقد، افزایش دهد. از سوی دیگر، دیدگاه تئوریِ نمایندگی نه‌تنها مزایای اجتناب از مالیات را در نظر می‌گیرد، بلکه هزینه‌های غیرمالیاتی اجتناب از مالیات را نیز در نظر می‌گیرد. مدیران با سطح بالاتری از توانایی باید قادر به پیش‌بینی بهتر این هزینه‌ها و منافع اجتناب از مالیات باشند؛ بنابراین، سطح مطلوب اجتناب از مالیات تعیین‌شده توسط مدیران با توانایی بالا، ممکن است بسته به عوامل شرکت خاص متفاوت باشد؛ بنابراین، در دیدگاه تئوری نمایندگی با توجه به رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت، می‌توان انتظار داشت که مدیران با سطح بالاتری از توانایی، فعالیت‌های اجتناب از مالیات کمتری انجام دهند (پیری و همکاران، ۱۳۹۳). هدف نهایی این پژوهش، بررسی تطبیقی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی است. در ادامه پژوهش پس از بیان مبانی نظری و پیشینه پژوهش، فرضیه¬ها و روش¬شناسی پژوهش ارائه می¬شود. در ادامه یافته¬های تجربی، تشریح شده و بخش آخر مقاله نیز، به بیان نتیجه¬گیری و پیشنهادها اختصاص دارد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

۲. مروری بر مبانی نظری

۲-۱. اجتناب مالیاتی

بحث اجتناب مالیاتی بیشتر به نظر می‌رسد در مورد شرکت‌های با جدایی مالکیت مطرح باشد، زیرا افراد حقیقی به خاطر وجود احتمال کشف و جریمه شدن و ریسک گریزی و یا انگیزه‌های درونی مثل وظیفه اجتماعی، کمتر، درگیر فرار و اجتناب مالیاتی می‌شوند (الینگهام و سندمو ، ۱۹۷۲)؛ ولی در شرکت‌ها به طور معمول، سهامداران انتظار دارند که مدیران به دنبال منافع شخصی خود باشند و تا مادامی که منافع اضافی حاصل از کاهش بدهی‌های احتمالی بیشتر از هزینه‌های اضافی مورد انتظار برای آن‌ها باشد، به دنبال کاهش بدهی‌های مالیاتی و اجتناب مالیاتی باشند. بنابراین، اجتناب مالیاتی می‌تواند انعکاسی از نظریه مسئله نمایندگی باشد و ممکن است منجر به تصمیمات مالیاتی شود که منافع شخصی مدیر را دنبال کند. بنابراین، یکی از چالش‌های پیش روی سهامداران و هیئت‌مدیره، یافتن روش‌ها و انگیزه‌های کنترلی است تا هزینه‌های نمایندگی را به حداقل برسانند (گلیسن و مایلز ، ۲۰۱۱). دسای و همکاران (۲۰۰۷) نیز معتقدند مدیرانی که به دنبال منافع شخصی خود هستند ساختار شرکت را پیچیده‌تر کرده و معاملاتی را که باعث کاهش مالیات می‌شود، انجام می‌دهند و از این طریق منابع شرکت را در جهت منافع شخصی خود به کار می‌گیرند. آن‌ها معتقدند که وجود مأموران مالیاتی قوی باعث افزایش نظارت بر کار مدیران و کاهش سوءاستفاده از منابع داخلی شرکت‌ها می‌شود. نکته دیگری که توسط دسای و همکاران (۲۰۰۷) مطرح شد این است که نحوه حاکمیت و رهبری شرکت‌ها بر روی سطح اجتناب مالیاتی شرکت‌ها تأثیرگذار است. حاکمیت شرکتی ضعیف باعث افزایش در سطح اجتناب مالیاتی می‌شود. گراهام (۲۰۰۶)، معتقد است که اجتناب مالیاتی، منافع نهایی سپر مالیاتی بهره را کاهش می‌دهد و ممکن است بر روی تصمیمات مربوط به ساختار سرمایه تأثیرگذار باشد. از سوی دیگر، اگر اجتناب مالیاتی توسط مقامات مالیاتی تشخیص داده شود در این صورت، شرکت مجبور به پرداخت‌های اضافی و جریمه می‌شود که باعث کاهش جریان‌های نقدی ورودی و کاهش ثروت سهامداران می‌شود (پاور و همکاران، ۲۰۱۳). دیدگاه دیگری که در مورد اجتناب مالیاتی مطرح شد، این است که علی‌رغم تفکیک کنترل از مالکیت، پدیده اجتناب مالیاتی می‌تواند ارزشمند باشد و اگر مالکان بتوانند زمینه‌های انگیزشی لازم را در مدیران ایجاد کنند تا آن‌ها با برنامه‌ریزی‌های مالیاتی صحیح،

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

تصمیمات اثربخش مالیاتی اتخاذ کنند، ارزش شرکت افزایش و درنتیجه ثروت سهامداران افزایش خواهد یافت (هانلون و همکاران ، ۲۰۱۰).

۲-۲. توانایی مدیریت

سنجش توانایی و یا استعداد مدیریت، سؤال اصلی بسیاری از تحقیقات مهم، مانند، بررسی¬ سهم مدیریت در تصمیم¬گیری¬های مالی و عملکردی پایدار، مدیریت عملیات، حاکمیت شرکتی، آثار اقتصادی مالکیت شرکت و تفاوت بازدهی در صنعت، است. تحقیقات پیشین نشان می¬دهد که ویژگی¬های خاص مدیریت (توانایی، استعداد، شهرت و یا سبک) نتایج اقتصادی را تحت تأثیر قرار می¬دهد و درنتیجه در اقتصاد، امور مالی، حسابداری و پژوهش مدیریت و همچنین در عمل، پراهمیت است (برتراند و اسچوآر ، ۲۰۰۳). برای پی بردن به توانایی¬های مدیریتی، محققان به طور کلی به شاخص‌هایی مانند اندازه¬ی شرکت، عملکرد غیرطبیعی گذشته، خسارات، حق تصرف، ذکر در رسانه¬ها، آموزش یا آثار ثبات مدیریت، متکی هستند. هم‌چنین محققان توانایی مدیران را با استفاده از تحلیل پوششی داده¬ها در صنایع خاص استنباط می¬کنند. با این حال، بسیاری از این معیارها جنبه¬های مشخصی از شرکت را منعکس می¬کنند که خارج از کنترل مدیریت است. برای مثال، ذکر در رسانه¬ها برای شرکت‌های بزرگ متداول¬تر است و بازده غیرطبیعی سهام به عوامل زیادی غیر از توانایی مدیریت وابسته است. به همین ترتیب، اگرچه آثار ثبات مدیریت به طور مستقیم به مدیریت مربوط است، آن‌ها را تنها می‌توان برای شرکت‌های به نسبت کوچک به کار بست و اندازه¬گیری مستقلی برای توانایی مدیریت ارائه نمی¬کند (لورتی و گریس ، ۲۰۱۲).

دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) معیاری جدید برای توانای مدیریت بر اساس بازدهی مدیران (در مقایسه با همتایان صنعتی خود) در تبدیل منابع شرکت به درآمد، ارائه نمودند. آن‌ها منابع تولید درآمدزا را در نظر می¬گیرند: هزینه¬ی موجودی، هزینه¬های عمومی و اداری، دارایی¬های ثابت، اجاره¬های عملیاتی، هزینه¬های تحقیقات و توسعه و دارایی‌های نامشهود. آن‌ها انتظار دارند که مدیران با توانایی¬های بالاتر، فن¬آوری و روند¬های صنعتی، پیش¬بینی با اطمینان تقاضای محصول، سرمایه¬گذاری در پروژه¬هایی با ارزش بالاتر، مدیریت کارکنان در جهت بازدهی بهتر را بهتر از مدیران با توانایی¬های کمتر درک کنند. به طور خلاصه، انتظار دارند که مدیران لایق¬تر درآمد بالاتری را برای سطح خاصی از منابع به دست آورند و یا در مقابل، میزان منابع

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

استفاده شده برای سطح خاصی از درآمد را کاهش دهند (به معنی، به حداکثر رساندن بازدهی منابع استفاده شده). ارزیابی مدیران بر اساس بازدهی آن‌ها در درآمدزایی بسیار جذاب است، از آنجا که این نوع ارزیابی بیشتر با هدف فراگیر حداکثرسازی سود شرکت هم‌سو است. آن‌ها از تحلیل پوششی داده‌ها برای ایجاد معیاری ابتدایی از بازدهی نسبی شرکت در صنعت مربوطه، استفاده نمودند. آن‌ها یک مرز بازدهی بر اساس اندازه¬گیری مقدار و ترکیب منابع استفاده شده برای تولید درآمد در هر صنعت، ایجاد نمودند. به شرکت¬هایی که بر روی این مرز فعالیت می¬کنند نمره¬ی یک اختصاص داده می‌شود؛ هرچه نمره¬ی شرکت پایین‌تر باشد از این مرز دورتر است (بایک و همکاران ، ۲۰۱۳). اگرچه این نحوه¬ی ارزیابی بهره¬وری شرکت با دو عامل ذکر شده یعنی، ویژگی¬های خاص شرکت و خصوصیات مدیریتی؛ تحت تأثیر قرار گرفته است، محدودیتی است که در دیگر شاخص‌های توانایی مدیریتی (مانند بازگشت سهام گذشته، ارزیابی بازدهی معمول، بازگشت دارایی) که به طور معمول در ادبیات نظری استفاده می¬شود، اعمال می¬شود. برای مثال، مدیر متوسطی از یک شرکت بزرگ، توانایی مذاکره¬ی بهتری با تولیدکنندگان، در مقایسه با مدیری برجسته از یک شرکت کوچک خواهد داشت.

دمیرجیان و همکاران (۲۰۱۲) با استفاده از حذف مشخصات خاص کلیدی شرکت¬هایی که موجب کمک یا ایجاد اشکال در تلاش¬های مدیریت می¬شود، ارزیابی بازدهی شرکت را از طریق تحلیل پوششی داده‌های تولید شده اصلاح نمودند. آن‌ها این کار را با استفاده از حذف آثار اندازه شرکت، سهم بازار، جریان نقدی آزاد مثبت، سن شرکت (تمام عوامل کمک‌کننده برای مدیریت) و همچنین عملیات¬های پیچیده بین¬المللی و چندبخشی (چالش برای مدیریت)، انجام دادند. آن‌ها همچنین آثار صنعت و زمان را در این ارزیابی¬ها حذف نمودند. پس از کنترل¬های بالا، بخش¬های غیر قابل توضیح از بازدهی شرکت را به مدیریت نسبت دادند. این بخش¬های غیر قابل توضیح همچنان ممکن است حاوی محرک-های ناشناسی از بازدهی شرکت باشد و آن‌ها تعدادی آزمایش اعتباری برای ارزیابی اینکه آیا سنجش¬ها بیانگر توانایی مدیریت هستند، انجام دادند (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۲). این محققین در حقیقت بررسی نمودند که آیا توانایی¬های مدیریتی نقشی جدید در معمای جدید مطرح شده از لوقران و ریتر (۱۹۹۵) بازی می¬کند. در مجموع، دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) اندازه¬گیری از توانایی¬های مدیریتی، بر مبنای داده¬های

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

مالی قابل تهیه و در دسترس برای بخش وسیعی از شرکت¬ها ارائه نمودند. ارزیابی¬های آن‌ها از توانایی¬های مدیریتی اختلالات کمتری نسبت به دیگر شاخص‌های شناخت توانایی مدیریت موجود دارا است. این اندازه¬گیری¬های دقیق¬تر از توانایی¬های مدیریتی، درب را به گستره جدیدی از مطالعات که پیش‌تر به سختی قابل انجام بوده¬اند، باز می¬کند (بایک و همکاران، ۲۰۱۳).

۲-۳. راهبردهای کسب‌وکار

وظیفه اصلی مدیران ارشد، برآوردن نیازهای حال و آتی سازمان است. به منظور برآوردن این نیازها، تنها آموزش نظریه‌ها و فنون مدیریت به مدیران کافی نیست. بلکه لازم است که به آن‌ها برتری‌های رقابتی فعلی و آتی رقبایشان را نشان دهند، این امر نیاز با پیش‌بینی آینده و شکل‌دهی ساختار سازمانی مناسب، میسر خواهد بود. محیط سازمانی با شتابی فزاینده و به طور مداوم تغییر می‌کند. به دلیل وابستگی سازمان با محیط برای سازگاری با این تغییرات، مؤسسات دائماً تحت فشار می‌باشند و برای اینکه بتوانند به هستی خود ادامه دهند، در وضعیتی قرار می‌گیرند که هم تغییرات محیط را از قبل پیش‌بینی نموده و هم در محیط رقابتی قوی، برتری خود را اثبات نمایند. مدیریت استراتژیک فرایند مدیریتی ویژه‌ای است که به هدف تأمین سازگاری با این تغییرات و به دست آوردن برتری رقابتی معطوف است (کبیری، ۱۳۷۷)؛ اما با این توضیحات نباید مدیریت استراتژیک را از مدیریت کلی سازمان در مفهومی که کاملاً متفاوت باشد، مورد بررسی قرار داد. زیرا مدیریت استراتژیک پاره‌ای از مدیریت کلی سازمان است. بنابراین زمانی که سخن از مدیریت استراتژیک در میان است باید فرآیندی آینده‌نگر به ذهن آید که بیشتر در حیطه تصمیم مدیران رأس سازمان قرار داشته و متوجه محیط بیرونی مؤسسات باشد (استونر و همکاران ، ۱۳۷۵). در یک تعریف، راهبرد جهت‌گیری کلی حرکت سازمان جهت میل به طرف وضعیت مطلوب در سطح ذهنی و مفهومی است (اعرابی، ۱۳۸۶). بیش‌تر سازمان‌ها به جای داشتن یک راهبرد جامع و واحد، از مجموع‌های از راهبردهای مرتبط استفاده می‌کنند که هریک در سطوح مختلفی از شرکت طراحی می‌شوند (واکر و همکاران ، ۲۰۰۱؛ هانگ و استین ، ۲۰۰۳). در ادامه پژوهش دو راهبردی که بیشترین استفاده را از سوی مدیران شرکت‌ها دارد، تشریح می‌شود.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

۲-٤. راهبردهای کسب‌وکار دفاعی (تدافعی)

سازمان‌هایی دارای این راهبرد هستند با یک خط محصول و قلمرو و بازار نسبتاً محدود مدیران عالی در این سازمان‌ها در قلمرو محدودشده سازمانشان خبره هستند، اما از جستجوی برای فرصت‌های جدید بازار اجتناب می‌کنند. علت این تمرکز نسبتاً محدود این است که آن‌ها بر بهبود کارایی عملیات تمرکز کرده و توجهی به تطبیق و تعدیل عمده‌ای در تکنولوژی، ساختار یا روش‌های انجام عملیاتش ندارد. این سازمان‌ها خودشان را از طریق حفظ شرایط خود نسبت به بازارشان جدا می‌کنند و احتمالاً این سازمان‌ها راهبردهای غیر قابل نفوذ را در رابطه‌های مرزی خود مورد استفاده قرار می‌دهند (هادج و آنتونی ، ۱۹۸۸).

۲-۵. راهبردهای کسب‌وکار تهاجمی (متهورانه)

این سازمان‌ها همیشه در جستجوی فرصت‌های جدید بازار هستند. آن‌ها محصولات و خدمات جدید در پاسخ به روندهای محیطی آزمایش می‌کنند. آن‌ها گرایش به ایجاد شرایط نامعلومی و تغییر در بازار دارند، بازاری که رقبایشان نیز باید به آن پاسخ دهند و احتیاجات و خواسته‌های آن را تأمین کنند. با وجود این سازمان‌ها معمولاً کاراتر از آن‌هایی که با خدمات و محصولات و بازارهای جدید آزمایش می‌شوند، نیستند (محمدیان، ۱۳۸۸).

۲-٦. راهبردهای کسب‌وکار تدافعی و متهورانه شرکت و اجتناب از پرداخت مالیات

شرکت‌ها برای تعیین میزان فعالیت‌های اجتناب مالیاتی خود، بین مزایا و هزینه‌های نهایی ناشی از مدیریت هزینه‌های مالیات، توازن ایجاد می‌کنند؛ اما ایجاد این توازن تا حدی به اهداف مد نظر شرکت‌ها بستگی دارد، برای مثال، شرکت‌های که به حداقل کردن هزینه‌ها علاقه‌مند هستند، از افزایش صرفه‌جویی در مالیات که به دلیل فعالیت‌های اجتناب مالیاتی رخ می‌دهد، بیش از شرکت‌های ریسک‌پذیر بهره می‌برند؛ اما در عین حال می‌توانند هزینه ایجاد و پیاده‌سازی استراتژی‌های برنامه‌ریزی مالیاتی گران باشد. در این حالت ممکن است هزینه‌های اجرای استراتژی‌های مالیاتی بیش از مزیت صرفه‌جویی اضافی در مالیات باشد. همچنین، هانلون و همکاران (۲۰۱۰) در تحقیقات خود به این موضوع اشاره می‌کنند که اجتناب مالیاتی به احتمال زیاد توسط تعدادی از عوامل و اثرات متقابل آن‌ها توضیح داده می‌شود. به بیان آن‌ها استراتژی شرکت، که

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

منعکس‌کننده دیدگاه کلی شرکت است، می‌تواند یکی از عواملی باشد که اجتناب مالیاتی را تعیین می‌کند (دیانتی و همکاران، ۱۳۹۳).

مایلز و اسنو (۱۹۷۸،۲۰۰۳) نیز دو راهبرد متفاوت تجاری را شناسایی کردند، استدلال بر این است که این دو مورد بر روی سطح و اجتناب از مالیات شرکت‌ها تأثیر دارند. مدافعان (شرکت‌های دارای استراتژی تدافعی) این نظریه پیرو راهبرد رهبری هزینه‌ها هستند که مواجه شدن آن‌ها با خطر و عدم اطمینان، تلاش برای حفظ ثبات سازمانی و عملیاتی را به حداقل می‌رساند و به صورت متهورانه موقعیت‌های جدید را دنبال نمی‌کند، با دقت قبل از تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی می‌کند و محصولاتی را که به‌راحتی در دسترس و قابل جایگزینی هستند را به فروش می‌گذارد. از جنبه مثبت، آینده‌نگرها (شرکت‌های دارای استراتژی متهورانه) یک راهبرد خلاقانه را دنبال می‌کنند، از عدم قطعیت استقبال می‌کنند، تغییرات ثابت را تحمل می‌کنند، فعالانه با ورود به حیطه محصولات و بازارهای جغرافیایی جدید فرصت‌های جدید را دنبال می‌کنند، اغلب قبل از قطعی نمودن برنامه‌ها تصمیم می‌گیرند و تمایل دارند محصولات منحصربه‌فردی بفروشند که جایگزین‌های بادوامی ندارند. اکثر شرکت‌هایی که به تحلیلگران روی می‌آورند هر دو ویژگی دفاعی و آینده‌نگر را دارند (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).

میزانی که راهبرد کسب‌وکار بر اجتناب از مالیات شرکت تأثیر می‌گذارد، به این بستگی دارد که چگونه ویژگی‌های هر نوع راهبرد (تمرکز راهبردی، تحمل خطر و ساختار سازمانی) بر هزینه و سود برنامه‌ریزی مالیاتی تأثیر دارد. مبحثی که در ادامه می‌آید ویژگی‌های کلیدی هر دو نوع را توضیح می‌دهد و می‌گوید این ویژگی‌ها بر سطح آینده‌نگرها و مدافعان و فعال بودن رفتار اجتناب از مالیات آن‌ها چطور به یکدیگر ارتباط دارند (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).

- راهبرد پایه‌ای: مدافعان از یک راهبرد به حداقل رسانی هزینه پیروی می‌کنند، در حالی که آینده‌نگرها بر اساس نوآوری و تولید محصولات جدید و یافتن بازارهای جدید به رقابت می‌پردازند.
- فرصت‌ها: آینده‌نگرها، فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی دارند که از تمرکز آن‌ها بر بازارهای جغرافیایی جدید و محصولات جدید و واکنش به تغییرات پایدار سرچشمه گرفته است. با این حال، مدافعان به صورت فعالانه فرصت‌های جدید را دنبال نمی‌کنند و عملیات پایدارتری

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

دارند. علاوه بر این، مطالعات قبل از اجتناب از مالیات عموماً بر این موضوع تمرکز دارند که آیا ویژگی‌های سطح شرکت مانند اندازه، بزرگی عملیات خارجی، دارایی در محل، سرمایه‌گذاری، دارایی ناملموس و هزینه‌های تحقیق و توسعه (رگو ،۲۰۰۳؛ دایرنگ و همکاران ، ۲۰۰۸) با اجتناب از مالیات ارتباط دارد یا خیر. تا حد زیادی، ویژگی‌های سطح مشخص شرکت، در منابع مالیاتی (فیلیپس ، ۲۰۰۳) با عنوان «فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی» مشخص شده است و با راهبرد آینده‌نگری هم مرتبط است. بر این اساس، آینده‌نگرها به نسبت مدافعان، فرصت‌های بیشتری برای اجتناب از مالیات دارند (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).

- هزینه‌های محصولات و اعتبار: گرایش محصولات مدافعان به سمت داشتن جایگزین‌های مناسب بیشتر است. بر همین اساس، مدافعان بیشتر نگران هزینه‌های اعتبار مربوط به از دست دادن مشتریان خود هستند که باید اجتناب از مالیات بسیار فعال‌تری برای کل افراد انجام شود (هانلون و اسلمرود ، ۲۰۰۹). آینده‌نگرها عموماً این نگرانی را ندارند زیرا گرایش محصولات آن‌ها به سمت منحصربه‌فرد بودن است بدون جایگزین‌های مناسب. بر اساس این ویژگی، آینده‌نگرها باید کمتر نگران هزینه‌های شهرت باشند و باید به نسبت مدافعان از میزان بیشتری از مالیات اجتناب کنند و این کار را فعالانه‌تر انجام دهند.
- خطر و عدم اطمینان: مدافعان بیشتر تمایل دارند که از خطر و عدم اطمینان مربوط به موقعیت‌های فعال مالیاتی پرهیز کنند. به جای آن، آینده‌نگرها خطر را با آغوش باز می‌پذیرند و برای مقابله با عدم قطعیت ناشی از راهبردهای فعال اجتناب مالیاتی مجهزتر هستند. حاصل این تفاوت‌ها در تحمل خطر را باید در بیشتر درگیر بودن آینده‌نگرها به نسبت مدافعان در اجتناب مالیاتی فعال‌تر دید (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).
- هماهنگی با واحدهای تجاری: آینده‌نگرها و مدافعان در ساختارهای سازمانی خود و در اینکه چطور هماهنگی خود را در واحدهای تجاری ارتقا می‌دهند هم با هم تفاوت دارند که یافته‌های تحقیق پیشین در تلاش‌های ارتقاء برنامه‌ریزی مالیاتی مهم است. در تحقیق (فیلیپس،۲۰۰۳) مشخص شد که جبران نمودن مدیران واحدهای تجاری درباره مبناهای پس از کسر مالیات هماهنگی بین واحدهای تجاری شرکت و مجموعه مالیاتی آن را بهبود می‌بخشد که به مالیات دفتری پایین‌تر منجر می‌شود. همچنین در تحقیق (رابینسون و

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

همکاران، ۲۰۱۰) نتایج نشان داد که شرکت‌های تمرکززدایی شده احتمال بیشتری دارد که اداره مالیاتی خود را از لحاظ مرکز سود مدیریت کرده و بسنجند که به مالیات دفتری پایین‌تر منجر می‌شود. چه راهبرد تجاری یک شرکت به هماهنگی بیشتر یا کمتر بین واحد مالیاتی و واحدهای تجاری درون آن منجر شود یا خیر، شرکت‌های آینده‌نگرها و مدافعان دارای عدم اطمینان است. از یک طرف، شرکت‌های مدافعان که گرایش دارند مرکزی‌تر باشند و روش تصمیم‌گیری از بالا به پایین داشته باشند، باید همکاری بهتری بین واحدهایش داشته باشد؛ یعنی، هماهنگی دستورات مدیریت ارشد. با این حال، در تحقیق مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳) گفته شده است که به دلیل شیوه مدیریت از بالا به پایین، مقابلات بسیار کمی بین واحدها در شرکت‌های مدافع وجود دارد. در مقابل، شرکت‌های آینده‌نگر؛ عموماً ارتباط سازمانی دارند که به صورت رسمی تعریف شده است و هماهنگی بهتری را بین اداره مالیاتی و واحدهای تجاری برقرار می‌کنند که این موضوع مطابق با یافته‌های فیلیپس (۲۰۰۳) و رابینسون و همکاران (۲۰۱۰) است (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).

منطبق بر مباحث بالا، مدافعان و آینده‌نگرها، ویژگی‌های رقابتی دارند که به رفتارهای کم‌وبیش اجتناب از مالیات منتهی می‌شود. اگرچه مدافعان دوست دارند هزینه‌ها را به حداقل برسانند، اما فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی کمتر و هزینه‌های بالاتری که مرتبط با برنامه‌ریزی مالیات فعالانه است دارند و خطر گریز هستند. از طرف دیگر، آینده‌نگرها، به این اندازه بر مدیریت هزینه‌ها تمرکز نمی‌کنند، اما فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیات بیشتر دارند و خطر گریز نیستند. با توجه به این‌که نمی‌توان وزن تخصیص داده شده به عوامل را مشاهده کرد، نمی‌توان پیش‌بینی نمود که کدام راهبرد بیشتر به رفتار اجتناب از مالیات منجر می‌شود. اگرچه نمی‌توان پیش‌بینی کرد؛ که آیا شرکت‌هایی که از راهبرد تدافعی یا آینده‌نگری پیروی می‌کنند رفتار اجتناب از مالیات بیشتری را نشان می‌دهند، یعنی مالیات پایین‌تر یا تفاوت‌های دائمی دفتری مالیات بالاتر، همان‌طور که پیش‌تر بحث شد، چهارچوب نظری مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳) از این پیش‌گویی حمایت می‌کند که آینده‌نگرها به نسبت مدافعان بیشتر درگیر رفتارهای فعال مالیاتی هستند. به‌خصوص، مدافعان بیشتر تمایل دارند که از خطر و عدم اطمینان مرتبط با قرار گرفتن در موقعیت‌های فعال مالیاتی اجتناب کنند. از طرف دیگر، آینده‌نگرها، خطر را با آغوش باز می‌پذیرند و برای مواجه با عدم قطعیت

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

حاصل از راهبردهای فعال اجتناب از مالیات بهتر مجهز هستند. این تفاوت‌ها در تحمل خطر باید به بیشتر درگیر بودن آینده‌نگرها به نسبت مدافعان در اجتناب مالیاتی فعال‌تر منجر شود (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).

چارچوب نظری پژوهش پیرامون بررسی تطبیقی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی، نوسانات اجتناب از مالیات را مورد توجه قرار می‌دهد و پیش‌بینی می‌کند که آینده‌نگرها به نسبت مدافعان نوسانات بالاتری در سنجش‌های اجتناب از مالیات خود دارند و از این عقیده کلی که آینده‌نگرها در اجتناب از مالیات فعال‌تر عمل می‌کنند، پشتیبانی می‌کند. منطق این تئوری به این صورت است که هرچقدر راهبردهای مالیاتی فعال‌تر باشند، اغلب حفظ آن هم سخت‌تر است و به نوسانات بیشتر در خروجی راهبرد انتخاب شده منجر می‌شود (مک گواير و همکاران ،۲۰۱۲). در تحقیق نئومن و همکاران (۲۰۱۲) نتایج نشان داد که شرکت¬هایی با راهبردهای با پایداری کمتر ویژگی‌ها و تقابلات بیشتری را به نمایش می‌گذارند که متخصصان مالیاتی از ایجاد خطر مالیاتی بالاتر خبر می‌دهند. به دلیل اینکه چهارچوب مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳) بیان می‌کند که هدف مدافعان به حداقل رساندن خطر و عدم قطعیت است و تلاش می‌کنند که به پایداری سازمانی و عملیاتی برسند، انتظار داریم که این شرکت‌ها به نسبت آینده‌نگرها موقعیت‌های مالی غیرمطمئن کمتری را بگیرند که به اطمینان بیشتر و خروجی‌های پایدار آینده منجر می‌شود (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵).

۲-۷. توانایی مدیریت شرکت در کاهش اجتناب از پرداخت مالیات

مدیران، مسئول تصمیم‌گیری در خصوص استراتژی و برنامه‌ریزی عملیات در شرکت‌ها می‌باشند. به طور خاص، تحت تغییرات سریع و رقابت شدید در محیط کسب‌وکار، انواع استراتژی‌های مدیریت ایجادشده توسط مدیران، نقش مهمی در ارزش آینده شرکت دارد. اجتناب از مالیات یکی از این تصمیمات مدیریتی است. با این حال، فعالیت‌های اجتناب از مالیات متحمل هزینه‌های غیر مالیاتی، مانند هزینه‌های مستقیم برای استراتژی‌های مالیاتی لازم، هزینه‌های گزارش‌دهی امور مالی، هزینه‌های نمایندگی، هزینه‌های سیاسی است (پارک و همکاران، ۲۰۱۵). مدیران با سطح بالاتری از توانایی، باید دانش‌های مرتبط و درک بهتری از این محیط صنعت داشته باشند؛ بنابراین، مدیران با

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

سطح بالایی از توانایی، منابع را وارد اجتناب از مالیات خواهند کرد که این امر می‌تواند ارزش شرکت را درنتیجه کاهش هزینه‌های مالیاتی و افزایش درآمد خالص در مدت موجود و نگه‌داری پول نقد، افزایش دهد. از سوی دیگر، دیدگاه تئوری نمایندگی نه‌تنها مزایای اجتناب از مالیات را در نظر می‌گیرد، بلکه هزینه‌های غیرمالیاتی اجتناب از مالیات را نیز در نظر می‌گیرد. مدیران با سطح بالاتری از توانایی باید قادر به پیش‌بینی بهتر این هزینه‌ها و منافع اجتناب از مالیات باشند؛ بنابراین، سطح مطلوب اجتناب از مالیات تعیین‌شده توسط مدیران با توانایی بالا، ممکن است بسته به عوامل شرکت خاص متفاوت باشد؛ بنابراین، در دیدگاه تئوری نمایندگی با توجه به رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت، می‌توان انتظار داشت که مدیران با سطح بالاتری از توانایی، فعالیت‌های اجتناب از مالیات کمتری انجام دهند (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۳).

توانایی مدیریتی، توانایی افزایش ارزش شرکت با استفاده مؤثر از منابع محدود در سراسر عملیات کسب‌وکار است (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۲). مدیران با سطح بالاتری از توانایی، باید دانش‌های مرتبط و درک بهتری از این محیط صنعت داشته باشند. با توجه به دیدگاه سنتی در رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت، اجتناب از مالیات ارزش شرکت را با کاهش منابعی از شرکت که به قدرت مالیاتی منتقل می‌شود، افزایش می‌دهد؛ بنابراین، اگر دیدگاه سنتی گسترش یابد، مدیران با سطح بالایی از توانایی، منابع را وارد اجتناب از مالیات خواهند کرد که این امر می‌تواند ارزش شرکت را درنتیجه کاهش هزینه‌های مالیاتی و افزایش درآمد خالص در مدت موجود و نگه‌داری پول نقد، افزایش دهد (پارک و همکاران، ۲۰۱۵).

از سوی دیگر، دیدگاه تئوریِ نمایندگی نه‌تنها مزایای اجتناب از مالیات را در نظر می‌گیرد، بلکه هزینه‌های غیرمالیاتی اجتناب از مالیات را نیز در نظر می‌گیرد. مدیران با سطح بالاتری از توانایی باید قادر به پیش‌بینی بهتر این هزینه‌ها و منافع اجتناب از مالیات باشند؛ بنابراین، سطح مطلوب اجتناب از مالیاتِ تعیین شده توسط مدیران با توانایی بالا، ممکن است بسته به عوامل شرکت خاص متفاوت باشد. این امر مطابق با سلمرد (۲۰۰۴) است که تصریح می‌کند سطح مطلوب اجتناب از مالیات که ارزش شرکت را حداکثر می‌سازد، بسته به اندازه نسبی هزینه‌های حاشیه‌ای و مزایای حاشیه‌ای ناشی از اجتناب از مالیات، توسط شرکت‌ها متفاوت خواهد بود. با این حال، توانایی مدیریتی برای اجتناب از مالیات و توانایی مدیریتی برای رهبری مدیریت کلی، ممکن است

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

متفاوت باشد. یک مدیر با توانایی بالا، اطلاعات بیشتری در مورد محیط کسب‌وکار شرکت دارد؛ بنابراین، مدیر با توانایی بالا می‌تواند خروجی را از طریق استفاده مؤثر از منابع محدود شرکت، به حداکثر رساند (بایک و همکاران،۲۰۱۳؛ دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۲). اگر هزینه‌های مالیاتی و هزینه‌های غیر مالیاتی اجتناب از مالیات بزرگ‌تر از سود حاصل از اجتناب از مالیات باشد و اگر هزینه‌های فرصت از دست رفته اجتناب از مالیات بالاتر از هزینه‌های فرصت از دست رفته سایر فعالیت‌های مدیریتی باشد، مدیران با سطح بالایی از توانایی، به منظور به حداکثر رساندن عملکرد کلی شرکت، منابع را وارد سایر فعالیت‌های مدیریتی مانند بازاریابی، سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های مالی، خواهند کرد؛ بنابراین، در دیدگاه تئوری نمایندگی با توجه به رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت، می‌توان انتظار داشت که مدیران با سطح بالاتری از توانایی، فعالیت‌های اجتناب از مالیات کمتری انجام دهند (پارک و همکاران، ۲۰۱۵).

۳. پیشینه پژوهش

۳-۱. پیشینه خارجی

پارک و همکاران (۲۰۱۵) در پژوهشی با عنوان آثار افزایشی توانایی مدیریتی در اجتناب از مالیات را بررسی نمودند. توانایی مدیریتی از طریق تحلیل پوششی داده‌ها و رگرسیون برآورد گردید. مشاهدات حاکی از آن است که یک رابطه منفی بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت وجود دارد. علاوه بر این، یک رابطه منفیِ معنی‌دار بین توانایی مدیریتی و اجتناب از مالیات ارائه شد. همچنین نتایج نشان می‌دهد، توانایی مدیریتی بالا، رابطه منفی بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت را کاهش می‌دهد. این یافته‌ها همچنین نشان می‌دهند که توانایی مدیریتی، بر رفتار اجتناب از مالیات شرکت تأثیر می‌گذارد.

هگینز و همکاران (۲۰۱۵) در پژوهشی با استفاده از چهارچوب نظری راهبرد تجاری مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳)، تحت عنوان ارتباط بین استراتژی شرکت‌های تجاری و راهبردهای برنامه‌ریزی مالیات را بررسی کردند. ابتدا بررسی شد که آیا راهبرد یک شرکت تجاری با سطح اجتناب از مالیات ارتباط دارد یا خیر. سپس، ارتباط بین راهبرد تجاری شرکت و میزانی که ماهیت برنامه‌ریزی مالیات آن می‌تواند تحمیل به حساب بیاید (سطح عدم قطعیت درآمد مرتبط با کاهش مالیات). نتایج

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

حاصل از تحقیق نشان داد ارتباط معنی‌داری بین راهبرد تجاری شرکت‌ها و راهبردهای برنامه‌ریزی مالیاتی آن‌ها وجود دارد.

برتشر و همکاران (۲۰۱۳)، از جمله تحقیقات صورت گرفته در زمینه اجتناب مالیاتی و حاکمیت شرکتی است. آن‌ها به بررسی این موضوع می‌پردازند که آیا جدایی مالکیت و کنترل، برنامه‌ریزی مالیاتی شرکت‌های خصوصی دارای ساختار مالکیت متفاوت را، تحت تأثیر قرار می‌دهد یا خیر؟ آن‌ها درمی‌یابند که شرکت‌های که بیشتر بر مالکیت و کنترل تمرکز دارند، اجتناب مالیاتی کمتری دارند. آن‌ها همچنین به این نتیجه رسیدند که هزینه‌های ضمنی اجتناب مالیاتی و جدایی مالکیت و کنترل هر دو، برنامه‌ریزی مالیاتی شرکت‌های خصوصی را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

همچنین مطالعاتی به بررسی رابطه بین اجتناب مالیاتی و مالکیت نهادی می‌پردازند. به عنوان مثال، خلبادالوف (۲۰۱۲)، در مطالعه‌ای به بررسی این موضوع پرداخت که چه ارتباطی بین اجتناب مالیاتی و هزینه تأمین مالی وجود دارد و آیا سطح مالکیت نهادی این ارتباط را تحت تأثیر قرار می‌دهد یا خیر. نتایج این مطالعه نشان‌دهنده ارتباط منفی بین اجتناب مالیاتی و هزینه تأمین مالی شرکت‌ها است و فعالیت‌های اجتناب مالیاتی می‌تواند هزینه تأمین مالی شرکت را کاهش دهد. زیرا از اثرات مثبت اجتناب مالیاتی این است که می‌توان آن را به عنوان جانشینی برای کاربرد بدهی به کار برد. هم‌چنین شواهد تجربی نشان دادند که مالکیت نهادی اثر معناداری بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و هزینه تأمین مالی ندارد.

تحقیقات قبلی به بررسی رابطه بین اجتناب مالیاتی و شفافیت شرکت می‌پردازند. به عنوان مثال، کر (۲۰۱۲) در مطالعه‌ای ارتباط بین عدم شفافیت و اجتناب مالیاتی را در سطح شرکت و در سطح کشور مورد بررسی قرارداد و به این نتیجه رسید که یکی از پیامدهای عدم شفافیت در محیط گزارشگری افزایش اجتناب مالیاتی شرکت است.

وانگ (۲۰۱۱) در پژوهشی با عنوان اجتناب از مالیات و شفافیت اطلاعاتی و ارزش شرکت به بررسی رابطه شفافیت اطلاعاتی و اجتناب از مالیات و نیز ارتباط اجتناب از مالیات با ارزش شرکت‌ها و تأثیر شفافیت بر ارزش شرکت‌ها پرداخت و به این نتیجه رسید که شرکت‌های شفاف نسبت به سایر شرکت‌ها دارای فعالیت‌های اجتناب از مالیات بیشتری دارند و افزایش ارزش شرکت‌ها با شفافیت بیشتر شرکت‌ها کاهش می‌یابد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

چن و همکاران (۲۰۱۰) در تحقیقی تحت عنوان اجتناب مالیاتی شرکت‌ها و عدم شفافیت شرکت، مستقیماً اثرات اجتناب مالیاتی بر روی محیط اطلاعاتی شرکت را بررسی و تعیین کردند و با استفاده از معیارهای چندگانه اجتناب مالیاتی، به این نتیجه رسیدند که بین اجتناب مالیاتی شرکت و عدم شفافیت شرکت ارتباط مثبت وجود دارد. مفهوم هر دو مطالعه فوق این است که فعالیت‌های اجتناب مالیاتی شرکت این امکان را فراهم می‌کند که مدیران از سیاست‌های شرکت در جهت منافع خود بهره‌برداری کنند.

دسایی و دارامپالا (۲۰۰۹) اثر اجتناب از مالیات را روی ارزش شرکت در ارتباط با حاکمیت شرکتی بررسی کردند و دریافتند که اثر اجتناب از مالیات بر روی ارزش شرکت تقریباً صفر است. اگرچه برای شرکت‌ها با حاکمیت شرکتی خوب این رقم نزدیک به صفر مثبت است؛ که این نشان می‌دهد کیفیت بالاتر حاکمیت شرکتی به عنوان سطح بالاتر از مالکیت نهادی اندازه‌گیری می‌شود و منجر به اثر مطلوب از اجتناب از مالیات بر روی ارزش شرکت می‌شود.

دسایی و همکاران (۲۰۰۷) مدل مربوط به معافیت‌های مالیاتی و انحراف بهاء به وسیله مدیران را توسعه دادند. آنان به این نتیجه رسیدند که مکمل‌های قوی ممکن است بین این فعالیت‌ها به وجود بیاید، زیرا اختفای درآمد حاصل از مالیات از طریق معاملات پیچیده توانایی نظارت سهامداران بر فعالیت‌های مدیران را کم می‌کند. درنتیجه باعث انحراف هزینه کمتر مدیران می‌شود.

۳-۲. پیشینه داخلی

مشایخی و علی پناه (۱۳۹۴) در پژوهشی، به بررسی تأثیر راهبری شرکتی بر رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت پرداختند. نتایج تحقیق حاکی از وجود رابطه مثبت یا به بیانی دیگر تأیید تئوری ارزش‌آفرینی در رابطه بین فعالیت‌های اجتناب از مالیات و ارزش شرکت است. در ادامه بعد از دسته‌بندی کردن سال-شرکت‌های نمونه به گروه راهبری شرکتی خوب و گروه راهبری شرکتی بد، با استفاده از رگرسیون بخشی (قطعه‌ای)، اثر راهبری شرکتی بر رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت بررسی شد. نتایج نشان می‌دهد که با بهبود کیفیت ساختار راهبری شرکتی، تأثیر مثبت فعالیت‌های اجتناب از مالیات بر ارزش شرکت بیشتر می‌شود.

عرب صالحی و هاشمی (۱۳۹۴) در پژوهشی با عنوان تأثیر اطمینان بیش‌ازحد مدیریتی بر اجتناب مالیاتی پرداختند. به منظور آزمون فرضیه‌های پژوهش، به بررسی ۷۶ شرکت پذیرفته‌شده در

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۲ پرداخته شد. همچنین آزمون فرضیه‌های پژوهش به کمک الگوی رگرسیون چند متغیره و شیوهٔ داده‌های ترکیبی انجام گرفت. نتایج حاصل از برآورد مدل پژوهش گویای آن است که اثر اطمینان بیش از حد مدیریتی بر اجتناب مالیاتی، مثبت و معنادار است و سبب کاهش هزینه مالیات می‌شود. به بیان دیگر، از آنجا که مدیران بیش اطمینان بازده ناشی از سرمایه‌گذاری را در طرح‌های مالیاتی بیش از حد تخمین می‌زنند، در طرح‌های مالیاتی سرمایه‌گذاری می‌کنند و از این طریق به صرفه‌جویی در هزینه‌های مالیاتی می‌پردازند.

دیانتی دیلمی و شکراللهی (۱۳۹۴) به بررسی اثر سازوکارهای نظام راهبری بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و میزان و ارزش وجوه نقد نگه‌داری شده در شرکت‌ها پرداختند. به این منظور داده‌های استخراج‌شده از ۶۸ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران، طی سال‌های ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۰ از طریق مدل رگرسیون با استفاده از داده‌های ترکیبی مورد بررسی قرار گرفت. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که سازوکارهای نظام راهبری قوی موجب می‌شوند که رابطه بین اجتناب مالیاتی و سطح نگهداشت وجه نقد و ارزش وجه نقد نگهداری شده در شرکت ضعیف شود.

خدامی پور و همکاران (۱۳۹۴) به بررسی ارتباط بین اجتناب از پرداخت مالیات و میزان نگه داشت وجه نقد در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. همچنین به این موضوع پرداخته شده است که آیا در شرکت‌هایی که با محدودیت مالی روبرو هستند رابطه بین اجتناب از پرداخت مالیات و میزان نگه داشت وجه نقد قوی‌تر است؟ معیار مورد استفاده جهت سنجش اجتناب از پرداخت مالیات، تفاوت سود حسابداری و سود مشمول مالیات است. نمونه آماری تحقیق شامل ۷۵ شرکت از شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۰ است و برای آزمون فرضیه‌های تحقیق از روش رگرسیون حداقل مربعات معمولی و داده‌های تابلویی استفاده شده است. نتایج تحقیق نشان داد که بین اجتناب از پرداخت مالیات و نگه داشت وجه نقد رابطه مثبت و معنادار وجود دارد. به عبارت دیگر نتایج تحقیق نشان داد شرکت‌هایی که از پرداخت مالیات اجتناب می‌کنند، میزان وجه نقد بیشتری دارند. همچنین در شرکت‌هایی که با محدودیت مالی روبرو هستند، این رابطه قوی‌تر است.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

دیانتی دیلمی و همکاران (۱۳۹۳) به بررسی رابطه بین استراتژی تجاری شرکت و سطح اجتناب مالیاتی پرداختند. یافته‌های بررسی آن‌ها، ۶۵ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۰ را نشان می‌دهد. زمانی که اجتناب مالیاتی بر مبنای نرخ مؤثر مالیاتی نقدی بلندمدت سنجیده می‌شود میان استراتژی تجاری شرکت و نرخ مؤثر مالیاتی نقدی بلندمدت رابطه معناداری وجود دارد. بر این اساس، شرکت‌هایی که به دنبال حداقل کردن هزینه‌ها هستند، نسبت به شرکت‌هایی که به دنبال فرصت رشد بیشتر و نوآوری در تولید هستند، از اجتناب مالیاتی پایین‌تری برخوردارند. همچنین نتایج نشان داد زمانی که اجتناب مالیاتی بر مبنای نرخ مؤثر مالیاتی دفتری سنجیده می‌شود، میان استراتژی تجاری شرکت و نرخ مؤثر مالیاتی دفتری رابطه معناداری وجود ندارد.

خانی و سلطانی اسفریزی (۱۳۹۲) بررسی نمودند که آیا شرکت‌هایی که دارای گزارشگری مالی متهورانه هستند، دارای گزارشگری مالیاتی متهورانه نیز می‌باشند یا خیر؟ در این پژوهش برای اندازه‌گیری گزارشگری مالی متهورانه از باقیمانده‌های مدل تعدیل شده جونز استفاده است و برای اندازه‌گیری گزارشگری مالی متهورانه، تفاوت‌های مالیات دفتری محاسبه شده است. نتایج تحقیق بیانگر این است که همبستگی مثبت و معنی‌داری بین گزارشگری مالی متهورانه و گزارشگری مالیاتی متهورانه وجود دارد.

خانی و همکاران (۱۳۹۲) به بررسی رابطه‌ی بین تخصص حسابرس در صنعت و اجتناب مالیاتی شرکت پرداختند. تخصص حسابرس در صنعت به سه دسته، شامل تخصص مالیاتی، تخصص حسابرسی صورت‌های مالی و کلی (ترکیب تخصص مالیاتی و حسابرسی صورت‌های مالی) تقسیم شده است. نتایج حاصل از پژوهش نشان می‌دهد که بین تخصص حسابرس در صنعت و اجتناب مالیاتی شرکت، ارتباط معناداری وجود دارد.

خدامی‌پور و امینی‌نیا (۱۳۹۲) به بررسی ارتباط بین اجتناب از پرداخت مالیات و هزینه بدهی و تأثیر مالکیت نهادی بر آن طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۹ پرداختند. برای آزمون فرضیه‌های تحقیق از رگرسیون خطی چندگانه بر مبنای داده‌های پانل استفاده شده است. نتایج حاصل از تحقیق نشان داد که رابطهٔ منفی بین اجتناب از پرداخت مالیات و هزینهٔ بدهی وجود دارد. این رابطهٔ منفی نشان می‌دهد که اثر مناسب مالیاتی ناشی از اجتناب از پرداخت مالیات می‌تواند به عنوان بدهی برای شرکت به کار رود، از این رو اجتناب از پرداخت مالیات می‌تواند به عنوان جانشین استفاده از بدهی

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

باشد. علاوه بر این نتایج حاکی از این است که سطح مالکیت نهادی بر ارتباط بین اجتناب از پرداخت مالیات و هزینهٔ بدهی تأثیر معناداری ندارد.

پورحیدری و همکاران (۱۳۹۲) به بررسی تأثیر اجتناب از پرداخت مالیات بر شفافیت گزارشگری مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. شاخص‌های مورد استفاده برای محاسبه اجتناب از پرداخت مالیات و شفافیت گزارشگری به ترتیب نرخ مؤثر مالیاتی و کیفیت اقلام تعهدی بود. برای آزمون فرضیه‌های تحقیق از رگرسیون خطی چندگانه و داده‌های ترکیبی استفاده شده است. نتایج تحقیق نشان داد که فعالیت‌های برنامه‌ریزی مالیات، شفافیت گزارشگری مالی را کاهش می‌دهد.

فروغی و محمدزاده (۱۳۹۲) به بررسی رابطه بین اجتناب مالیاتی، ارزش و سطح نگهداشت وجه نقد شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۸ پرداخته‌اند. برای آزمون فرضیه تحقیق از رگرسیون خطی چندگانه استفاده شده است. نتایج تحقیق نشان می‌دهد اجتناب از پرداخت مالیات بر سطح نگهداشت وجه نقد اثر منفی دارد.

عبدلی و همکاران (۱۳۹۱) به بررسی تأثیر ساختار هیئت‌مدیره شرکت‌ها بر فرار مالیاتی شرکت‌ها پرداختند. برای فرار مالیاتی وجود بند حسابرسی در خصوص وضعیت مالیاتی در گزارش حسابرس مستقل مورد بررسی قرار گرفته است که به آن سیاست متهورانه مالیاتی گفته می‌شود. جامعه آماری این تحقیق، کلیه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار طی دوره زمانی ۱۳۸۸-۱۳۹۰ (دوره سه‌ساله) است. نتایج نشان داد از میان سه متغیر مستقل اصلی، استقلال هیئت‌مدیره رابطه معنی‌داری با سیاست‌های متهورانه مالیاتی داشت ولیکن نسبت اعضاء غیرموظف هیئت‌مدیره با سیاست‌های فرار مالیاتی رابطه مثبت و معنی‌داری را نشان نمی‌دهد به علاوه تغییرات هیئت‌مدیره نیز نمی‌تواند سیاست فرار مالیاتی شرکت‌ها را تبیین نماید.

٤. فرضیه پژوهش

از جنبه اهمیت اجرا، انجام این تحقیق به توضیح ارتباط بین اجتناب مالیاتی و ویژگی‌های سطح شرکت، ویژگی‌های اجرایی و انگیزه مدیریتی کمک می‌کند (رگو و ویلسون ،۲۰۱۲). با این حال، از همه مهم‌تر، در این تحقیق تأثیر راهبرد تجاری بر اجتناب مالیاتی که از طریق فعالیت‌های پرخطرتر به نسبت رفتارهای مطمئن‌تر اجتناب مالیاتی حاصل می‌شود مستند خواهد شد. در انجام این

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

تحقیق، این مهم هدف‌گذاری می‌گردد که فعال بودن در زمینه مالیات با تعدادی از عوامل و تقابلات و با فراهم آوردن شواهدی تعریف شود که راهبرد تجاری شرکت که نشان‌دهنده دیدگاه وسیع‌تری از شرکت است، تعیین‌کننده رفتار فعالانه مالیاتی شرکت باشد. در حقیقت این تحقیق با مشارکت در جریان چگونگی تأثیرگذاری طراحی ساختار سازمانی شرکت‌ها بر برنامه‌ریزی مالیاتی، شواهدی را فراهم خواهد آورد. از طرفی انجام این تحقیق از این جهت حائز اهمیت است که فعالیت‌های اجتناب از مالیات را با استفاده از اندازه‌گیری توانایی مدیریت توضیح می‌دهد. با تمرکز بر توانایی مدیریت، این مطالعه تحقیقات قبلی را که از طریق ویژگی‌های مدیر برای توضیح فعالیت‌های مدیریت تلاش می‌کردند را گسترش می‌دهد. این مطالعه به ادبیات مالی پیشین کمک می‌کند که در آن به طور منطقی نتایج سازگاری در مورد روابط بین توانایی مدیریتی و کاهش در اجتناب از مالیات، تشریح شده است. بر این اساس فرضیه پژوهش به شرح زیر است.

توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی بیشتر است.

۵. متغیرهای پژوهش

توانایی مدیریت (MA): متغیر مستقل پژوهش حاضر توانایی مدیریت است. جهت اندازه‌گیری این متغیر به پیروی از پژوهش دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) از معیار بکار رفته که ترکیبی از تحلیل پوششی داده‌ها و رگرسیون چند متغیره است، استفاده شده است. دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) بیان داشتند، منابع شرکتی که در اختیار مدیریت قرار دارند، شامل بهای تمام‌شده کالای فروش رفته، هزینه‌های فروش و اداری، خالص دارایی‌های ثابت، خالص اجاره‌های عملیاتی و دارایی‌های نامشهود است. این منابع شامل دارایی‌ها (ثابت و نامشهود) و سایر ورودی‌هایی که به طور مستقیم در صورت‌های مالی گزارش نمی‌شود (مانند هزینه‌های دستمزد و خدمات مشاوره‌ای) نیز است. خروجی یا ستانده حاصل از به‌کارگیری این منابع درآمد فروش است. نخست کارایی کل منابع شرکت با استفاده از روش تحلیل پوششی داده به شرح رابطه (۱) اندازه‌گیری می‌شود.

رابطه (۱)

$$\mathrm{Max_v}\ \theta = (\ \mathrm{Sales})/(\mathrm{v_1\ CoGS} + \mathrm{v_2\ SG\&A} + \mathrm{v_3\ PPE} + \mathrm{v_4\ OtherIntan}\ )$$

که در آن:

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

Sales: فروش خالص شرکت

CoGS: بهای تمام‌شده کالای فروش رفته ؛

OtherIntan: دارایی‌های نامشهود (اطلاعات مربوط به دارایی‌های نامشهود در بخش سایر دارایی‌ها و در پیوست صورت‌های مالی ارائه می‌گردد)؛

SG&A: هزینه‌های فروش و اداری ،

PPE: خالص دارایی‌های ثابت،

در این روش در مرحله نخست کارایی شرکت‌ها به وسیله روش تحلیل پوششی دادهها محاسبه می‌گردد. بر اساس دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) در مرحله نخست برای محاسبه کارایی، امتیاز کارایی شرکت به عنوان معیار کارایی، با استفاده از فروش شرکت (خروجی) و بهای تمام‌شده کالای فروش رفته؛ دارایی‌های نامشهود؛ هزینه‌های فروش و اداری و خالص دارایی‌های ثابت (ورودی‌ها)، به وسیله نرم‌افزار DEAP14 برای هر شرکت محاسبه می¬گردد. عدد یک مربوط به شرکت¬هایی با کارایی قوی و اعداد کمتر از یک (تا صفر) مربوط به شرکت¬هایی با درجه کارایی ضعیف است. دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) معتقدند که کارایی کل شرکت که به کمک رابطه‌ی (۱) محاسبه می‌شود و نشانگر کارایی منابع در اختیار مدیریت و همچنین، توانایی‌های فردی مدیریت است؛ زیرا مدیری که توانایی مدیریتی بیشتری دارد، بدون توجه به اندازه شرکت، در پیش‌بینی سازوکارها و روندهای شرکت و بحث و مذاکرات با مشتریان عمده و عرضه‌کنندگان مواد و محصولات مؤثرتر واقع خواهد شد. علاوه بر توانایی مدیریت، کارایی کل شرکت حاصل شده از رابطه (۱)، به عواملی از جمله اندازه شرکت، سهم بازار، وجوه نقد آزاد، تعداد شعب یا واحدهای فرعی (پیچیدگی عملیات) و شاخص ارزی (به عنوان یک عامل ناشی از روابط خارجی) بستگی دارد. درنهایت توانایی مدیریت با توجه به کارایی کل شرکت از طریق رگرسیون رابطه (۲) برازش می‌شود.

رابطه (۲)

$$\text{Firm Efficiency}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 \text{SIZE}_{it} + \beta_2 \text{MS}_{it} + \beta_3 \text{FCF}_{it} + \beta_4 \text{Age}_{it} + \beta_5 \text{BUSEG}_{it} + \beta_6 \text{FCI}_{it} + \varepsilon_{it}$$

که در رابطه فوق:

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

Firm Efficiencyit: نشانگر کارایی منابع در اختیار مدیریت و همچنین، توانایی‌های فردی مدیریت است که از رابطه (۱) به دست می‌آید.

SIZEit: لگاریتم طبیعی فروش کل شرکت i در سال t

MSit: سهم بازار شرکت از نسبت فروش شرکت i در سال t به فروش صنعت در سال t

FCFit: جریان‌های نقدی آزاد که عبارت است از سود عملیاتی قبل از استهلاک منهای هزینه‌ی مالیات، هزینه‌ی بهره و سود سهام پرداختی به سهامداران عادی تقسیم بر ارزش دفتری کل دارایی‌ها برای شرکت i در سال t

Ageit: سن شرکت (تعداد سال‌های عمر شرکت از زمان ورود به بورس اوراق بهادار)

BUSEGit: نسبت فروش شرکت‌های فرعی (وابسته) به فروش کل شرکت i در سال t. اگر شرکت، دارای واحد وابسته نباشد مقدار آن عدد یک فرض می‌گردد.

FCIit: اگر شرکت i در سال t دارای تسعیر ارز باشد، مقدار آن یک در غیر این صورت مقدار آن صفر فرض می‌شود.

εit: عبارت است از باقی‌مانده مدل فوق که بر اساس تعریف دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) همان میزان توانایی مدیریت شرکت i در سال t است.

استراتژی‌های جسورانه مالیاتی (TAX AVOID): متغیر وابسته¬ی این پژوهش، اجتناب مالیاتی شرکت‌هاست. به پیروی از پژوهش هگینز و همکاران (۲۰۱۵) از نرخ مؤثر هزینه مالیات، برای اندازه‌گیری اجتناب مالیاتی استفاده شده است که به شرح رابطه (۳) محاسبه می‌شود.

رابطه (۳)

$$\text{TAX AVOID_it} = \text{Declared tax expense_it}/\text{Earnings before tax_it}$$

که در رابطه فوق:

TAX AVOIDit: نرخ مؤثر هزینه مالیات

Declared tax expenseit: هزینه مالیات ابرازی شرکت i در سال t

Earnings before taxit: تقسیم بر سود قبل از مالیات شرکت i در سال t

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

دیگر متغیرها

متغیرهای بی‌شماری بر رابطه بین توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی نقش دارند، ولی هگینز و همکاران (۲۰۱۵) بیان دارند، ارزش دفتری دارایی‌های نامشهود، اندازه شرکت، بازده دارایی‌ها، نسبت ارزش بازار حقوق صاحبان سهام به ارزش دفتری، زیان‌دهی، اهرم مالی، ارزش اموال، تجهیزات و دارایی‌ها و عمر شرکت بر رابطه بین توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار متفاوت اثرگذار است. لذا این پژوهش با انتخاب این متغیرها به عنوان متغیرهای تعدیلگر بر رابطه بین توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی به بررسی آن‌ها پرداخته و نحوه سنجش هرکدام به شرح زیر ارائه شده است.

ارزش دفتری دارایی‌های نامشهود (INTAN): نشان‌دهنده ارزش دفتری دارایی‌های نامشهود شرکت i در سال مالی t که نسبت به ارزش دفتری کل دارایی‌ها همگن شده باشد.

اندازه شرکت (Size): لگاریتم طبیعی جمع ارزش دفتری کل دارایی‌های شرکت i در سال مالی t، جهت کنترل اندازه شرکت‌ها.

بازده دارایی‌ها (ROA): بازده دارایی‌ها شرکت i در سال t که عبارت است از نسبت سود خالص به کل ارزش دفتری دارایی‌ها، جهت کنترل بازدهی دارایی‌ها.

نسبت ارزش بازار حقوق صاحبان سهام به ارزش دفتری (MTB): عبارت است نسبت ارزش بازار حقوق صاحبان سهام به ارزش دفتری آن در شرکت i در سال t، جهت کنترل فرصت‌های رشد شرکت‌ها.

زیان‌دهی (NOL): نشان‌دهنده شرکت‌های زیان‌ده بوده که یک متغیر مجازی بوده و اگر شرکت زیان‌ده باشد مقدار آن یک و در غیر این صورت مقدار آن صفر در نظر گرفته می‌شود.

اهرم مالی (LEV): عبارت است از اهرم مالی یعنی نسبت ارزش دفتری کل بدهی‌ها به ارزش دفتری کل دارایی‌های شرکت i در سال t؛ جهت کنترل اهرم مالی یا به عبارتی توان بازپرداخت بدهی‌ها.

ارزش اموال، تجهیزات و دارایی‌ها (PPE): نسبت خالص دارایی‌های ثابت به ارزش دفتری کل دارایی‌ها شرکت i در سال t؛

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

عمر شرکت (AGE): لگاریتم طبیعی سن شرکت i از زمان ورود به بورس اوراق بهادار تا پایان سال t، جهت کنترل قدمت یا سن حضور در بازار سرمایه شرکت‌ها.

٦. مدل پژوهشی

آزمون فرضیه پژوهش و بررسی رابطه توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی بر اساس پژوهش هگینز و همکاران (۲۰۱۵) به شرح زیر عمل می‌شود.

$$TAXAVOID_{it} = \beta_0 + \beta_1 MA_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 LEV_{it} + \beta_4 NOL_{it} + \beta_5 PPE_{it} + \beta_6 INTAN_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \beta_8 MTB_{it} + \beta_9 AGE_{it} + \varepsilon_{it}$$

که در مدل فوق:

$TAXAVOID_{it}$: اجتناب مالیاتی شرکت i در سال مالی t.

MA_{it}: توانایی مدیریت شرکت i در سال مالی t.

ROA_{it}: بازده دارایی‌های شرکت i در سال مالی t.

LEV_{it}: اهرم مالی شرکت i در سال t.

NOL_{it}: یک متغیر مجازی جهت کنترل زیان‌ده بودن شرکت i در سال t.

PPE_{it}: نسبت خالص دارایی‌های ثابت به ارزش دفتری کل دارایی‌های شرکت i در سال t.

$INTAN_{it}$: ارزش دفتری دارایی‌های نامشهود شرکت i در سال مالی t.

$Size_{it}$: اندازه شرکت i در سال مالی t.

MTB_{it}: نسبت ارزش بازار حقوق صاحبان سهام به ارزش دفتری آن در شرکت i در سال t.

AGE_{it}: سن شرکت i در سال مالی t.

۷. جامعه آماری

جامعه آماری این پژوهش، کلیه شرکت‌های تولیدی پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران طی دوره زمانی ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۸ است. به علت گستردگی حجم جامعه آماری و وجود برخی ناهماهنگی‌ها میان اعضاء جامعه، شرکت‌های قلمرو زمانی سال‌های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۴ که دارای ویژگی‌ها و شرایط زیر می‌باشند به عنوان جامعه آماری در دسترس در نظر گرفته شده است.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

- طی سال‌های مورد مطالعه، نماد معاملاتی آن‌ها از تابلوی بورس خارج نشده باشد و فعالیت مستمر و پایدار در بازار سرمایه داشته باشند.
- شرکت‌های مورد مطالعه نبایستی سال مالی و فعالیت خود را طی دوره‌های مورد نظر تغییر داده باشند و همگن بودن سال مالی و فعالیت در طول دوره مطالعه از شروط اصلی ماندگاری شرکت‌ها در حجم نمونه آماری است.
- اطلاعات مالی موردنیاز، به‌خصوص یادداشت‌های همراه صورت‌های مالی در دسترس باشد.
- شرکت مورد نظر طی دوره تحقیق فعالیت مستمر داشته و سهام آن مورد معامله قرار گرفته باشد و وقفه معاملاتی نداشته باشد.
- مطابق با ماده ۸۱ قانون مالیات‌های مستقیم، شرکت‌های معاف از مالیات حذف شوند. بر این اساس شرکت مورد نظر؛ دارای فعالیت‌های کشاورزی، دام‌پروری، دامداری، پرورش ماهی و زنبور عسل و پرورش طیور، صیادی و ماهیگیری، نوغان‌داری، احیای مراتع و جنگل‌ها، باغات اشجار نداشته باشد. مطابق با ماده ۸۱ قانون مالیات مستقیم این شرکت‌ها از پرداخت مالیات معاف می‌باشند.

کلیه شرکت‌های عضو جامعه آماری که دارای شرایط و معیارهای فوق می¬باشند، به¬عنوان جامعه آماری در دسترس قرار گرفته و آن دسته از شرکت¬هایی که واجد شرایط فوق نمی-باشند حذف شدند که ۱۲۷ شرکت به¬عنوان جامعه آماری در دسترس انتخاب شد. در ادامه مبتنی بر هدف پژوهش، حجم نمونه به شرکت¬هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و شرکت¬هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی تقسیم شده است.

۸. تفکیک شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه از شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی

با توجه به اینکه هدف پژوهش حاضر بررسی تطبیقی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی است و این مهم که حجم نمونه ۱۲۷ شرکت است، این تعداد شرکت‌ها باید به دو دسته شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و شرکت‌هایی با

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی تقسیم شده تا فرضیه پژوهش ارزیابی شود. جهت تفکیک شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی به پیروی از بنتلی و همکاران (۲۰۱۳) از پنج متغیر حسابداری جهت تعیین راهبردهای کسب‌وکار استفاده شده است. شرکت¬هایی که دارای سطح بالایی از این متغیرها باشند، شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه می‌باشند و سایر شرکت‌ها، شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی می‌باشند. این متغیرها عبارتند از نسبت فروش شرکت i در سال مالی t به تعداد کارکنان، درصد رشد فروش شرکت i در سال مالی t نسبت به سال قبل، نسبت هزینه عمومی، اداری و فروش به فروش شرکت i در سال مالی t، ارزش دفتری دارایی‌های ثابت به ارزش دفتری کل دارایی‌های شرکت i در سال مالی t و نسبت تغییرات کارکنان از سال صفر (سال t-1) به سال یک (سال t). برای اندازه‌گیری راهبردها به این صورت عمل می‌گردد که متغیر¬های اشاره شده در بالا از اطلاعیه‌ها و صورت‌های مالی استخراج می‌گردند. در گام بعدی از داده‌های به دست آمده چارک گرفته می‌شود. به شرکت‌هایی که در چارک اول قرار دارند، امتیاز یک در چارک دوم امتیاز دو و الی‌آخر تعلق می¬گیرد. برای سایر متغیر¬ها هم به همین صورت عمل می‌گردد. سپس این امتیاز¬ها جمع می¬گردند. عدد به دست آمده برای هر شرکت بین پنج تا بیست است. در ادامه نحوه تفکیک توضیح داده می‌شود.

شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه

با توجه به ساختار بیان‌شده و امتیاز متعلقه به هر شرکت از ۵ تا ۲۰، شرکت¬هایی که دارای امتیاز بین ۶ تا ۱۲ باشند، دارای استراتژی تدافعی هستند (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵). از ۱۲۷ شرکت حجم نمونه، ۷۳ شرکت دارای راهبرد کسب کار تدافعی می‌باشند.

شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی

با توجه به ساختار بیان‌شده و امتیاز متعلقه به هر شرکت از ۵ تا ۲۰، شرکت¬هایی که دارای امتیاز بین ۱۲ تا ۲۰ باشند، دارای استراتژی متهورانه هستند (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵). از ۱۲۷ شرکت حجم نمونه، ۳۹ شرکت دارای راهبرد کسب کار متهورانه می‌باشند.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

روش اجرای پژوهش و به‌کارگیری روش تحلیل پوششی داده در تعیین میزان کارایی شرکت‌ها

داده¬های این تحقیق به کمک Excel طبقه‌بندی، به کمک نرم‌افزار STATA نسخه ۱۴ و نرم‌افزار می نی تب نسخه ۱۶ مورد تحلیل واقع خواهد شد. روش مورد استفاده تحلیل پوششی داده‌ها در سنجش متغیر وابسته و متغیرهای توضیحی از نرم‌افزار ره آوردین استخراج و کمی سازی شده و از رگرسیون چند متغیره در تخمین مدل اصلی استفاده شده است. تحلیل پوششی داده‌ها عبارت است از یک روش برنامه‌ریزی ریاضی برای اندازه‌گیری کارایی نسبی در واحدهای همسان. «تحلیل پوششی داده‌ها یک مدل برنامه‌ریزی ریاضی به کار گرفته شده برای داده‌های مشاهده شده است که روشی جدید برای تخمین تجربی نسبت‌های وزنی یا مرز کارایی را همچون تابع تولید فراهم می‌سازد که پایه اقتصاد مدرن است.» از این روش برای ارزیابی واحدهای تصمیم‌گیرنده استفاده می¬شود. واحدهای تصمیم‌گیرنده عبارت است از یک واحد سازمانی با یک سازمان مجزا که فردی به نام مدیر یا رئیس یا مسئول آن را اداره می‌کند. به شرط آنکه این سازمان یا واحد سازمانی دارای فرایند سیستمی باشد، یعنی تعدادی عوامل تولید به کار گرفته شوند تا تعدادی محصول به دست آید. با توجه به اینکه سیستم مورد نظر شامل سیستم‌های تولیدی و خدماتی، انتفاعی و غیرانتفاعی و دولتی و غیردولتی می‌شود، در ادبیات تحلیل پوششی داده‌ها به منظور جلوگیری از پراکنده‌کاری، به جای عوامل ورود سیستم، از مفهوم نهاده و به جای محصولات خروجی سیستم، از مفهوم ستاده استفاده می‌شود. (مهرگان، ۱۳۸۳).

در مدل‌های تحلیل پوششی داده‌ها امکان سه نوع جهت‌گیری با ماهیت ورودی، با ماهیت خروجی و بدون ماهیت وجود دارد. در مدل‌های با ماهیت ورودی واحدهای تصمیم‌گیرنده در پی آن هستند که با کمترین میزان ورودی ممکن، مقدار مشخصی خروجی ایجاد کنند. در مدل‌های با ماهیت خروجی واحدهای تصمیم‌گیرنده در پی آن هستند که با مقدار مشخصی ورودی، بیشترین میزان خروجی ممکن را ایجاد کنند. در مدل‌های بدون ماهیت واحدهای تصمیم‌گیرنده در پی کاهش ورودی‌ها و افزایش هم‌زمان خروجی‌ها هستند (فاطمی، ۱۳۷۳).

هدف تحلیل پوششی داده‌ها تعیین کارایی یک سیستم یا واحد تصمیم‌گیری از طریق فرآیند تبدیل ورودی‌ها به خروجی‌ها است؛ به عبارت دیگر، هدف شناسایی واحدهایی است که بیشترین میزان خروجی را از کمترین میزان ورودی‌ها به دست می‌آورند، چنین واحدی که دارای کارایی

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

مساوی یک باشد واحد کارا و دیگر واحدها که کارایی بین صفر و یک دارند واحدهای ناکارا شناخته می‌شوند. به طور کلی می‌توان هدف تحلیل پوششی داده‌ها را تعیین مرز کارایی دانست که بدان وسیله می‌توان شرکت‌های کارا و ناکارا را از هم تفکیک و با یکدیگر مورد مقایسه قرار داد (رامانتان ،۲۰۰۶):

۱) دو مشخصه اساسی برای الگوی تحلیل پوششی داده‌ها

استفاده از الگوی تحلیل پوششی داده‌ها، برای ارزیابی نسبی واحدها، نیازمند تعیین دو مشخصه اساسی، ماهیت الگو و بازده به مقیاس است که در زیر به تشریح هر یک از آن‌ها پرداخته می‌شود (رامانتان،۲۰۰۶):

الف. ماهیت (دیدگاه) ورودی، در صورتی که در فرایند ارزیابی، با ثابت نگه داشتن سطح خروجی‌ها، سعی در حداقل سازی ورودی‌ها داشته باشیم، ماهیت الگوی مورد استفاده ورودی است.

ب. ماهیت (دیدگاه) خروجی، در صورتی که در فرایند ارزیابی با ثابت نگه داشتن سطح ورودی‌ها، سعی در افزایش سطح خروجی داشته باشیم، ماهیت الگوی مورد استفاده خروجی است.

در الگوی تحلیل پوششی داده‌ها، با دیدگاه ورودی، به دنبال به دست آوردن ناکارایی فنی به عنوان نسبتی هستیم که بایستی در ورودی‌ها کاهش داده شود تا خروجی، بدون تغییر بماند و واحد در مرز کارایی قرار گیرد. در دیدگاه خروجی، به دنبال نسبتی هستیم که باید خروجی‌ها افزایش یابند، بدون آنکه تغییر در ورودی‌ها به وجود آید تا واحد مورد نظر به مرز کارایی برسد (غلام‌زاده و همکاران، ۱۳۹۱).

در الگوی CCR مقادیر به دست آمده برای کارایی در دو دیدگاه مساوی هستند ولی در مدل BCC این مقادیر متفاوت هستند. علت انتخاب دیدگاه برای یک الگو تحلیل پوششی داده‌ها، در ارزیابی نسبی عملکرد واحدهایی است که در بعضی موارد مدیریت واحد هیچ کنترلی بر میزان خروجی ندارد و مقدار آن از قبل مشخص و ثابت است. برعکس در بعضی از موارد میزان ورودی ثابت و مشخص است و میزان تولید (خروجی) متغیر تصمیم است و در چنین شرایطی، دیدگاه خروجی مناسب است. درنهایت انتخاب ماهیت ورودی و خروجی بر اساس میزان کنترل مدیر، بر هر یک از ورودی‌ها و خروجی‌ها تعیین می‌گردد (غلام‌زاده و همکاران، ۱۳۹۱).

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

۲) بازده به مقیاس الگوی مورد استفاده

بازده به مقیاس بیانگر پیوند بین تغییرات ورودی‌ها و خروجی‌های یک سیستم است. یکی از توانایی‌های روش تحلیل پوششی داده‌ها، کاربرد الگوهای مختلف متناظر با بازده به مقیاس‌های متفاوت و همچنین اندازه‌گیری بازده به مقیاس واحدهاست (لیل و همکاران ، ۲۰۰۱).

الف: بازده به مقیاس ثابت: یعنی هر مضربی از ورودی‌ها همان مضرب از خروجی‌ها را تولید می‌کند. الگوی CCR بازده به مقیاس واحدها را ثابت فرض می‌کند. بنابراین واحدهای کوچک و بزرگ، با هم مقایسه می‌شوند.

ب: بازده به مقیاس متغیر: یعنی هر مضربی از ورودی‌ها، می‌تواند همان مضرب از خروجی‌ها یا کمتر از آن و یا بیشتر از آن را، در خروجی‌ها تولید کند. الگوی BCC بازده به مقیاس را متغیر فرض می‌کند (بانکر و ترال ،۱۹۹۲).

۹. یافته‌های پژوهش

برای تجزیه‌وتحلیل داده‌های مدل پژوهشی نیاز است قبل از پردازش آن‌ها و آزمون فرضیه‌ها، فروض کلاسیک مدل آزمون شود. از فروض کلاسیک آماری آزمون‌های نرمال متغیر وابسته، همسانی واریانس باقی‌مانده‌ها، آزمون خودهمبستگی و آزمون هم خطی برای متغیر مستقل انجام شده که از فرضیه¬های اساسی هر رابطه محسوب می‌شود، همچنین لازم است آزمون‌های آماری لازم برای تبیین نوع داده‌ها انجام گیرد تا مشخص گردد که داده‌ها به صورت تابلویی است یا تلفیقی و در صورتی که نوع داده‌ها تابلویی تشخیص داده شد، باید نوع اثرات آن مشخص گردد. برای بررسی نرمال متغیر وابسته یا متغیر اجتناب مالیاتی، از آزمون جارک-برا، فرض ناهمسانی واریانس از آزمون والد تعدیل شده، فرض خودهمبستگی سریالی از آزمون والدریج و فرض هم خطی برای متغیر مستقل توانایی مدیریت از آزمون VIF استفاده شده است. همچنین جهت تعیین نوع دادها از آزمون چاو و هاسمن استفاده شده است. نتایج این آزمون‌ها در نگاره (۱) ارائه شده است.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

نگاره (۱): نتایج آزمون مفروضات رگرسیونی

مدل	آزمون توزیع نرمالیتی اجتناب مالیاتی		آزمون چاو		آزمون هاسمن	
	سطح معناداری	آماره آزمون	سطح معناداری	آماره آزمون	سطح معناداری	آماره آزمون
شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه	۰/۴۶۶	۱/۷۳	۰/۰۰۰۰	۷/۳۸	۰/۰۳۱	۱۵/۳۵
شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی	۰/۳۶۹	۱/۷۸	۰/۰۰۰۰	۷/۳۸	۰/۰۲۷	۱۵/۷۷
مدل	آزمون ناهمسانی واریانس		آزمون خودهمبستگی سریالی		آزمون هم خطی توانایی مدیریت	
	سطح معناداری	آماره آزمون	سطح معناداری	آماره آزمون	VIF	1/VIF
شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه	۰/۰۰۳۸	۱/۷۳	۰/۸۵۸	۰/۰۳۲	۱	۰/۹۹۷
شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی	۰/۰۰۲۴	۱/۷۸	۰/۹۱۳	۰/۰۱۲	۰/۴۶۶	۱۵/۷۱

مأخذ: یافته‌های پژوهش

نتایج مندرج در نگاره (۱) نشان می‌دهد که آماره احتمال محاسبه‌شده در آزمون توزیع نرمالیتی برای اجتناب مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی بیش از سطح خطای ۰/۰۵ است. از آنجایی که نرمال بودن متغیر وابسته منجر به نرمال بودن جملات اخلال و معناداری کل مدل می‌گردد، شواهد در این آزمون نشان داد که فرض صفر این آزمون تأیید و توزیع متغیر وابسته نرمال است. در ارتباط با نوع تخمین داده‌ها، نتایج آزمون چاو برای دو نمونه آماری کمتر از سطح ۰/۰۵ است که بر مبنای این نتایج فرض صفر آزمون مبنی بر تلفیقی بودن داده‌ها رد شده و داده‌ها به صورت تابلویی تخمین زده می‌شود. با توجه به آزمون چاو، لازم است آزمون هاسمن برای تعیین نوع داده‌های تابلویی انجام گیرد. همان‌طور که در نگاره (۱) مشاهده می‌شود نتیجه آزمون هاسمن برای مدل‌های پژوهش نشان می‌دهد که مقدار احتمال مربوط به این

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

آماره‌ها از ۵ درصد کمتر است، بنابراین مدل پژوهش برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی بر اساس رویکرد داده‌های تابلویی با اثرات ثابت تخمین زده می‌شود. همچنین آماره احتمال محاسبه‌شده در آزمون والد تعدیل‌شده از سطح خطای ۰/۰۵ کمتر است که نشان از ناهمسانی واریانس بوده و روش تخمین این مدل برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی به صورت رگرسیون حداقل مربعات تعمیم‌یافته است. همچنین آماره احتمال محاسبه‌شده در آزمون والدریج برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی بیش از سطح خطای ۰/۰۵ است و بیانگر عدم موجود خودهمبستگی سریالی در مدل است. درنهایت همچنین آماره احتمال محاسبه شده در آزمون VIF برای متغیر مستقل به یک نزدیک بوده که نشان‌دهنده عدم وجود هم‌خطی است. در ادامه با در نظر گرفتن نتایج پیش‌آزمون‌های آماری به تخمین مدل اصلی پژوهش برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی پرداخته می‌شود که نتایج آن در نگاره (۲) نشان داده شده است.

نگاره (۲): برازش مدل برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه

نام متغیر	نماد متغیر	ضریب برآورد شده	آماره t	سطح معناداری
توانایی مدیر	MA	-۰/۰۷۱	-۱/۹۶	۰/۰۴۸
بازده دارایی	ROA	-۰/۲۹۶	-۲/۱۲	۰/۰۳۴
اهرم مالی	LEV	۰/۱۶۲	۱/۹۸	۰/۰۴۷
زیان دهی	NOL	۰/۱۹۰	۵/۳۰	۰/۰۰۰
ارزش اموال و تجهیزات	PPE	۰/۰۶۳	۰/۶۳	۰/۵۲۶
ارزش دفتری دارایی‌های نامشهود	INTAN	۲/۱۷۳	۱/۵۹	۰/۱۱۲
اندازه شرکت	SIZE	-۰/۶۸۲	-۲۵/۴۶	۰/۰۰۰
نسبت ارزش بازار به دفتری	MTB	-۰/۰۰۰	-۰/۲۱	۰/۸۳۶
عمر شرکت	AGE	-۰/۱۰۹	-۲/۳۷	۰/۰۱۸
عرض از مبدأ	C	۹/۵۸۰	۲۷/۹۶	۰/۰۰۰
ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/۸۹۴ درصد		
والد		۱۳۰۷/۰۶ (۰/۰۰۰)		

مأخذ: یافته‌های پژوهش

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

نگاره (۳): برازش مدل برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی

نام متغیر	نماد متغیر	ضریب برآورد شده	آماره t	سطح معناداری
توانایی مدیر	MA	-۰/۰۱۴	-۱/۹۷	۰/۰۶۶
بازده دارایی	ROA	-۰/۶۳۴	-۱۲۵/۷۸	۰/۰۰۰
اهرم مالی	LEV	-۰/۷۵۴	-۱۲/۲۷	۰/۰۰۰
زیان دهی	NOL	۰/۱۱۶	۱/۳۹	۰/۱۶۵
ارزش اموال و تجهیزات	PPE	-۰/۰۹۱	-۶/۰۹	۰/۰۰۰
ارزش دفتری دارایی‌های نامشهود	INTAN	۴/۰۲۴	۵/۲۵	۰/۰۰۰
اندازه شرکت	SIZE	-۰/۲۲۷	-۴/۹۵	۰/۰۰۰
نسبت ارزش بازار به دفتری	MTB	۸/۹۳۰	۱۳۹/۵۲	۰/۰۰۰
عمر شرکت	AGE	۰/۱۴۴	۹/۷۹	۰/۰۰۰
عرض از مبدأ	C	۰/۰۷۱	۰/۲۴	۰/۸۱۰
ضریب تعیین تعدیل‌شده		۰/۸۷۶ درصد		
والد		۱۴۵۲/۴۵ (۰/۰۰۰)		

مأخذ: یافته‌های پژوهش

بر اساس نتایج آزمون F لیمر، مدل پژوهش در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی بر اساس رویکرد داده‌های تابلویی با اثرات ثابت تخمین زده شد. آزمون والد که نشان از توان توضیح دهندگی مدل است، برای هر دو حجم نمونه، احتمال آماره آن کمتر از ۰/۰۱ است که می‌توان گفت در سطح اطمینان ۹۹ درصد این آزمون برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی معنادار بوده و دارای اعتبار است. همچنین ضریب تعیین تعدیل‌شده برای شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و تدافعی بیش از ۰/۸۰ است که نشان می‌دهد، بیش از ۸۰ درصد تغییرات اجتناب مالیاتی به وسیله توانایی مدیر و دیگر متغیرهای توضیحی مشخص می‌شود.

۹-۱. نتیجه فرضیه

فرضیه پژوهش به دنبال پاسخ به این سؤال است که آیا توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی بیشتر است یا خیر؟ برای بررسی فرضیه پژوهش هدف کاهش

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی، به عنوان فرضیه صفر انتخاب و افزایش آن (عکس فرضیه صفر) به عنوان فرضیه مقابل در نظر گرفته شد. نگاره (۲) نتایج آزمون توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی را برای شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار متهورانه را نشان می‌دهد. همان‌طور که در نگاره (۲) مشاهده می‌شود، سطح معناداری محاسبه‌شده برای متغیر توانایی مدیریت برابر با ۰/۰۴۸ است، درنتیجه با اطمینان ۹۵ درصد می‌توان اذعان نمود که توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی اثرگذار است. ولی نوع تأثیر در نتایج تصمیم بسیار مهم است. مبتنی بر نتایج مندرج در نگاره (۲) شواهد نشان می‌دهد که ضریب توانایی مدیریت برای شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار متهورانه برابر است با ۰/۰۷۱- است که این مقدار گویای تأثیر معکوس توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی است. به عبارتی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار متهورانه قابل توجه است و توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در این شرکت‌ها اثر منفی دارد. در خصوص میزان تأثیرگذاری توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی باید گفت که به ازای ۱٪ تغییر در توانایی مدیریت، ۰/۰۷۱ استراتژی‌های جسورانه مالیاتی کاهش می‌یابد. ولی با توجه به فرضیه پژوهشی که از نوع مقایسه‌ای است، باید توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار تدافعی تحلیل، سپس با توجه به نتایج دو تحلیل به فرضیه پژوهش پاسخ داده شود. نگاره (۳) نتایج آزمون توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی را برای شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار تدافعی را نشان می‌دهد. همان‌طور که در نگاره (۳) مشاهده می‌شود، سطح معناداری محاسبه‌شده برای متغیر توانایی مدیریت برابر با ۰/۰۶۶ است، درنتیجه با اطمینان ۹۵ درصد می‌توان اذعان نمود که توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی اثرگذار است. ولی همان‌گونه که پیش‌تر بیان شد، نوع تأثیر در نتایج تصمیم بسیار مهم است. مبتنی بر نتایج مندرج در نگاره (۳) شواهد نشان می‌دهد که ضریب توانایی مدیریت برای شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار تدافعی برابر است با ۰/۰۱۴- است که این مقدار گویای تأثیر معکوس توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی است. به عبارتی توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با راهبردهای

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

کسب‌وکار تدافعی قابل توجه است و توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در این شرکت‌ها اثر منفی دارد. در خصوص میزان تأثیرگذاری توانایی مدیریت بر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی باید گفت که به ازای ۱٪ تغییر در توانایی مدیریت، ۰/۰۱۴ استراتژی‌های جسورانه مالیاتی کاهش می‌یابد.

پس توانایی مدیریت در شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار متهورانه قادر است، ۰/۰۷۱ استراتژی‌های جسورانه مالیاتی را کاهش دهد ولی در شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار تدافعی قادر است، ۰/۰۱۴ استراتژی‌های جسورانه مالیاتی را کاهش دهد. پس مدیریت در شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار متهورانه به نسبت شرکت‌هایی با راهبردهای کسب‌وکار تدافعی ۰/۰۵۷ بیشتر استراتژی‌های جسورانه مالیاتی را کاهش می‌دهد. پس با این تفاسیر می‌توان نتیجه گرفت که فرضیه پژوهشی تأیید می‌گردد و توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی بیشتر است.

۱۰. نتیجه‌گیری و ارائه پیشنهادها

مبتنی بر نتایج پژوهش، شواهد نشان داد که توانایی مدیریت در کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی بیشتر است. آینده‌نگرها (شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه)، بر مدیریت هزینه‌ها تمرکز نمی‌کنند، ولی فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی بیشتری دارند و ریسک گریز نبوده و ریسک‌پذیرند. با توجه به اینکه، در پژوهش‌های پیشین وزن تخصیص داده شده به عوامل مشاهده نشده و پیش‌بینی اینکه که کدام راهبرد بیشتر به رفتار کاهشی اجتناب از مالیات منجر می‌شود؛ میسر نشده بود، در این پژوهش به عنوان هدف اصلی بررسی شد. به عبارتی در این مطالعه مشخص شد که شرکت‌هایی که از راهبرد آینده‌نگری یا تدافعی پیروی می‌کنند، رفتار اجتناب از مالیات بیشتری یا کمتری را نشان می‌دهند. چهارچوب نظری مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳) از این استدلال حمایت می‌کند که آینده‌نگرها (شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه)، به نسبت مدافعان (شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی)، بیشتر درگیر رفتارهای فعال مالیاتی در راستای کاهش استراتژی‌های جسورانه مالیاتی هستند. به‌خصوص، مدافعان

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

بیشتر تمایل دارند که از ریسک و عدم اطمینان مرتبط با قرار گرفتن در موقعیت‌های فعال مالیاتی اجتناب و فرار کنند. از طرف دیگر، آینده‌نگرها، ریسک را با آغوش باز می‌پذیرند و برای مواجه با عدم قطعیت حاصل از راهبردهای فعال اجتناب از مالیات بهتر مجهز هستند. این تفاوت‌ها در تحمل پذیرش ریسک باید به بیشتر درگیر بودن آینده‌نگرها به نسبت مدافعان در اجتناب‌های جسورانه مالیاتی فعال‌تر منجر شود. نتایج پژوهش حاضر مخالف با تحقیقات مایلز و اسنو (۱۹۷۸، ۲۰۰۳) است. البته مایلز و اسنو (۱۹۷۸،۲۰۰۳) نیز دو راهبرد متفاوت تجاری را شناسایی کردند. استدلال بر این است که این دو مورد بر روی سطح و اجتناب از مالیات شرکت‌ها تأثیر دارند. مدافعان این نظریه یا شرکت‌های دارای استراتژی تدافعی، پیرو راهبرد رهبری هزینه‌ها هستند که مواجه شدن آن‌ها با خطر و عدم اطمینان، تلاش برای حفظ ثبات سازمانی و عملیاتی را به حداقل می‌رساند و به صورت متهورانه موقعیت‌های جدید را دنبال نمی‌کند، با دقت قبل از تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی می‌کند و محصولاتی را که به‌راحتی در دسترس و قابل جایگزینی هستند را به فروش می‌گذارد. از جنبه مثبت، آینده‌نگرها (شرکت‌های دارای استراتژی متهورانه) یک راهبرد خلاقانه را دنبال می‌کنند، از عدم قطعیت استقبال می‌کنند، تغییرات ثابت را تحمل می‌کنند، فعالانه با ورود به حیطه محصولات و بازارهای جغرافیایی جدید فرصت‌های جدید را دنبال می‌کنند، اغلب قبل از قطعی نمودن برنامه‌ها تصمیم می‌گیرند و تمایل دارند محصولات منحصربه‌فردی بفروشند که جایگزین‌های بادوامی ندارند. اکثر شرکت‌هایی که به تحلیل‌گران روی می‌آورند هر دو ویژگی دفاعی و آینده‌نگر را دارند (هگینز و همکاران، ۲۰۱۵). مدافعان و آینده‌نگرها، ویژگی‌های رقابتی دارند که به رفتارهای کم‌وبیش اجتناب از مالیات منتهی می‌شود. اگرچه مدافعان خطر گریزند و دوست دارند هزینه‌ها را به حداقل برسانند، اما دارای هزینه‌های بالاتر مرتبط با برنامه‌ریزی مالیاتی می‌باشند؛ بنابراین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی کمتری دارند.

رابطه منفی بین توانایی مدیران و اجتناب مالیاتی می‌تواند به این مفهوم باشد که: مدیران با سطح بالایی از توانایی، منابع را وارد اجتناب از مالیات خواهند کرد که این امر می‌تواند ارزش شرکت را در نتیجه کاهش هزینه‌های مالیاتی و افزایش درآمد خالص در مدت موجود و نگه‌داری پول نقد، افزایش دهد. از سوی دیگر، دیدگاه تئوری نمایندگی نه‌تنها مزایای اجتناب از مالیات را در نظر می‌گیرد، بلکه هزینه‌های غیرمالیاتی اجتناب از مالیات را نیز در نظر می‌گیرد. مدیران با سطح بالاتری

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

از توانایی باید قادر به پیش‌بینی بهتر این هزینه‌ها و منافع اجتناب از مالیات باشند؛ بنابراین، سطح مطلوب اجتناب از مالیات تعیین‌شده توسط مدیران با توانایی بالا، ممکن است بسته به عوامل شرکت خاص متفاوت باشد؛ بنابراین، در دیدگاه تئوری نمایندگی با توجه به رابطه بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت، می‌توان انتظار داشت که مدیران با سطح بالاتری از توانایی، فعالیت‌های اجتناب از مالیات بیشتری در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه نسبت به شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی انجام دهند. نتایج پژوهش حاضر با نتایج پژوهش هگینز و همکاران (۲۰۱۵)، پارک و همکاران (۲۰۱۵) هم‌خوانی ندارد. در خصوص محدودیت پژوهش حاضر باید گفت که تفکیک شرکت‌ها به دو دسته شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه و شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی اصلی‌ترین محدودیت مطالعه حاضر است. همچنین مبتنی بر نتایج پژوهش مسئولان بورس تهران باید با تدابیری خاص نخست دلایل اصلی کاهش تأثیر توانایی‌های مدیران بر اجتناب مالیاتی در بین شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار تدافعی را مورد بررسی قرار دهند. همچنین با توجه به تأثیرگذاری بیشتر توانایی مدیریت بر سطح اجتناب مالیاتی در شرکت‌هایی با اتخاذ راهبردهای کسب‌وکار متهورانه، به تحلیل گران پیشنهاد می‌شود در تحلیل‌های خود از سطح اجتناب مالیات، نوع استراتژی‌های تجاری هر شرکت را نیز مد نظر قرار دهند و سرمایه‌گذاران سعی کنند در شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که آینده گر هستند. چراکه سرمایه‌گذاری در این شرکت‌ها منجر به کاهش هزینه‌های مالیاتی از سوی مدیران جسور خواهد شد.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

منابع

- استونر، جیمز، فریمن ادوارد (۱۳۷۵). *مدیریت*، ترجمه علی پارسائیان، سید محمد اعرابی، انتشارات، شرکت چاپ و نشر بازرگان.
- اعرابی، سید محمد؛ رضوانی، حمیدرضا (۱۳۸۶). رابطه هماهنگی استراتژیک بین استراتژی سطح کسب‌وکار و استراتژی بازاریابی با عملکرد سازمانی، پژوهشی درباره شرکت‌های دارویی ایران. *فصلنامه مدیریت ایران*، سال ۲، شماره ۵، ۹۷-۷۱.
- پورحیدری، امید؛ فدوی، محمدحسین؛ امینی نیا، میثم (۱۳۹۲). «بررسی تأثیر اجتناب از پرداخت مالیات بر شفافیت مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». *پژوهش‌های اقتصادی*. شمار ۵۲، ۸۵-۶۹.
- پیری، پرویز؛ دیدار، حمزه؛ خدایگانه، سیما. (۱۳۹۳). بررسی تأثیر توانایی مدیریت بر کیفیت گزارشگری مالی در طول چرخه عمر شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. *پژوهش‌های حسابداری مالی*. ۶ (۲۱)،۹۹-۱۱۸.
- خانی، عبدالله و سلطانی اسفریزی، علیرضا. (۱۳۹۲). گزارشگری مالی متهورانه و رابطه آن با گزارشگری مالیاتی متهورانه. *مجله اقتصادی*، شماره ۵-۶، ۵-۱۶.
- خانی، عبدالله، ایمانی، کریم؛ و ملایی، مهنام. (۱۳۹۲). بررسی رابطه بین تخصص حسابرس در صنعت و اجتناب مالیاتی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. *دانش حسابرسی*، ۱۳(۵۱)، ۱-۲۵.
- خدامی‌پور، احمد؛ امینی‌نیا، میثم (۱۳۹۲). «بررسی ارتباط بین اجتناب از پرداخت مالیات و هزینه بدهی و تأثیر مالکیت نهادی بر آن». *پژوهش‌نامه مالیات*. شماره ۱۹: ۵۵۱-۱۳۵.
- خدامی‌پور، احمد؛ هوشمند، رحمت‌اله؛ دلدار، مصطفی (۱۳۹۴). «به بررسی ارتباط بین اجتناب از پرداخت مالیات و میزان نگه داشت وجه نقد در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». *پژوهش‌نامه مالیات*. شماره ۱۷: ۵۵-۳۱.
- دیانتی دیلمی، زهرا، بنی مهد، بهمن؛ و روستایی دره میانه، الهام. (۱۳۹۳). رابطه بین استراتژی تجاری شرکت و سطح اجتناب مالیاتی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. *پژوهشنامه مالیات*، ۲۳(۲۵).

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

- دیانتی دیلمی، زهرا؛ بنی مهد، بهمن؛ روستایی، الهام (۱۳۹۳). رابطه استراتژی تجاری شرکت و سطح اجتناب مالیاتی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. *پژوهشنامه مالیات*. ۲۵(۷۳). ۲۱۲۳-۱۵۷
- دیانتی دیلمی؛ زهرا؛ شکراللهی، پریسا (۱۳۹۴). «بررسی تأثیر نظام راهبری شرکتی بر رابطه بین اجتناب مالیاتی و ارزش و میزان نگهداشت وجه نقد». *پژوهش‌های تجربی حسابداری*. شماره ۴(۳):۳۹-۶۲.
- عبدلی، محمدرضا؛ جلالی، محبوبه و شریفی، سمیه. (۱۳۹۱). آیا هیئت‌مدیره شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران سیاست‌های فرار مالیاتی در شرکت‌ها اعمال می‌نمایند؟ کنفرانس ملی حسابداری، مدیریت مالی و سرمایه‌گذاری، دانشگاه جامع علمی-کاربردی استان گلستان.
- عرب صالحی؛ مهدی؛ و هاشمی، مجید. (۱۳۹۴). تأثیر اطمینان بیش‌ازحد مدیریتی بر اجتناب مالیاتی. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*. ۲۲(۱)، ۸۵-۱۰۴.
- غلام‌زاده، ر. قنواتی، م آذر، ع. (۱۳۹۱). *مدل‌سازی مسیری-ساختاری در مدیریت، کاربرد نرم‌افزار* Smart PLS. انتشارات نگاه دانش، چاپ اول، تهران، ۱۳۹۱.
- فاطمی قمی، سید تقی (۱۳۷۳). کاربرد روش¬های آنالیز عددی و شبیه¬سازی مونت‌کارلو جهت تخمین توابع توزیع چگالی و جمعی زمان تکمیل شبکه¬های پرت. خلاصه مقالات اولین سمینار ریاضی کاربردی، ۱۹ الی ۲۱ دی‌ماه ۱۳۶۹، دانشکده ریاضی و علوم کامپیوتر دانشگاه صنعتی امیرکبیر، تهران.
- فروغی، داریوش؛ محمدی، شکوفه (۱۳۹۲). «بررسی رابطه بین اجتناب مالیاتی و ارزش و سطح نگهداشت وجه نقد شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». *پژوهش‌نامه مالیات*، شماره ۲۰: ۱۲۲-۱۰۱.
- کبیری، امیر (۱۳۷۷). مبانی رفتار سازمانی. مرکز انتشارات دانشگاه آزاد. چاپ سوم.
- محمدیان محمود. (۱۳۸۸). *مدیریت تبلیغات (از دیدگاه بازاریابی)*، نشر حروفیه، چاپ چهارم.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

- مشایخی؛ بیتا؛ و علی پناه، صبری. (۱۳۹۴). تأثیر راهبری شرکتی بر رابطهی بین اجتناب از مالیات و ارزش شرکت. *پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی*. ۷(۲۵)، ۵۵-۷۰.
- مهرگان، محمدرضا. (۱۳۸۳). *مدل‌های کمی برای ارزیابی عملکرد سازمان‌ها* – DEA؛ انتشارات دانشگاه تهران.

- Allingham, Michael G. and A. Sandmo. (1972), "Income tax evasion: A theoretical analysis". *Journal of Public Economics*, 1: 323-338.
- Badertscher, B. and Katz, S. Rego, S. (2013)." The separation of ownership and control and corporate tax avoidance". J*ournal of Accounting and Economics*, Vol 56,pp. 228-250.
- Baik, B., Chae, J., Choi, S. and Farber, D.B. (2013). Changes in Operational Efficiency and Firm Performance: A Frontier Analysis Approach. *Contemporary Accounting Research*, 30 (3), 996–1026.
- Baik, B., D. Farber, and S. Lee. (2013). "CEO ability and Management Earnings Forecasts." *Contemporary Accounting Research* 28 (5): 1645–1668.
- Banker, R.D. & Thrall, R.M. (1992). Estimation of Returns to Scale Using Data Envelopment Analysis, *European Journal of Operational Research*, 62, 74-78.
- Bentley, Kathleen A, Thomas C Omer, and Nathan Y Sharp. Business Strategy, Financial Reporting Irregularities, and Audit Effort. *Contemporary Accounting Research*
- Bertrand, M, Schoar, A. (2003). Managing with style: The effect of managers on firm policies. *Quarterly Journal of Economics*. 118(4) 1169–1208.
- Chen., S., Chen, X., Cheng, Q., Shevlin, T(2010); "Are family firms more tax aggressive than non-family firms?"; *Journal of Financial Economics* 95, pp.41-61.
- Demerjian, P., B. Lev, S. McVay. (2012). Quantifying Managerial Ability: A New Measure and Validity Tests. *Management Science* 58 (7): 1229-1248.
- Desai, M., Dharmapala, D., Fung, W. (2007). *Taxation and the evolution of aggregate corporate ownership concentration*. In: Auerbach, A., *Hines, J., Slemrod, J.* (Eds.), *Taxing Corporate Income in the 21st Century*. Cambridge University Press, New York, 345–383.
- Desai, M.A., & Dharmapala, D. Taxes, institutions and foreign diversification opportunities. *Journal of Public Economics*,
- Dyreng, S., M. Hanlon, and E. Maydew. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83 (1): 61–82.
- Gleason, C., and L. Mills. (2011). "Do auditor-provided tax services improve the estimate of tax expense?" *Contemporary Accounting Research*, 28 (5): 1484–1509
- Graham, J., Tucker, A. (2006). "Tax shelters and corporate debt policy" *Journal of Financial Economics*, 81: 563–594

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

- Hanlon, M., and J. Slemrod. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax aggressiveness. *Journal of Public Economics* 93 (1–2): 126–41.
- Hanlon, Michelle, and Z.Heitzman, Shane (2010), " A review of tax research", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 50, pp. 127-178.
- Higgins, D., Thomas C. Omer, and Phillips, J.D The Influence of a Firm's Business Strategy on its Tax Aggressiveness. *Contemporary Accounting Research*
- Hodge, B.J. and W.P. Anthony (1988), *Organization Theory* (Third Edition), Allyn and Bacon, Boston, 16(2), 487-525.
- Hong, H., & Stein, J.C. (2003). Differences of opinion, short sales constraints, and market crashes. *Review of financial studies*, 16(2), 487-525.
- Kerr, Jon N. (2012);"The Real Effects of Opacity: Evidence from Tax Avoidance", *Columbia Business School Research Paper* No. 13-16. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract =2234197.
- Kholbadalov, Utkir, (2012);"The relationship of corporate tax avoidance, cost of debt and institutional ownership: evidence from Malaysia", *Atlantic Review of Economics*, 2st Volume
- Leverty, T., & Grace, M. (2012). Dupes or incompetents? An examina- tion of management's impact on firm distress. *Journal of Risk and Insurance*. 79(3), 751-783.
- Lille, R. G Rollandon, M. L. (2001). Perceived influences on implementing data warehousing, *IEEE transactions on Software Engineering*, 29, pp. 290-296.
- Loughran, T., & Ritter, J. (1995) The new issues puzzle. *J. Finance*, 50(1) 23–51.
- McGuire, S., S. Neuman, and T. Omer. (2012). Through the looking glass: Are sustainable tax strategies reflected in earnings persistence? Working paper, Texas A&M University.
- Miles, R. E., and C. C. Snow. *Organizational strategy, structure, and process*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Miles, R. E., and C. C. Snow. *Organizational strategy, structure and process*. New York: McGraw-Hill.
- Neuman, S., T. Omer, and M. Shelley. (2012). Sustainable tax strategies and corporate transparency. Working paper, Texas A&M University.
- Park, J., Ko, C.K., Jung, H. & Lee, Y.S. Managerial ability and tax avoidance: evidence from Korea, Asia-Pacific *Journal of Accounting & Economics*, http://dx.doi.org/1080/10/2015/16081625.1017590
- Phillips, J. (2003). Corporate tax-planning effectiveness: The role of compensation-based incentives. *The Accounting Review* 78 (3): 847–74.
- Powers, K., J. R. Robinson, and B. Stomberg. (2013). "Do CEO Performance Measures Motivate Tax Avoidance?" Working Paper.
- Ramanathan, R. (2006). Data envelopment analysis for weight derivation and aggregation in the analytic hierarchy process. *Computers & Operations Research*, 33 (2006) 1289–1307.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]

- Rego, S. (2003). Tax avoidance activities of U.S. multinational corporations. *Contemporary Accounting Research* 20 (4): 805–33.
- Rego, S., and R. Wilson. Equity risk incentives, and corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting Research*.
- Robinson, J., S. Sikes, and C. Weaver. (2010). The impact of evaluating the tax department as a profit center on effective tax rates. *The Accounting Review* 85 (3): 1035–64.
- Slemrod, J (2004), The Economics of Corporate Tax Selfishness, *National Tax Journal*, 57.
- Walker, O.C., Boyd, H. w., Mullins, j., (2001), *Marketing Strategy: A decision focused approach*, New York, McGraw-Hill, Inc., 4th ed.
- Wang, X. *Tax Avoidance, Corporate Transparency, and Firm Value*. American Accounting Association Annual Meeting - Tax Concurrent Sessions (August Available at http://ssrn.com/abstract=1904046.

[Downloaded from ejip.ir on 2026-11-08]