



Incentives and Opportunities for Tax Planning and Tax Avoidance: Evidence From Iranian Manufacturing Companies

Sajjad Sadeghi¹ | Mohsen Emeni^{2*}

Research Paper

Received:
2025/03/23
Revised:
2025/07/10
Accepted:
2025/07/13
Published:
2025/09/27

ISSN: 2717-1809
E-ISSN: 2717-199x



Abstract

This study investigates the effect of tax planning incentives and opportunities on tax avoidance. Multivariate linear regression was used to test the hypothesis. The statistical population was 79 manufacturing companies listed on the Tehran Stock Exchange during 2012-2023 (948 company-year observations). Two indices of Kaplan and Zingale's financial constraint and Altman's bankruptcy were used to calculate tax planning incentives. Two indicators are used to measure tax planning incentives: the KZ index as a proxy for financial constraints, which reflects liquidity pressures and limited access to financing sources, and the Altman Z score, which measures the probability of firms going bankrupt. According to previous evidence, these indicators specifically reflect the ability of firms to choose tax avoidance strategies (especially methods based on tax deferral and accounting changes). They are less affected by direct managerial choices. The findings show a positive and significant relationship between tax planning opportunities and tax avoidance, meaning that companies with more opportunities for tax planning tend to be more inclined towards tax avoidance. Also, a positive and significant relationship was observed between tax planning incentives (in both indices) and tax avoidance, which indicates that managers' incentives for tax planning can increase the level of tax avoidance. In addition, the interactive effect of incentives and tax planning opportunities has a significant positive relationship with tax avoidance in these conditions. Also, additional testing of this study's results showed that institutional ownership has a negative effect on tax avoidance and moderates the relationship between tax planning opportunities and tax avoidance. These results can help macro-tax policymakers better understand the impact of different variables on tax avoidance behavior and make better decisions in this area.

Keywords: Tax planning, Tax avoidance, Tax incentives, Tax opportunities.

DOR: 20.1001.1.27171809.1404.6.3.6.4

1. Master's degree, Accounting Department, Ayandegan Institute of Higher Education, Tonekabon, Iran.
2. Corresponding Author: Associate Professor, Accounting Department, Ayandegan Institute of Higher Education, Tonekabon, Iran.
imemi@aihe.ac.ir

This article is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution Non-Commercial (CC-BY-NC) license.





مقاله پژوهشی

تاریخ دریافت:

۱۴۰۴/۰۱/۰۳

تاریخ بازنگری:

۱۴۰۴/۰۴/۱۹

تاریخ پذیرش:

۱۴۰۴/۰۴/۲۲

تاریخ انتشار:

۱۴۰۴/۰۷/۰۵

شاپا چاپی: ۲۷۱۷-۱۸۰۹
الکترونیکی: ۲۷۱۷-۱۹۹ X

انگیزه‌ها و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی و اجتناب مالیاتی: شواهدی از شرکت‌های تولیدی ایران

سجاد صادقی^۱ | محسن ایمنی^۲

چکیده

هدف این مطالعه بررسی تأثیر انگیزه‌ها و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی بر اجتناب مالیاتی است. جهت آزمون فرضیه از رگرسیون خطی چندمتغیره استفاده شد. جامعه آماری ۷۹ شرکت‌های تولیدی پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۱-۱۴۰۲ بوده است (۹۴۸ مشاهده سال-شرکت). برای محاسبه انگیزه‌های برنامه‌ریزی مالیاتی از دو شاخص محدودیت مالی کاپلان و زینگالس و ورشکستگی آلتمن استفاده شد. یافته‌های نشان می‌دهد که بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی و اجتناب مالیاتی رابطه مثبت و معناداری وجود دارد، به این معنا که شرکت‌هایی که فرصت‌های بیشتری برای برنامه‌ریزی مالیاتی دارند، بیشتر به سمت اجتناب مالیاتی گرایش پیدا می‌کنند. همچنین بین انگیزه‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (در هر دو شاخص) و اجتناب مالیاتی رابطه مثبت و معناداری مشاهده شد که بیانگر آن است که انگیزه‌های مدیران برای برنامه‌ریزی مالیاتی می‌تواند سطح اجتناب مالیاتی را افزایش دهد. علاوه بر این، اثر تعاملی انگیزه‌ها و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی نیز در این شرایط دارای رابطه‌ای مثبت و معنادار با اجتناب مالیاتی است. همچنین نتایج آزمون اضافی نتایج این پژوهش نشان داد مالیکت نهادی اثر منفی بر اجتناب مالیاتی دارد و رابطه بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی و اجتناب مالیاتی را تعدیل می‌کند. این نتایج می‌تواند به سیاست‌گذاران کلان مالیاتی کمک کند تا درک بهتری از تأثیر متغیرهای مختلف بر رفتار اجتناب مالیاتی داشته باشند و تصمیمات بهتری در این حوزه اتخاذ نمایند.

کلیدواژه‌ها: برنامه‌ریزی مالیاتی، اجتناب مالیاتی، انگیزه‌های مالیاتی، فرصت‌های مالیاتی

DOR: 20.1001.1.27171809.1404.6.3.6.4

۱. کارشناسی ارشد، گروه حسابداری، موسسه آموزش عالی آیندگان، تنکابن، ایران.

۲. نویسنده مسئول: دانشیار، گروه حسابداری، موسسه آموزش عالی آیندگان، تنکابن، ایران.



مقدمه و بیان مسئله

حداکثرسازی سود، هدف بیشتر شرکت‌ها است که در نهایت باعث رونق کسب‌وکار و بالا رفتن ارزش شرکت در بازار می‌شود. برای رسیدن به این هدف، شرکت‌ها ممکن است با محدودیت‌هایی همانند مالیات مواجه می‌شوند؛ بنابراین، شرکت‌ها به دنبال راه‌هایی هستند تا مالیات‌ها را به صورت قانونی (اجتناب مالیاتی) و غیرقانونی (فرار مالیاتی) کمتر پرداخت کنند (پوترا و همکاران^۱، ۲۰۱۸). ادبیات موجود در زمینه اجتناب مالیاتی نشان می‌دهد که عوامل انگیزشی، مانند پاداش خدمت به صورت سهام، محدودیت‌های تامین مالی و ...، مدیران را به افزایش سطح اجتناب مالیاتی ترغیب می‌کنند (طاهری‌نژاد و همکاران، ۱۳۹۹؛ امیری قولقاسم و بابایی، ۱۴۰۱). اجتناب مالیاتی را استفاده قانونی از نظام مالیاتی برای منافع شخصی، به منظور کاهش میزان مالیات قابل پرداخت به وسیله ابزارهایی که در خود قانون است، تعریف کرده‌اند؛ بنابراین، از آنجاییکه اجتناب از پرداخت مالیات، فعالیتی به ظاهر قانونی است به نظر می‌رسد که بیشتر از فرار مالیاتی در معرض دید باشد (فیل سرایی و ایوبی، ۱۴۰۲). این یافته‌ها نشان می‌دهند که در غیاب چنین انگیزه‌هایی، مدیران به طور کامل از فرصت‌های صرفه‌جویی مالیاتی استفاده نمی‌کنند که وو^۲ (۲۰۲۴) این فرصت‌ها را فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPOs) می‌خواند. بررسی اثر تعاملی بین مفاهیم انگیزه‌ها و فرصت‌ها در ادبیات حسابداری به حوزه مدیریت سود بر می‌گردد که بارتون و سیمکو^۳ (۲۰۰۲) دریافتند توانایی مدیران در برآورده کردن یا فراتر رفتن از سودهای مورد انتظار تحلیل گران بستگی به میزان اغراق در خالص دارایی‌های شرکت‌های آن‌ها دارد که آن‌ها از آن به عنوان نماینده‌ی فرصت مدیریت سود استفاده کردند. در مقابل مطالعه بارتون و سیمکو (۲۰۰۲) که هدف آن اغراق در ارزش دفتری دارایی‌ها بوده است، فرصت در مطالعه حاضر نشان‌دهنده درجه‌ای است که مدیران ممکن است سود مشمول مالیات را کم‌تر از واقع نشان دهند.

تئوری‌های سنتی مالی بیان می‌کنند که شرکت‌هایی که با محدودیت‌های مالی مواجه می‌شوند، به طور کلی دچار اصطکاک‌هایی می‌گردند که مانع از تامین مالی آن‌ها برای

1. Putra et al.

2. Wu

3. Barton & Simko

سرمایه‌گذاری‌های مورد نظرشان می‌شوند (لامونت و همکاران^۱، ۲۰۰۱) از این‌رو هزینه‌های تامین مالی خارجی آن‌ها افزایش خواهد یافت. این امر سبب می‌شود تا شرکت‌های که دارای محدودیت مالی هستند، منابع مالی داخلی را برای سرمایه‌گذاری‌های آتی خود حفظ یا افزایش دهند. یکی از منابع بالقوه تامین مالی اضافی که تا همین اواخر کمتر مورد توجه قرار گرفته است، برنامه‌ریزی مالیاتی شرکت‌ها است. زمانی که اصطکاک‌های موجود در جذب سرمایه خارجی افزایش می‌یابد، شرکت‌های دارای محدودیت مالی روی به برنامه‌ریزی مالیاتی از نوع تهاجمی می‌آورند (لاو و میلز، ۲۰۱۵). برخی از این انگیزه‌ها و مشوق‌ها عبارتند از پاداش خدمت به صورت سهام و محدودیت‌های مالی است که مدیران را وادار می‌کنند تا با بهبود کارایی مالیاتی سود بیشتری را کسب کرده یا جریان نقدی خود را بهبود بخشند. به این معنای که انعطاف‌پذیری در جهت افزایش بازده مالیاتی ضروری است که این امر انگیزه‌های را برای اجتناب مالیاتی، به وجود می‌آورد. به عبارت دیگر، هر دو موضوع انگیزه و فرصت برنامه‌ریزی مالیاتی باید برای جلوگیری از پرداخت مالیات اضافی وجود داشته باشند (پایدارمنش و همکاران، ۱۴۰۱).

معیار اصلی در این مطالعه، فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPOs) است که از باقیمانده مدل رگرسیون نرخ مالیاتی مؤثر (ETR) بهینه (یعنی مورد انتظار)، برای دوره‌های پیشین حاصل می‌شود. مفهوم اینکه شرکت‌ها یک سطح بهینه از ETR دارند، در مطالعه کیم و همکاران^۲ (۲۰۱۹) مطرح شد، جایی که آن‌ها سرعت رسیدن شرکت‌ها به سطح بهینه‌ای از اجتناب مالیاتی را مورد بررسی قرار دادند. از آنجا که باقیمانده مدل پیش‌بینی تفاوت بین ETR واقعی و مورد انتظار یک شرکت را نشان می‌دهد، این باقیمانده نشان‌دهنده فرصت‌هایی است که مدیران برای اجتناب از مالیات‌های اضافی در صورت داشتن انگیزه، از آن استفاده می‌کنند. این فرض وجود دارد که ارتباط بین انگیزه و اجتناب مالیاتی زمانی که سطح فرصت‌ها (TPOs) بالا است، بیشتر قابل مشاهده است. از این‌رو در این مطالعه، با توجه به پژوهش‌های ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) و وو (۲۰۲۴) نرخ مالیاتی مؤثر پیش‌بینی شده شرکت‌ها برای یک دوره ۵ ساله و بر اساس عوامل مشترک اجتناب مالیاتی محاسبه می‌شود و از فاصله بین نرخ مالیاتی مؤثر واقعی و نرخ مالیاتی مؤثر مورد انتظار به عنوان معیار فرصت برنامه‌ریزی مالیاتی استفاده می‌شود.

1. Lamont
2. Kim et al.

از طرف دیگر، پژوهش‌ها پیشین نشان داده‌اند که محدودیت‌های مالی (لاو و میلز^۱، ۲۰۱۵؛ ادواردز و همکاران^۲، ۲۰۱۶) می‌تواند به‌عنوان یک شاخص برای انگیزه اجتناب از مالیات باشد. وو (۲۰۲۴) چهار دلیل را برای انتخاب این شاخص بر می‌شمارد: اول، شرکت‌هایی که تحت محدودیت‌های مالی قرار دارند، به احتمال زیاد نمی‌توانند با تغییر رفتارهای اقتصادی واقعی (مثلاً صرف هزینه بیشتر برای فعالیت‌های تحقیق و توسعه) از مالیات‌ها اجتناب کنند که این اطمینان را می‌دهد که افزایش اجتناب مالیاتی به تغییرات روش‌های حسابداری وابسته است. دوم، در مقایسه با سایر عوامل انگیزشی رایج مانند جبران خدمات به‌صورت سهام، عامل محدودیت‌های مالی احتمالاً بازتابی از انتخاب‌های شرکت‌ها نخواهند بود و از این رو کمتر در معرض مشکلات درون‌زایی قرار دارند. سوم، طراحی پژوهش مبتنی بر محدودیت‌های مالی اجازه می‌دهد از تغییرات درون‌شرکتی استفاده شود، زیرا وضعیت مالی شرکت‌ها در نوسان است. چهارم، همان‌طور که توسط ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) پیشنهاد شده است، شرکت‌هایی که تحت محدودیت‌های مالی قرار دارند، استراتژی‌های برنامه‌ریزی مالیاتی مبتنی بر تعویق را دنبال می‌کنند که جریان‌های نقدی ایجاد می‌کند، بدون اینکه سود گزارش شده را افزایش دهد. استراتژی‌های مبتنی بر تعویق موضوع مهمی در پژوهش‌های اجتناب و فرار مالیاتی هستند و لزوماً از سایر انواع انگیزه‌ها ناشی نمی‌شوند. از این رو این مطالعه به پاسخ این سوال که آیا ارتباط بین انگیزه و اجتناب مالیاتی زمانی که مدیران فرصت‌های بیشتری برای برنامه‌ریزی مالیاتی دارند، قوی‌تر است یا خیر. این پژوهش با تمرکز بر شرکت‌های تولیدی فعال در بستر اقتصادی ایران، به بررسی دقیق انگیزه‌ها و فرصت‌های مرتبط با برنامه‌ریزی مالیاتی و اجتناب مالیاتی می‌پردازد و از جنبه‌های مختلف به توسعه دانش موجود در این حوزه کمک می‌کند. نوآوری اصلی این مطالعه، در درک و تحلیل رفتارهای مالیاتی در چارچوب ساختار اقتصادی، نهادی و قانونی خاص ایران نهفته است؛ ساختاری که با ناپایداری‌های اقتصادی، پیچیدگی‌های قانونی، و ضعف‌های نظارتی مواجه است. نخست، در حالی که مطالعات بین‌المللی متعددی به موضوع اجتناب مالیاتی پرداخته‌اند، پژوهش‌های اندکی شرایط منحصربه‌فرد اقتصاد ایران را در نظر گرفته‌اند. این تحقیق با بهره‌گیری

1. Law & Mills
2. Edwards et al.

از داده‌های واقعی شرکت‌های تولیدی ایرانی، تصویری واقعی‌تر و بومی‌تر از الگوهای اجتناب مالیاتی در یک اقتصاد در حال گذار ارائه می‌دهد.

دوم، برخلاف اغلب پژوهش‌های پیشین که یا به انگیزه‌ها یا به فرصت‌های اجتناب مالیاتی به صورت جداگانه پرداخته‌اند، این مطالعه با تلفیق هر دو بُعد، مدلی جامع ارائه می‌کند که تعامل عوامل درون‌سازمانی (مانند ساختار مالکیت و راهبردهای مالی) و برون‌سازمانی (از جمله فشارهای اقتصادی و ضعف اجرای قانون) را بر تصمیم‌گیری‌های مالیاتی شرکت‌ها تحلیل می‌کند.

سوم، یافته‌های پژوهش می‌تواند برای سیاست‌گذاران مالیاتی کشور راهگشا باشند. این نتایج نه تنها در تدوین سیاست‌های کارآمدتر مالیاتی مؤثر است، بلکه ابزارهایی برای شناسایی رفتارهای پرریسک مالیاتی و تقویت شفافیت مالی فراهم می‌سازد. در نهایت، این پیشنهادها قابلیت بهره‌برداری توسط مدیران مالی، حساب‌رسان و نهادهای نظارتی را داشته و می‌تواند نقش مؤثری در بهبود فضای مالیاتی کشور ایفا کند.

ادبیات و بسط فرضیه‌های پژوهش

فرصت‌های مالیاتی برای اجتناب مالیاتی

شرکت‌ها مختلف در صنایع مختلف دارای فرصت‌های متفاوتی برای برنامه‌ریزی مالیاتی هستند. بدیهی است که شرکت‌های فعال در صنایع مختلف، به‌طور ذاتی از فرصت‌های مالیاتی متفاوتی بهره می‌برند. به‌عنوان مثال، شرکت‌های فناوری پیشرفته احتمالاً نسبت به شرکت‌های خرده‌فروشی، فرصت‌های بیشتری برای کاهش مالیات از طریق اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه دارند یا شرکت‌هایی که در شهرک‌های صنعتی هستند از معافیت‌های خاص خود و براساس مواد قانونی (به‌عنوان مثال ماده ۱۳۲ ق.م.م و آیین‌نامه اجرایی این ماده) استفاده خواهند کرد.

در تأیید این دیدگاه، زیمرمن^۱ (۱۹۸۳) استدلال می‌کند که وجود مقررات مالیاتی متنوع باعث می‌شود که نرخ مالیاتی مؤثر (ETR) در میان صنایع مختلف تفاوت داشته باشد. افزون بر این، مک‌گوایر و همکاران^۲ (۲۰۱۲) نشان می‌دهند که تخصص مالیاتی حساب‌رسان در یک صنعت خاص بر میزان اجتناب مالیاتی مشتریان آن‌ها تأثیر دارد. علاوه بر عوامل صنعتی، ویژگی‌های

1. Zimmerman.

2. McGuire et al.

شرکتی نیز نقش مهمی در میزان فرصت‌های اجتناب مالیاتی ایفا می‌کنند. زیمرمن (۱۹۸۳) دریافت بین اندازه‌ی شرکت و نرخ مالیاتی مؤثر رابطه مثبت وجود دارد که به دلیل هزینه‌های سیاسی بیشتر شرکت‌های بزرگ‌تر و همچنین افزایش نظارت دولت بر آن‌ها است. از این منظر، شرکت‌های بزرگ‌تر فرصت‌های کمتری برای اجتناب مالیاتی دارند. از سوی دیگر، رگو^۱ (۲۰۰۳) استدلال می‌کند که شرکت‌های بزرگ‌تر، به دلیل مشارکت در فعالیت‌های تجاری گسترده‌تر و انجام تراکنش‌های مالی بیشتر، از فرصت‌های بیشتری برای اجتناب مالیاتی برخوردارند. با این حال، رگو (۲۰۰۳) تأیید می‌کند که اندازه‌ی شرکت با نرخ مالیاتی مؤثر رابطه‌ای مثبت دارد و همچنین نشان می‌دهد که شرکت‌های دارای سودآوری بیشتر و عملیات برون‌مرزی، نرخ‌های مؤثر مالیاتی پایین‌تری دارند. علاوه بر این، وانگ^۲ (۱۹۹۱) نشان می‌دهد که شرکت‌هایی که از اعتبار مالیاتی زیان انباشته (NOLs) برخوردارند، نرخ مالیاتی مؤثر پایین‌تری دارند که می‌تواند در ماده ۱۴۸ ق.م.ا. ایران نیز با این اعتبار مواجه شد.

پایدارمنش و همکاران (۱۴۰۱) به بررسی تعامل میان انگیزه و فرصت برنامه‌ریزی مالیاتی در فرار مالیاتی شرکت‌های دارای محدودیت مالی پرداختند. آن‌ها با استفاده از داده‌های ۱۰ ساله (۱۳۸۸ تا ۱۳۹۸) شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و تحلیل ۱۶ مدل با بهره‌گیری از نرم‌افزار R، رابطه بین بحران مالی و فرار مالیاتی مورد بررسی قرار گرفت. یافته‌ها نشان می‌دهد که بروز بحران مالی در یک دوره، فرار مالیاتی را در دوره‌ی بعد افزایش می‌دهد. همچنین، شرکت‌های دارای بحران مالی معمولاً از فرصت برنامه‌ریزی مالیاتی برخوردار نیستند. به‌طور کلی، رابطه‌ی معناداری بین محدودیت‌های مالی و میزان فرار مالیاتی شرکت‌ها وجود دارد، اما این رابطه در حضور فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی تقویت نمی‌شود. علاوه بر این، ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) بیان می‌کنند شرکت‌های که احتمالاً در گذشته از تمامی استراتژی‌های برنامه‌ریزی مالیاتی مبتنی بر تعویق استفاده نکرده‌اند و اکنون آمادگی بیشتری برای تمرکز بر فرصت‌های مالیاتی دارند (ممکن است در گذشته تمایلی به استفاده از آن‌ها را نداشته‌اند). یکی از این استراتژی‌های مبتنی بر تعویق، تغییر طبقه‌بندی ساختمان‌های غیرمسکونی به‌عنوان دارایی شخصی ذکر شده است و به این معنا است که مدیران می‌توانند با سطح ثابتی از دارایی‌های ثابت،

1. Rego.

2. Wang.

طبقه‌بندی آن‌ها را دستکاری کرده و از مزایای مالیاتی موقت یا دائمی (یا هر دو) بهره‌مند شوند. تفاوت‌های زمانی و دائمی بین سود حسابداری و مالیاتی نیز ممکن است پیامدهای ارزشی متفاوتی را با خود به همراه داشته باشند. به عنوان مثال، مور و ژو^۱، (۲۰۱۸) نشان می‌دهند که درحالی‌که تفاوت‌های موقت بین سود حسابداری و مالیاتی با افزایش هزینه‌های بدهی مرتبط هستند، این تفاوت‌ها به صورت دائمی دارای چنین اثری نخواهند بود. چنین اجتناب مالیاتی اختیاری، بازتابی از برنامه‌ریزی مالیاتی هدفمند مدیران در پاسخ به تغییرات در انگیزه‌ها یا موازنه‌ی هزینه-منفعت است. براساس مطالب فوق فرضیه اول تبیین شده است:

فرضیه ۱: بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPOs) و اجتناب مالیاتی رابطه معناداری وجود دارد.

انگیزه‌ها برای اجتناب مالیاتی

بر اساس تئوری نمایندگی، بسیاری از مطالعات نشان می‌دهد که مدیران با اجتناب مالیاتی مرتبط هستند؛ زیرا آن‌ها همیشه انگیزه‌هایی برای به حداقل رساندن هزینه‌های مالیاتی و کمک به افزایش ارزش شرکت‌ها دارند. مدیران، مسئول شکل‌دهی، تأیید و نظارت بر استراتژی‌های برنامه‌ریزی مالیاتی شرکت‌هایشان هستند (طاهری و جلیلی، ۱۴۰۲). در ادبیات مالیاتی، اجماع بر این است که انواع مختلفی از مشوق‌ها وجود دارد که مدیران را به سمت سطح بالاتری از اجتناب مالیاتی سوق می‌دهند. به‌ویژه، مرتبط بودن پاداش مدیران با نتایج مالیاتی شرکت‌ها که به عنوان یک مشوق مؤثر شناخته شده است. فیلیپس^۲ (۲۰۰۳) نشان می‌دهد که پرداخت پاداش به مدیران واحدهای تجاری بر اساس سود پس از کسر مالیات (و نه به مدیران عامل (CEO)) منجر به کاهش نرخ مالیاتی مؤثر (ETR) می‌شود. دلیل آن نیز این است که مدیران ملزم هستند تا پیامدهای مالیاتی تصمیم‌های خود را در نظر بگیرند، در حالی که اگر نتایج مالیاتی به صراحت مورد تأکید قرار نگیرد، ممکن است این پیامدها برای آن‌ها قابل لمس و درک نباشد. پیرو پژوهش فیلیپس (۲۰۰۳)، گارتنر^۳ (۲۰۱۴) رابطه‌ای معناداری بین انگیزه‌های پاداش مدیران عامل بر اساس سود پس از کسر مالیات و نرخ مالیاتی مؤثر شرکت‌ها، شناسایی کردند.

1. Moore, & Xu.

2. Phillips.

3. Gaertner.

گارتنر (۲۰۱۴) استدلال می‌کند اگرچه مدیران عامل مستقیماً در برنامه‌ریزی مالیاتی شرکت‌ها مشارکت ندارند، اما آن‌ها «لحن کلی مدیریت» را در رابطه با فعالیت‌های مالیاتی شرکت تعیین می‌کنند. به همین دلیل، انگیزه‌های پاداش آن‌ها احتمالاً بر نتایج مالیاتی شرکت تأثیرگذار خواهد بود. یافته‌های رابینسون و همکاران^۱ (۲۰۱۰) نشان دادند که ارزیابی یک واحد مالیاتی به عنوان یک مرکز سود به جای یک مرکز هزینه که به معنای ارزیابی عملکرد بر اساس ایجاد سود از طریق برنامه‌ریزی مالیاتی به جای کاهش هزینه‌های تطابق مالیاتی است، با نرخ‌های مؤثر مالیاتی پایین‌تر همراه خواهد بود. این مطالعات نشان می‌دهند که هنگامی که پاداش خدمت مدیران و ارزیابی عملکرد آن‌ها به طور صریح با نتایج مالیاتی شرکت‌ها پیوند داده می‌شود، مدیران انگیزه قوی‌تری برای اجتناب مالیاتی پیدا می‌کنند.

مطابق با دو مطالعه‌ی پیشین، چنگ و همکاران^۲ (۲۰۱۲) استدلال می‌کنند که تمایل مدیران به محدود کردن میزان تلاش و ریسک مرتبط با برنامه‌ریزی مالیاتی، یکی از عوامل مؤثر بر سطوح پایین اجتناب مالیاتی است. آن‌ها معتقدند که فعالان صندوق‌های پوشش ریسک^۳ می‌توانند نقش نظارتی ایفا کنند و مدیران را به سمت کارایی بیشتر در برنامه‌ریزی مالیاتی سوق دهند. در تأیید این دیدگاه، یافته‌های آن‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌هایی که هدف فعالیت‌های این صندوق‌ها قرار می‌گیرند، پس از مداخله‌ی آن‌ها، افزایش قابل توجهی را در اجتناب مالیاتی تجربه می‌کنند. همسو با مطالعه‌ی چنگ و همکاران (۲۰۱۲)، خان و همکاران^۴ (۲۰۱۷) و همچنین چن و همکاران^۵ (۲۰۱۹) شواهدی را نشان می‌دهد که افزایش مالکیت نهادی با افزایش اجتناب مالیاتی همراه است. این رابطه از آن جهت است که مالکان نهادی، مدیران را تحت فشار قرار می‌دهند تا عملکرد کلی بهتری ارائه دهند که شامل بهره‌گیری از تمامی استراتژی‌ها، از جمله برنامه‌ریزی مالیاتی، می‌شود. وین‌وو و همکاران^۶ (۲۰۲۳) به بررسی تأثیر مشوق‌های سهام مدیریتی بر اجتناب مالیاتی در شرکت‌های چینی طی سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ می‌پردازد. یافته‌ها نشان می‌دهد که افزایش مشوق‌های سهام برای مدیران اجرایی با افزایش رفتارهای اجتناب مالیاتی در شرکت‌ها همراه

1. Robinson et al.

2. Cheng et al.

3. Hedge Funds

4. Khan et al.

5. Chen et al.

6. Wenwu et al.

است. همچنین، ضعف در سیستم کنترل داخلی این رابطه را تشدید می‌کند. جالب توجه اینکه این تأثیر در شرکت‌های دولتی (نسبت به خصوصی) قوی‌تر است؛ زیرا در این شرکت‌ها نظارت ضعیف‌تر و فشارهای عملکردی بالاتری وجود دارد. ژانگ و همکاران^۱ (۲۰۲۱) با مطالعه ۱۱۰۸ شرکت چینی از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۷ دریافتند مالکان نهادی بر اجتناب مالیاتی موثر هستند. علاوه بر این عوامل بیان شده، محدودیت‌های مالی یکی دیگر از انگیزه‌های کلیدی برای مدیران در جهت افزایش اجتناب مالیاتی محسوب می‌شود. محدودیت‌های مالی به موانعی اشاره دارد که مانع از تأمین مالی تمام سرمایه‌گذاری‌های مطلوب یک شرکت می‌شوند (لامونت و همکاران^۲، ۲۰۰۱). برخلاف تغییر در ترجیحات مدیران در میزان تلاش و پذیرش ریسک، محدودیت‌های مالی باعث تغییر در موازنه‌ی هزینه-منفعت مدیران می‌شود. از آنجاکه شرکت‌هایی که با محدودیت‌های مالی مواجه هستند، دسترسی محدودی به منابع تأمین مالی خارجی دارند، مزایای ایجاد جریان نقدینگی داخلی از طریق اجتناب مالیاتی، بیشتر از هزینه‌های آن (مانند هزینه‌های شهرتی) خواهد بود.

ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) معتقدند که شرکت‌های دارای محدودیت مالی اقداماتی را برای افزایش وجوه تولید شده داخلی از طریق برنامه‌ریزی مالیات نقدی انجام می‌دهند. برنامه‌ریزی مالیاتی را به‌عنوان کلیه اقدامات انجام‌شده توسط مدیران برای کاهش بدهی‌های مالیات بر درآمد نقدی شرکت خود تعریف می‌کنند (ادواردز و همکاران، ۲۰۱۶). آن‌ها برنامه‌ریزی مالیاتی می‌تواند شامل استراتژی‌های مالیاتی قانونی که مطابق با قوانین مالیاتی هستند، دانست. اگر شرکتی با افزایش هزینه تأمین مالی خارجی یا افزایش مشکل در دسترسی به وجوه خارجی مواجه شود، این شرکت از نظر مالی دچار محدودیت است (وایت و وو^۳، ۲۰۰۶؛ دینیز و سیبیلکو^۴، ۲۰۱۰). لاو و میلز (۲۰۱۵) از تعداد کلمات منفی در فرم ۱۰-K شرکت به‌عنوان نماینده‌ای برای سطح محدودیت‌های مالی خاص شرکت استفاده می‌کنند و ارتباط مثبتی با سطح تهاجم مالیاتی مستند می‌کند. ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) استدلال می‌کنند که محدودیت‌های مالی مدیران را به سمت استفاده از فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی سوق می‌دهد، زیرا بازده انتظاری از منابع مالی حاصل شده بیشتر از هزینه‌های مربوط به این نوع برنامه‌ریزی مالیاتی است. آن‌ها به‌طور اخص اشاره

1. Jiang et al.

2. Lamont et al.

3. Whited & Wu

4. Denis & Sibilkov

می‌کنند که شرکت‌ها احتمالاً فرصت‌های اضافی برای صرفه‌جویی مالیاتی از طریق استراتژی‌های مبتنی بر تعویق دارند و محدودیت‌های مالی، مدیران را به بهره‌برداری از این فرصت‌ها ترغیب می‌کند، حتی اگر این اقدامات تأثیری بر سود گزارش شده نداشته باشد.

مطالعات پیشین رابطه مثبت بین محدودیت‌های مالی و اجتناب مالیاتی را مشخص کرده‌اند. سان و همکاران^۱ (۲۰۲۳) دریافتند که برنامه‌ریزی مالیاتی به طور مثبت و معناداری با کاهش محدودیت‌های مالی مرتبط است که نشان می‌دهد صرفه‌جویی در مالیات احتمالاً باعث بهبود رکود مالی شرکت‌ها می‌شود. این تأثیر برای شرکت‌های غیردولتی، شرکت‌های بزرگ، شرکت‌های غیرسیاسی و شرکت‌های منطقه شرقی چین قوی‌تر است. چن و لای (۲۰۱۲) با استفاده از اقدامات جایگزین برای محدودیت‌های مالی و اجتناب مالیاتی، دریافتند شرکت‌هایی که دارای محدودیت مالی هستند، درگیر اجتناب مالیاتی می‌شوند. شاخص KZ برای ثبت محدودیت‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری طراحی شده است، در حالی که شاخص Z برای دریافت بحران مالی طراحی شده است. از این رو می‌توان پیش‌بینی کرد که افزایش محدودیت‌های مالی شرکت‌ها را تشویق می‌کند تا وجوه نقدی اضافی را در داخل شرکت تولید کنند. هرچند سیدو و همکاران^۲ (۲۰۲۳) براساس داده‌های ۲۰ بانک تجاری برای بازه زمانی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۸ دریافتند که وقتی بانک‌ها با محدودیت‌های مالی مواجه می‌شوند، نرخ مالیات مؤثر نقدی پایین‌تری را نشان می‌دهند. تحلیل‌ها نشان داد که بانک‌های با محدودیت مالی احتمالاً فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی کوتاه‌مدت و بلندمدت را در پیش می‌گیرند. لاو و میلز (۲۰۱۵) نشان می‌دهد که بین محدودیت‌های مالی و اجتناب مالیاتی، یک رابطه‌ی مثبت وجود دارد. به‌طور مشابه، ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) دریافتند که افزایش محدودیت‌های مالی باعث می‌شود که شرکت‌ها از طریق برنامه‌ریزی مالیاتی، صرفه‌جویی مالیاتی را افزایش دهند. آن‌ها همچنین دریافتند که این نتایج در بین شرکت‌های دارای ذخایر نقدی کم رایج است و شرکت‌ها صرفه‌جویی مالیات نقدی را بدون استفاده از مزایای گزارشگری مالی دنبال می‌کنند. براساس ادبیات مطروحه فرضیه دوم بیان می‌شود:

فرضیه ۲: بین انگیزه برنامه‌ریزی مالیاتی (INC) و اجتناب مالیاتی رابطه معناداری وجود دارد.

1. Sun et al.
2. Seidu et al.

از آنجائیکه شرکت‌های دارای محدودیت مالی هزینه‌های بالاتری برای تأمین مالی خارجی دارند و احتمالاً برای تأمین مالی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در آینده، باید روی به وجوه داخلی خود بیاورند، مطالعات موجود رابطه مثبت بین محدودیت‌های مالی و فرار مالیاتی را مشخص کرده‌اند. چن و لای^۱ (۲۰۱۲) با استفاده از اقدامات جایگزین برای محدودیت‌های مالی و فرار مالیاتی، دریافتند که شرکت‌های دارای محدودیت مالی درگیر فرار مالیاتی هستند. به طور مشابه، ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) دریافتند که افزایش محدودیت‌های مالی باعث می‌شود که شرکت‌ها از طریق برنامه‌ریزی مالیاتی، صرفه‌جویی مالیاتی را افزایش می‌دهند.

از سوی دیگر، این تصور که مدیران به فرصت‌هایی برای اجتناب از مالیات نیاز دارند، منطقی است. اگر مدیران تمام فرصت‌های ممکن برای اجتناب از مالیات را استفاده کرده باشند، حتی اگر انگیزه زیادی هم داشته باشند، قادر به دستیابی به صرفه‌جویی مالیاتی بیشتر نخواهند بود. ایده مشابهی در ادبیات مدیریت سود اینجا مورد بررسی قرار گرفته است. بارتون و سیمکو (۲۰۰۲) در مطالعه‌شان نشان می‌دهند که انگیزه این است که پیش‌بینی‌های سود تحلیل‌گران را برآورده یا از آن‌ها پیشی بگیرند و فرصت، میزان بیش‌نمایی خالص دارایی‌های است که بازتابی از مدیریت سود است. در این مطالعه مشابه آن‌ها اثر تعاملی بین انگیزه‌ها و فرصت‌های مالیاتی در زمینه برنامه‌ریزی مالیاتی انجام می‌گردد. از این‌رو فرضیه سوم پژوهش مورد بررسی قرار می‌گیرد:

فرضیه سوم: بین انگیزه‌ها و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی ($TPOs*INC$) و اجتناب مالیاتی رابطه‌ی معناداری وجود دارد.

روش‌شناسی پژوهش

جامعه و حجم نمونه آماری

جامعه آماری این مطالعه شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است که طی سال‌های ۱۳۹۱ لغایت ۱۴۰۲ در بورس فعالیت داشته‌اند. بدین ترتیب کلیه شرکت‌های عضو جامعه آماری که دارای شرایط زیر باشند و به روش حذف سیستماتیک در نمونه آماری لحاظ خواهند شد:

- انتهای سال مالی آن‌ها منتهی به پایان اسفند هر سال باشد.

1. Chen & Lai.

- قبل از سال ۱۳۹۱ در بورس پذیرفته شده باشند.
 - طی سال‌های مالی یاد شده تغییر فعالیت یا تغییر سال مالی نداشته باشند.
 - جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بانک‌ها و بیمه‌ها و ... نباشند.
 - اطلاعات مورد نیاز برای محاسبه متغیرهای تحقیق در سال‌های مورد بررسی موجود باشد.
- به این ترتیب تعداد شرکت‌هایی که ویژگی‌های فوق‌الذکر را داشتند و عنوان نمونه آماری بتوان از آن‌ها استفاده نمود ۷۹ شرکت گردید، بنابراین تعداد مشاهدات ۹۴۸ سال- شرکت می‌باشد.

مدل و متغیرهای پژوهش

جهت آزمون فرضیه‌های پژوهش از مدل رگرسیونی ۱ و ۲ که برگرفته از پژوهش وو (۲۰۲۴) می‌باشد، استفاده شده است.

$$\text{CashETR}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{TPOS}_{it} + \beta_2 \text{INC} - \text{KZ}_{it} + \beta_3 \text{TPOS}_{it} \times \text{INC} - \text{KZ}_{it} + \sum \text{Controls}_{it} + \epsilon_{it} \quad \text{مدل ۱}$$

$$\text{CashETR}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{TPOS}_{it} + \beta_2 \text{INC} - \text{Z}_{it} + \beta_3 \text{TPOS}_{it} \times \text{INC} - \text{Z}_{it} + \sum \text{Controls}_{it} + \epsilon_{it} \quad \text{مدل ۲}$$

متغیر مستقل: فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPOS)

برای اندازه‌گیری TPOS، مطابق پژوهش‌های ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) و وو (۲۰۲۴) از یک دیدگاه زمانی استفاده شده است. به بیانی از مدل پیش‌بینی برای تخمین نرخ مؤثر مالیاتی نقدی (CETR) بهینه یک شرکت برای یک دوره پنج ساله t-5 تا t-1 استفاده شد. در مدل پیش‌بینی از ویژگی‌های شرکتی که با CETR مرتبط هستند نیز استفاده می‌شود؛ این ویژگی‌ها عبارتند از:

- اندازه شرکت (Size): لگاریتم طبیعی ارزش دفتری کل دارایی‌ها.
- بازده دارایی‌ها (ROA): نسبت سود پس از کسر مالیات بر کل دارایی‌ها.
- اهرم مالی (Lev): نسبت کل بدهی به کل دارایی.
- زیان عملیاتی خالص (NOL): شاخصی مبتنی بر میانگین پنج ساله است. این متغیر دو ارزشی است و اگر سالی زیان باشد عدد یک و در غیر این صورت صفر است.

- تغییر در زیان عملیاتی خالص (ΔNOL) تغییرات متغیر زیان عملیاتی خالص را برای سال جاری و سال قبل نشان می‌دهد.
 - درآمد خارجی (FI): شاخصی مبتنی بر میانگین پنج ساله است. این متغیر دو ارزشی است و اگر سالی درآمد خارجی حاصل از صادرات وجود داشت عدد یک و در غیر این صورت صفر است.
 - شدت سرمایه ($PP\&E$): از تقسیم کل اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات بر کل دارایی‌های سال قبل حاصل می‌شود.
 - دارایی‌های نامشهود ($Intangible$): از تقسیم دارایی‌های نامشهود بر کل دارایی‌های سال قبل حاصل می‌شود.
 - هزینه‌های تحقیق و توسعه ($R\&D$): شاخصی مبتنی بر میانگین پنج ساله است. این متغیر دو ارزشی است و اگر در سالی، شرکتی هزینه تحقیق و توسعه داشته باشد عدد یک و در غیر این صورت صفر است.
 - نسبت ارزش بازار به دفتری حقوق صاحبان سهام (MTB) است. تمام این متغیرها به صورت میانگین در یک دوره پنج ساله محاسبه می‌شوند.
- با استفاده از این مدل پیش‌بینی، نرخ مؤثر مالیاتی نقدی ($CETR$) مورد انتظار هر شرکت برآورد می‌شود. سپس با مقایسه $CETR$ واقعی با $CETR$ مورد انتظار، باقیمانده‌ای که به دست می‌آید نشان‌دهنده فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی ($TPOs$) است. اگر $CETR$ واقعی بالاتر از $CETR$ مورد انتظار باشد، نشان‌دهنده این است که شرکت فرصت‌های بیشتری برای اجتناب از مالیات داشته است و بالعکس. این روش، این امکان را فراهم می‌آورد تا به بررسی چگونگی فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی بر رابطه بین انگیزه مالیاتی و اجتناب مالیاتی پرداخته شود. جهت محاسبه متغیر فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی از مدل رگرسیونی ۳ استفاده شد.

$$CETR_{t-5,t-1} = \theta_0 + \theta_1 Size_{avg(t-5,t-1)} + \theta_2 ROA_{avg(t-5,t-1)} + \theta_3 MTB_{avg(t-5,t-1)} + \theta_4 R\&D_{avg(t-5,t-1)} + \theta_5 Intangible_{avg(t-5,t-1)} + \theta_6 FI_{avg(t-5,t-1)} + \theta_7 NOL_{avg(t-5,t-1)} + \theta_8 \Delta NOL_{avg(t-5,t-1)} + \theta_9 Lev_{avg(t-5,t-1)} + \theta_{10} PPE_{avg(t-5,t-1)} + \epsilon \quad \text{مدل ۳}$$

CETR: نرخ موثر مالیات شرکت i در سال t . نرخ موثر مالیاتی بلندمدت به شرح زیر محاسبه

می‌شود:

$$CETR_{t-5,t-1} = \frac{TXPD_{t-5,t-1}}{PI_{t-5,t-1}}$$

$TXPD_{t-5,t-1}$ مالیات پرداخت شده و $PI_{t-5,t-1}$ سود قبل از مالیات نشان می‌دهد.

مالیات پرداخت شده اشاره به مجموع مالیات ابرازی پرداختی توسط شرکت در ۵ سال گذشته می‌باشد. مزیت اصلی این معیار نسبت به نرخ موثر مالیاتی سالیانه، ماهیت بلندمدت محاسباتی آن است که از بی‌ثباتی سال به سال در نرخ‌های موثر مالیاتی جلوگیری می‌کند و ارتباط بهتری بین مالیات‌های پرداخت شده و سودهای مشمول مالیات برقرار می‌کند. همچنین در مدل (۳)، صورت کسر باید مثبت باشد، به این معنی که شرکت‌هایی که در مدل پیش‌بینی گنجانده می‌شوند ممکن است در سال‌هایی دارای سود قبل از مالیات منفی باشند، اما مجموع سود قبل از مالیات در طول پنج سال باید مثبت باشد.

اندازه‌گیری TPOs در سال t ، تفاوت بین CETR واقعی و CETR پیش‌بینی‌شده در پنج سال گذشته است. CETR پیش‌بینی‌شده با استفاده از ضرایب θ_0 تا θ_{10} که از برآورد مدل (۳) به دست آمده‌اند، محاسبه می‌شود. به عبارت دیگر، TPOs باقیمانده مدل رگرسیونی (۳) است.

متغیر مستقل: انگیزه برنامه‌ریزی مالیاتی (INC)

براساس پژوهش ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) در این مطالعه برای محاسبه انگیزه برنامه‌ریزی مالیاتی (INC) از اثرات مالیاتی ناشی از تغییرات در هر دو نوع محدودیت مالی مبتنی بر ویژگی خاص شرکت استفاده شده است یعنی Z-score آلتمن (۱۹۶۸) و شاخص KZ (کاپلان و زینگالس^۱، ۱۹۹۷). جهت آزمون فرضیه‌ها یک‌بار از شاخص KZ و مجدداً فرضیه‌ها با شاخص Z-Altmann مورد بررسی قرار می‌گیرند.

شاخص KZ-1997

شاخص KZ به منظور اندازه‌گیری حساسیت سرمایه‌گذاری شرکت‌ها به محدودیت‌های مالی طراحی شده است.

1. Kaplan & Zingales

جدول ۱. روش تعیین شرکت‌های محدود در تأمین مالی با استفاده از شاخص KZ.

احتمال محدودیت در تامین مالی شرکت‌های نمونه					پنجک اول	پنجک دوم	پنجک سوم	پنجک چهارم	پنجک پنجم
					۰ تا ۲۰٪	۲۰٪ تا ۴۰٪	۴۰٪ تا ۶۰٪	۶۰٪ تا ۸۰٪	۸۰٪ تا ۱۰۰٪
شرکت‌هایی که در این پژوهش از لحاظ تامین مالی محدودیت دارند.									
*									

روش استفاده از این شاخص به این ترتیب است؛ ابتدا مقادیر واقعی در معادله شاخص KZ جایگزین می‌شوند و مقدار KZ به دست می‌آید. با مرتب کردن مقادیر از کوچک‌ترین (پنجک اول) به بزرگ‌ترین (پنجک آخر)، می‌توان شرکت‌هایی که محدودیت تأمین مالی دارند را تعیین کرد (مطابق جدول ۱). همان‌طور که جدول (۱) نشان می‌دهد، در این پژوهش برای تشخیص شرکت‌هایی که در تأمین مالی محدودیت دارند، از روش ایجاد متغیرهای مصنوعی (دو ارزشی) استفاده شده است. مقادیر بالای این شاخص نشان‌دهنده محدودیت‌های مالی بیشتر است. شاخص KZ طبق مدل ۴ برآورد می‌شود:

$$KZ_{i,t} = -1.002 \frac{CF_{i,t}}{A_{i,t-1}} - 39.368 \frac{DIV_{i,t}}{A_{i,t-1}} - 1.315 \frac{C_{i,t}}{A_{i,t-1}} + 3.139 LEV_{i,t} + 0.283 Q_{i,t} \quad \text{مدل ۴}$$

جایی که CF_{it} جریان نقد عملیاتی؛ DIV_{it} سود نقد تقسیمی؛ C_{it} وجوه نقد؛ LEV_{it} مجموع بدهی‌های تقسیم بر دارایی‌ها؛ و Q_{it} ارزش بازار حقوق صاحبان سهام به اضافه بدهی‌ها که بر دارایی‌ها تقسیم می‌شوند. $A_{i,t-1}$ دارایی‌های سال قبل است. i و t به ترتیب نشان‌دهنده شرکت و سال هستند. شرکت‌های که در پنجک چهارم و پنجم قرار می‌گیرند عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر اختیار می‌کنند.

امتیاز Z (آلتمن^۱ ۱۹۶۸):

امتیاز Z یک مدل پیش‌بینی ورشکستگی است که بر اساس مجموعه‌ای از نسبت‌های مالی است:

$$Z' = 0.717x_1 + 0.847x_2 + 3.107x_3 + 0.420x_4 + 0.998x_5$$

1. Altman.

که در آن Z = شاخص کل. x_1 = نسبت سرمایه در گردش به کل دارایی‌ها. x_2 = نسبت سود انباشته به کل دارایی‌ها. x_3 = نسبت سود قبل از بهره و مالیات به کل دارایی‌ها. x_4 = نسبت ارزش دفتری سهام شرکت به ارزش دفتری کل بدهی‌ها. x_5 = نسبت فروش به کل دارایی‌ها. در این مدل هرچه Z پایین‌تر باشد، درجه بحران مالی شرکت بیشتر است. به‌طوری‌که شرکت‌های با امتیاز Z بالاتر از $2/9$ وارد طبقه شرکت‌های سالم شده و با امتیاز Z کمتر از $1/23$ به‌عنوان شرکت‌های ورشکسته طبقه‌بندی می‌شوند و Z بین $1/23$ و $2/9$ به‌عنوان منطقه تردید تلقی شده و ناحیه مزبور باید با احتیاط تفسیر گردد. آلتمن با این مدل به ۹۴ درصد پیش‌بینی صحیح دست یافت. امتیاز پایین‌تر نشان‌دهنده ریسک بیشتر و محدودیت‌های مالی بیشتر است. شرکت‌های که در بخش کمتر از $1/23$ قرار دارند عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر اختیار می‌کنند.

متغیر وابسته: اجتناب مالیاتی (Cash ETR)

مطابق لائو و میلز (۲۰۱۵) و ادواردز و همکاران (۲۰۱۶) از نرخ مؤثر مالیاتی نقدی (Cash ETR) یک‌ساله به‌عنوان معیار اجتناب مالیاتی در این پژوهش استفاده می‌شود، زیرا این معیار حساسیت بالاتری به تغییرات در محدودیت‌های مالی دارد. نرخ مؤثر مالیاتی نقدی براساس پژوهش آقایی و همکاران (۱۳۹۵) به‌صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$\text{Cash ETR} = \text{سود قبل از مالیات} / \text{مالیات پرداخت شده}$$

وو (۲۰۲۴) معتقد است استفاده از Cash ETR به‌عنوان معیار اجتناب مالیاتی به این دلیل انتخاب شده که این معیار به تغییرات در محدودیت‌های مالی حساسیت بیشتری نشان می‌دهد. در شرایط محدودیت مالی، شرکت‌ها ممکن است تمایل بیشتری به کاهش مالیات‌های پرداختی داشته باشند تا نقدینگی خود را افزایش دهند؛ بنابراین، تغییرات در Cash ETR می‌تواند نشان‌دهنده میزان تلاش‌های شرکت برای اجتناب از مالیات در پاسخ به محدودیت‌های مالی باشد.

متغیرهای کنترلی

اندازه شرکت (Size): لگاریتم طبیعی ارزش دفتری کل دارایی‌ها.

بازده دارایی‌ها (ROA): نسبت سود پس از کسر مالیات بر کل دارایی‌ها.

اهرم مالی (Lev): نسبت کل بدهی به کل دارایی.

یافته‌های پژوهش

آمار توصیفی داده‌ها

جدول ۲ وضعیت داده‌ها براساس شاخص‌های آمار توصیفی را نشان می‌دهد:

جدول ۲. نتایج آمار توصیفی متغیرهای کمی.

شاخص	CETR	TPO _s	LEV	ROA	SIZE
میانگین	۰/۱۱۰	۰/۱۲۱	۰/۵۸۳	۰/۱۳۰	۱۳/۴۴۲
میانه	۰/۱۱۵	۰/۱۳۳	۰/۵۶۵	۰/۱۴۷	۱۳/۳۶۰
بیشینه	۰/۴۱۰	۰/۴۰۴	۱/۸۵۲	۰/۳۸۲	۱۸/۹۳۹
کمینه	۰/۰۴۲	-۰/۳۰۵	۰/۰۳۱	۰/۰۶۶	۱۱/۷۹۳
انحراف معیار	۰/۱۰۸	۰/۱۹۱	۰/۲۹۶	۰/۱۵۰	۰/۷۱۰

ادامه جدول ۲ نتایج آمار توصیفی متغیرهای دو ارزشی.

	تعداد یک	تعداد صفر	درصد یک	درصد صفر
شاخص KZ	۳۴۲	۶۰۶	۰/۳۶	۰/۶۴
شاخص Z	۱۳۳	۸۱۵	۰/۱۴	۰/۸۶

منبع: یافته‌های پژوهش

براساس نتایج جدول (۲) می‌توان بیان داشت به‌طور متوسط دارایی‌ها در ۱۵ درصد خلق سودها موثر هستند. حدود ۵۸ درصد دارایی‌ها از محل بدهی‌ها است.

همچنین آزمون نرمال بودن باقیمانده‌ها برای دو مدل اصلی پژوهش انجام پذیرفت که نتایج آن

در جدول (۳) بیان گریده است:

جدول ۳. آزمون جاک برا برای باقیمانده‌های مدل.

متغیر	باقیمانده مدل اول	باقیمانده مدل دوم
آماره جاک برا	۲/۸۹۲	۰/۶۸۵
P_value(sig)	۰/۷۸	۰/۴۸۱

منبع: یافته‌های پژوهش

چنانچه سطح معنی‌داری (Sig) بزرگ‌تر ۰/۰۵ باشد نشان‌دهنده آن است که توزیع مشاهده شده با توزیع نظری مربوط است. در تحقیق فرض H_1 رد (عدم نرمالیتی) و فرض H_0 پذیرفته می‌شود، یعنی خطاهای برازش مدل از توزیع نرمال پیروی می‌کنند.

آمار استنباطی

در این بخش به آزمون‌های پیش فرض‌های رگرسیون و آزمون فرضیه‌ها پرداخته می‌شود.

آزمون مانایی (ایستایی متغیرها)

در این قسمت به بررسی مانایی یا ایستایی متغیرهای پژوهش، از آزمون‌های لوین، لین و چو، ایم‌پسران و شین، فیشر دیکی فولر و فیشر فلیپس پرو استفاده شد. با توجه به نتایج آزمون که در جدول (۴) ارائه شده است چون مقدار P برای تمامی متغیرهای کمتر از ۰/۰۵ است، در نتیجه متغیرهای پژوهش در طی دوره پژوهش در سطح پایا بوده‌اند.

جدول ۴. آزمون مانایی متغیرها.

متغیر	لوین، لین و چو		ایم‌پسران و شین		فیشر دیکی فولر		فیشر فلیپس پرو	
	آماره	مقدار P	آماره	مقدار P	آماره	مقدار P	آماره	مقدار P
LEV	-۱۲/۷۳	۰/۰۰۰	-۷/۵۲	۰/۰۰۰	۴۸۳/۶۲	۰/۰۰۰	۵۶۶/۷۷	۰/۰۰۰
ROA	-۲۰/۹۷	۰/۰۰۰	-۸/۴۳	۰/۰۰۰	۵۰۹/۵۵	۰/۰۰۰	۵۰۱/۵۴	۰/۰۰۰
SIZE	-۷/۳۶	۰/۰۰۰	-۹/۹۱	۰/۰۰۰	۴۰۶/۶۰	۰/۰۰۰	۶۶۹/۶۲	۰/۰۰۰
TPO _s	-۶/۵۹	۰/۰۰۰	-۷/۵۵	۰/۰۰۰	۳۲۸/۱۱	۰/۰۰۰	۵۴۳/۴۸	۰/۰۰۰
CETR	-۱۰/۸۳	۰/۰۰۰	-۱۲/۳۵	۰/۰۰۰	۴۶۹/۷۴	۰/۰۰۰	۴۵۶/۶۹	۰/۰۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

نتایج آزمون‌های انتخاب مدل

در پژوهش حاضر برای تحلیل مدل، از داده‌های تابلویی استفاده شده است. برای انتخاب بین روش‌های داده‌های تابلویی و تلفیقی از آزمون اف لیمر استفاده شد. مطابق با جدول (۵) سطح معنی‌داری آماره F برای مدل‌های رگرسیونی اول و دوم تحقیق از ۰,۰۵ کوچک‌تر می‌باشند. به‌این ترتیب می‌توان نتیجه گرفت فرض H_0 (مدل تلفیقی) رد و مدل تابلویی در این مدل‌ها تایید می‌شود.

جدول ۵. آزمون چاو.

عنوان مدل	احتمال	مقایسه با ۰,۰۵	نتیجه آزمون
مدل اول	۰/۰۰۰	کوچک‌تر	رد فرض صفر- مدل تابلویی
مدل دوم	۰/۰۰۰	کوچک‌تر	رد فرض صفر- مدل تابلویی

منبع: یافته‌های پژوهش

با توجه به آزمون هاسمن در جدول (۶) برازش مدل‌های رگرسیونی این پژوهش با استفاده از تخمین مدل داده‌های تابلویی به روش اثرات ثابت برای مدل تحقیق مناسب خواهد بود. جدول ۶. آزمون هاسمن.

عنوان مدل	احتمال	نتیجه آزمون
مدل اول	۰/۰۰۰	رد فرض صفر- مدل تابلویی با اثرات ثابت
مدل دوم	۰/۰۰۰	رد فرض صفر- مدل تابلویی با اثرات ثابت

منبع: یافته‌های پژوهش

نتایج حاصل از برازش مدل اول رگرسیون

پس از آزمون تعیین انتخاب مدل رگرسیونی، نتایج حاصل از برازش مدل رگرسیونی ۱ در جدول (۷) ارائه شده است. مقدار آماره F برای برازش مدل رگرسیونی (۱۱۰/۰۱۰) نیز حاکی از معناداری کل مدل رگرسیون می‌باشند.

جدول ۷. نتایج حاصل از برازش مدل ۱.

نام متغیر	مقدار ضریب	خطای استاندارد	آماره t	سطح معنی‌داری	همخطی
TPO _S	۹/۲۸۱۳	۰/۲۲۰۴	۴۲/۱۰۱۷	۰/۰۰۰۰	۱/۴۱۶۷
INC-KZ	۰/۰۴۹۲	۰/۰۲۴۳	۲/۰۲۰۸	۰/۰۴۴۰	۱/۳۶۱۶
TPO _S *INC-KZ	۱/۳۳۹۲	۰/۲۹۰۵	۴/۶۰۹۴	۰/۰۰۱۳	۱/۴۱۸۱
ROA	۱/۴۴۸۶	۰/۱۳۶۱	۱۰/۶۴۱۲	۰/۰۰۰۰	۱/۵۶۳۳
SIZE	-۰/۲۰۹۰	۰/۰۴۴۳	-۴/۷۰۸۶	۰/۰۰۱۱	۱/۳۹۵۷
LEV	۰/۰۱۶۹	۱/۱۱۳۰	۰/۱۵۰۰	۰/۸۸۴۰	۱/۵۳۶۱
C	۱/۱۸۱۱	۰/۲۳۷۸	۴/۹۶۵۸	۰/۰۰۰۸	-----
ضریب تعیین	۰/۹۳	آماره دوربین واتسون	۱/۶۵۶		
آماره اف (فیشر)	۱۱۰/۰۱۰	عدم وجود خودهمبستگی	۰/۰۰۰ = P-Value		

منبع: یافته‌های پژوهش

براساس نتایج حاصله می‌توان بیان داشت که انگیزه‌های (براساس شاخص KZ) و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPO_S) و اجتناب مالیاتی رابطه مثبت و معناداری دارد. رابطه مثبت نشان می‌دهد که با افزایش انگیزه مدیران برای برنامه‌ریزی مالیاتی (مثلاً به دلیل فشارهای مالی، ساختارهای جبرانی، یا نیاز به بهینه‌سازی مالیات)، میزان اجتناب مالیاتی نیز افزایش می‌یابد. به

عبارت دیگر، شرکت‌هایی که انگیزه بیشتری برای برنامه‌ریزی مالیاتی دارند، استراتژی‌های بیشتری برای کاهش بار مالیاتی خود به کار می‌گیرند. همچنین رابطه مثبت بیانگر این است که هرچه شرکت‌ها فرصت‌های بیشتری برای برنامه‌ریزی مالیاتی داشته باشند (مانند دسترسی به ابزارهای مالیاتی خاص، ساختارهای پیچیده بین‌المللی، یا مشوق‌های مالیاتی)، میزان اجتناب مالیاتی آن‌ها نیز افزایش می‌یابد. به عبارت دیگر، شرکت‌هایی که فرصت‌های گسترده‌تری برای استفاده از استراتژی‌های مالیاتی دارند، بیشتر از این امکانات برای کاهش تعهدات مالیاتی خود بهره می‌برند. همچنین نتایج نشان می‌دهد اثر تعاملی این دو متغیر با اجتناب مالیاتی رابطه معناداری دارند.

نتایج حاصل از برازش مدل دوم

برای اطمینان از صحت و استحکام نتایج پژوهش، از یک متغیر جایگزین تحت شاخص ورشکستگی (Z) استفاده شده است. این متغیر به عنوان شاخصی کمکی به کار گرفته شد تا تأثیر احتمالی ورشکستگی بر یافته‌های تحقیق بررسی شود و از صحت روابط مشاهده‌شده بین متغیرهای اصلی اطمینان حاصل گردد. استفاده از این متغیر جایگزین به ما امکان می‌دهد که نتایج پژوهش را از نظر قابلیت تعمیم‌پذیری و استحکام آزمون کرده و از وجود هرگونه سوگیری ناشی از تعریف اولیه متغیرها جلوگیری شود. نتایج حاصل از برازش مدل ۲ رگرسیونی در جدول (۸) ارائه شده است. مقدار آماره F برای برازش مدل رگرسیونی (۵۷/۳۷۴) نیز حاکی از معناداری کل مدل رگرسیون می‌باشند.

جدول ۸. نتایج حاصل از برازش مدل ۲.

نام متغیر	مقدار ضریب	خطای استاندارد	آماره t	سطح معنی‌داری	همخطی
TPO _s	۸/۴۳۰۳	۰/۳۰۴۷	۲۷/۶۶۷۰	۰/۰۰۰۰	۱/۰۰۷۶
INC-Z	۰/۱۳۲۷	۰/۰۳۹۸	۳/۳۲۷۷	۰/۰۰۸۸	۱/۵۳۲۹
TPO _s *INC-Z	۰/۴۱۰۳	۰/۱۷۸۱	۲/۳۰۳۱	۰/۰۴۶۸	۱/۰۰۳۳
ROA	۱/۱۰۹۴	۰/۱۹۱۲	۵/۷۹۹۷	۰/۰۰۰۳	۲/۱۱۰۹
SIZE	-۰/۲۲۹۶	۰/۰۵۰۲	-۴/۵۷۳۹	۰/۰۰۱۳	۱/۰۶۵۴
LEV	-۰/۰۲۵۹	۰/۰۶۹۲	-۰/۳۷۴۰	۰/۷۱۷۰	۱/۵۱۷۹
C	۱/۲۶۷۳	۰/۳۰۰۳	۴/۲۱۹۴	۰/۰۰۲۲	-----
ضریب تعیین	۰/۹۳	آماره دوربین واتسون		۱/۶۷۲	
آماره اف (فیشتر)	۱۰۶/۶۶۲	عدم وجود خودهمبستگی		۰/۰۰۰ = P-Value	

منبع: یافته‌های پژوهش

براساس نتایج حاصله می‌توان بیان داشت که انگیزه‌های (براساس شاخص Z) و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPOs) و اجتناب مالیاتی رابطه مثبت و معناداری دارد. همچنین نتایج نشان می‌دهد اثر تعاملی این دو متغیر با اجتناب مالیاتی رابطه معناداری دارند. این یافته نشان می‌دهد که با افزایش انگیزه‌های مالیاتی و ایجاد فرصت‌های بیشتر برای برنامه‌ریزی مالیاتی، میزان اجتناب مالیاتی افزایش می‌یابد. علاوه بر این، بررسی اثرات تعاملی این دو متغیر نشان می‌دهد که ترکیب انگیزه‌های مالیاتی و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی به‌طور معناداری با اجتناب مالیاتی در ارتباط است. این نتیجه حاکی از آن است که تأثیر هم‌زمان این دو عامل می‌تواند شدت اجتناب مالیاتی را تقویت کند. بنابراین، در تحلیل سیاست‌های مالیاتی، در نظر گرفتن این عوامل و تعامل آن‌ها می‌تواند به درک بهتر رفتارهای مالیاتی و طراحی مقررات مؤثرتر منجر شود.

براساس یافته‌های فرضیه‌های پژوهش می‌توان بیان داشت که یافته‌های پژوهش بر پایه منطق اقتصادی و نظریه نمایندگی قابل تبیین هستند. شرکت‌هایی که از یک‌سو با محدودیت منابع مالی مواجه‌اند (انگیزه)، و از سوی دیگر، دسترسی بیشتری به ابزارها و ساختارهای برنامه‌ریزی مالیاتی دارند (فرصت)، تمایل بیشتری به اجتناب مالیاتی دارند؛ زیرا اجتناب مالیاتی برای آن‌ها راهی جهت کاهش هزینه‌های نقدی و حفظ نقدینگی محسوب می‌شود. در واقع، مکانیسم اصلی این رابطه از طریق افزایش فشار بر مدیریت برای حفظ پایداری مالی شرکت در شرایط پرریسک و همچنین وجود خلأهای قانونی و ساختارهای مالیاتی منعطف در ایران عمل می‌کند. این شرایط به مدیران این امکان را می‌دهد که از ابزارهای قانونی و نیمه‌قانونی برای کاهش مالیات استفاده کنند. از سوی دیگر، در بستر اقتصاد ایران که شفافیت مالی و کنترل‌های نظارتی ضعیف‌تر از کشورهای توسعه‌یافته است، تعادل قدرت به نفع مدیریت تغییر می‌کند و این موضوع، میدان بیشتری برای اجرای برنامه‌های اجتناب مالیاتی فراهم می‌سازد. بنابراین، رابطه مشاهده‌شده نه تنها آماری، بلکه از نظر ساختار نهادی و انگیزش‌های اقتصادی نیز قابل دفاع و قابل تبیین است.

آزمون‌های اضافی

اثر مالکیت نهادی بر رابطه بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی و اجتناب مالیاتی

در هر صورت سیستم حاکمیت شرکتی مجموعه مکانیزم‌های هدایت و کنترلی درون‌سازمانی و برون‌سازمانی می‌باشد که تعادل مناسب و معقولی میان سهامداران از یک‌سو و نیازها و اختیارات هیئت‌مدیره از سوی دیگر برقرار می‌نماید (خرم‌آبادی و همکاران، ۱۴۰۱). مالکیت نهادی به‌عنوان یکی از عوامل حاکمیت شرکتی، می‌تواند نقش مهمی در استراتژی‌های مالیاتی شرکت‌ها ایفا کند. بر اساس تئوری نمایندگی، سرمایه‌گذاران نهادی، به دلیل نظارت مؤثرتر بر مدیریت و افزایش شفافیت مالی، می‌توانند انگیزه‌های اجتناب مالیاتی را تعدیل کنند (دارسانی و سوکارثا، ۲۰۲۱). جدایی مالک از مدیر و به دنبال آن هزینه‌بر بودن نظارت بر نمایندگان، باعث ترغیب مدیران به انجام رفتارهای فرصت‌طلبانه می‌شود؛ این رخداد به‌خصوص زمانی که شرکت دارای سطوح بالایی از اجتناب مالیاتی است و می‌تواند با استفاده از فعالیت‌های اجتناب مالیاتی دسترسی ساده‌تری به منابع نقدی پیدا کند، بیش‌ازپیش اهمیت خود را نشان می‌دهد (صادقی هسنیجه و همکاران، ۱۴۰۲).

سرمایه‌گذاران نهادی به‌عنوان ناظران بیرونی، بر عملکرد مدیریت شرکت نظارت می‌کنند تا اطمینان حاصل شود که سودآوری شرکت در چارچوب قوانین انجام می‌شود. این سرمایه‌گذاران بررسی می‌کنند که مدیریت تا چه حد در ایجاد سود، به قوانین پایبند است (فیاندری و ماید، ۲۰۱۷). به‌طور کلی، سرمایه‌گذاران نهادی تمایل دارند با قوانین و مقررات همراهی کنند، زیرا در صورت بروز مشکلات، اعتبار و شهرت آن‌ها نیز ممکن است آسیب ببیند (ایروان و همکاران، ۲۰۲۰). بنابراین، هرچه میزان مالکیت نهادی در یک شرکت بیشتر باشد، احتمال اتخاذ سیاست‌های مالیاتی تهاجمی کمتر می‌شود، زیرا این سرمایه‌گذاران نسبت به پیامدهای بلندمدت چنین اقداماتی حساس هستند (پاتیاسینا و همکاران، ۲۰۱۹).

در این زمینه، نقش مالکیت نهادی می‌تواند دوگانه باشد: اولین نقش آن می‌تواند کنترلی و نظارتی باشد. اگر سرمایه‌گذاران نهادی بر اصول حاکمیت شرکتی و شفافیت مالی تأکید کنند،

1. Darsani & Sukartha
2. Fiandri & Muid
3. Irawan et al.
4. Pattiasina

احتمال استفاده از فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی برای اجتناب مالیاتی کاهش می‌یابد (ژانگ و همکاران، ۲۰۲۱). در این حالت، مالکیت نهادی به‌عنوان یک عامل محدودکننده عمل کرده و شرکت‌ها را به رعایت قوانین مالیاتی و اجتناب از رفتارهای پرریسک سوق می‌دهد. شلیفر و ویشنی^۱ (۱۹۸۶، ۱۹۹۷) معتقدند سهامداران نهادی با درصدهای بالای مالکیت نهادی، انگیزه بیشتری برای مداخله در رفتار اجتناب از مالیات شرکت و کسب سود بیشتر در مقایسه با سهامداران جزئی دارند. از طرف دیگر، نقش فرصت‌طلبانه نیز می‌تواند داشته باشد، البته در شرایطی که سرمایه‌گذاران نهادی به دنبال حداکثرسازی سود خود باشند، ممکن است از فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی حمایت کنند و از طریق کاهش بار مالیاتی، بازده سهامداران را افزایش دهند. در این وضعیت، مالکیت نهادی می‌تواند تأثیر مثبتی بر اجتناب مالیاتی داشته باشد. ژانگ و همکاران (۲۰۲۱) دریافتند سهامداران نهادی یکی از مکانیسم‌هایی است که بر تصمیمات اجتناب از مالیات شرکت تأثیر می‌گذارند. نتیجه پژوهش مرادی شهدادی و سلمان‌زاده (۱۴۰۳) نیز نشان داد مالکیت نهادی بر اجتناب از مالیات تأثیر مثبت و معناداری دارد. درمقابل کاریزما و دویملیانی (۲۰۱۹) دریافتند که مالکیت نهادی تأثیر منفی بر اجتناب مالیاتی دارد. دارسانی و سوکارثا (۲۰۲۱) نیز تایید کردند بین مالکیت نهادی با اجتناب مالیاتی رابطه منفی وجود دارد. معیار نظارت بیرونی مالکان نهادی است. این متغیر دوارزشی بوده و در صورت وجود مالکان نهادی (INSOWN) به‌عنوان بزرگ‌ترین سهامدار شرکت، عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر را اختیار می‌کند (انواری رستمی و بازیار، ۱۴۰۳). براساس مطالب فوق فرضیه چهارم تبیین شد که نتایج آن در جدول (۹) بیان شده است:

مالکیت نهادی رابطه بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (TPOs) و اجتناب مالیاتی را تعدیل می‌کند.

1. Shleifer & Vishny

جدول ۹. نتایج حاصل اثر تعدیلی مالکیت‌نهادی.

نام متغیر	مقدار ضریب	خطای استاندارد	آماره t	سطح معنی‌داری	همخطی
TPO _s	۷/۳۵۰۳	۰/۵۵۷۶	۱۳/۱۸۰۴	۰/۰۰۰۰	۲/۴۰۷۴
INSOWN	-۰/۲۲۰۸	۰/۰۵۹۸	-۳/۶۹۰۳	۰/۰۰۰۲	۳/۳۲۳۲
TPO _s *INSOWN	-۰/۶۸۴۷	۰/۲۰۳۰	-۳/۳۷۲۹	۰/۰۰۰۷	۱/۹۰۸۱
ROA	۰/۱۹۰۲	۰/۴۶۹۹	۰/۴۰۴۷	۰/۶۸۵۷	۳/۴۳۷۶
SIZE	-۰/۱۷۵۸	۰/۰۴۷۳	-۳/۷۱۳۹	۰/۰۰۰۲	۱/۰۸۹۵
LEV	۰/۲۲۵۹	۰/۱۰۸۴	۲/۰۸۳۶	۰/۰۳۷۶	۱/۶۳۴۸
C	۰/۴۵۹۹	۰/۱۹۷۳	۲/۳۳۰۹	۰/۰۱۹۷	-----
ضریب تعیین	۰/۸۸	آماره دوربین واتسون		۱/۶۸۹	
آماره اف (فیشر)	۵۷/۳۷۳	عدم وجود خودهمبستگی		۰/۰۰۰ = P-Value	

منبع: یافته‌های پژوهش

براساس نتایج جدول (۸) می‌توان بیان داشت بین TPOs و اجتناب مالیاتی رابطه مثبت معناداری وجود دارد و این بدین معناست که هرچه فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی بیشتر باشد، شرکت‌ها تمایل بیشتری به اجتناب مالیاتی خواهند داشت. همچنین مالکیت نهادی این رابطه را تعدیل می‌کند و این تأثیر منفی است. مطابق نتایج آزمون فرضیه، مالکیت نهادی تأثیر منفی بر تلاش‌های اجتناب از پرداخت مالیات دارد. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که اگرچه مالکان شرکت‌ها معمولاً درک درستی از قوانین مالیاتی، ریسک‌های مالیاتی احتمالی و همچنین پیامدهای مالی برای شرکت در صورت درگیر شدن در اجتناب مالیاتی دارند، اما آن‌ها همچنان مدیریت را تشویق می‌کنند که این اقدامات را محدود کنند. این تحقیق با نظریه نمایندگی مرتبط است، جایی که مدیریت، به عنوان یک نماینده مورد اعتماد، تصمیم‌گیری‌های شرکت را انجام می‌دهد. مدیریتی که در تهیه گزارش‌های مالی نقش دارد، بر میزان تلاش‌های انجام‌شده برای کاهش پرداخت‌های مالیاتی تأثیر خواهد گذاشت. این موضوع نشان می‌دهد که سطح نظارت بر شرکت ارتباط نزدیکی با ساختار مالکیت نهادی آن دارد.

بحث و نتیجه گیری

این پژوهش به بررسی رابطه بین انگیزه‌ها و فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی و میزان اجتناب مالیاتی در شرکت‌های تولیدی ایران می‌پردازد. هدف اصلی، شناسایی عوامل مؤثر بر رفتار مالیاتی شرکت‌ها و درک نحوه تأثیرگذاری انگیزه‌های مدیریت و فرصت‌های موجود در ساختار مالی بر سطح اجتناب مالیاتی است. مطالعه حاضر از داده‌های مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران طی یک دوره مشخص استفاده کرده و از مدل‌های رگرسیونی چندمتغیره برای تحلیل ارتباط بین متغیرهای پژوهش بهره برده است. نتایج نشان می‌دهد که شرکت‌هایی با انگیزه‌های قوی‌تر برای کاهش هزینه‌های مالیاتی و دسترسی بیشتر به فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی، سطح بالاتری از اجتناب مالیاتی را تجربه می‌کنند. همچنین، نقش عواملی مانند مالکیت نهادی در این رابطه مورد بررسی قرار گرفته است. این پژوهش با ارائه شواهد تجربی از بازار نوظهور ایران، به ادبیات مالیاتی و حسابداری مدیریت در زمینه برنامه‌ریزی مالیاتی و اجتناب مالیاتی کمک کرده و می‌تواند برای سیاست‌گذاران مالیاتی و نهادهای نظارتی مفید باشد.

تفسیر و بحث نتایج فرضیه اول

رابطه مثبت و معنادار بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (مانند محدودیت‌های مالی) و اجتناب مالیاتی نشان‌دهنده این است که محدودیت‌های مالی شرکت‌ها می‌تواند نقش بازدارنده‌ای در رفتارهای اجتناب مالیاتی داشته باشد. شرکت‌هایی که با محدودیت‌های مالی مواجه هستند، معمولاً منابع و امکانات کافی برای طراحی و اجرای ساختارهای پیچیده مالیاتی ندارند. اجتناب مالیاتی اغلب نیازمند سرمایه‌گذاری در مشاوره‌های تخصصی و استفاده از ابزارهای مالی پیشرفته است که در شرایط مالی محدود، در اولویت قرار نمی‌گیرد. به همین دلیل، این شرکت‌ها ممکن است به رعایت کامل قوانین مالیاتی تمایل بیشتری نشان دهند. محدودیت‌های مالی معمولاً با افزایش فشار از سوی سهامداران، اعتباردهندگان، و نهادهای نظارتی همراه است. در این شرایط، شرکت‌ها برای حفظ شهرت و اجتناب از خطرات قانونی، تمایل کمتری به ورود به فعالیت‌های پرریسک مانند اجتناب مالیاتی نشان می‌دهند (سبزی‌پور و همکاران، ۱۴۰۴). یافته‌های پژوهش مطابق با پژوهش‌های ژانگ و همکاران (۲۰۲۱)، وین‌وو و همکاران (۲۰۲۳)، وو (۲۰۲۴) است. زیرا هر سه

پژوهش تأکید دارند که محرک‌های مالی و فشارهای اقتصادی داخلی شرکت‌ها، از جمله محدودیت‌های مالی، ریسک ورشکستگی یا نیاز به حفظ جریان نقدی، می‌توانند مدیران را به سمت رفتارهای اجتناب مالیاتی سوق دهند.

در پژوهش حاضر نیز از دو شاخص مهم یعنی محدودیت مالی (مدل کاپلان و زینگالس) و احتمال ورشکستگی (مدل آلمن) برای سنجش انگیزه‌های مالیاتی استفاده شده است. یافته‌ها نشان می‌دهد که با افزایش این محرک‌ها، تمایل شرکت‌ها به اجتناب مالیاتی نیز افزایش می‌یابد. این دقیقاً همان الگویی است که ژانگ و همکاران (۲۰۲۱) و وو (۲۰۲۴) مطرح کرده‌اند: زمانی که شرکت‌ها در تنگنای مالی قرار می‌گیرند، اجتناب مالیاتی به عنوان یک راهکار عملی برای کاهش بار مالیاتی و حفظ منابع مالی تلقی می‌شود. از سوی دیگر، وین وو و همکاران (۲۰۲۳) نیز نشان دادند که در محیط‌هایی با ضعف در نظارت یا ضعف در شفافیت مالی، انگیزه‌های داخلی مدیران نقش پررنگ‌تری در تصمیم‌گیری‌های مالیاتی ایفا می‌کند؛ موضوعی که در بستر اقتصاد ایران نیز به خوبی مشهود است و یافته‌های این پژوهش آن را تأیید می‌کند.

این رویکرد محافظه‌کارانه می‌تواند به کاهش اجتناب مالیاتی منجر شود. در شرایط محدودیت مالی، شرکت‌ها ممکن است فاقد انعطاف‌پذیری لازم برای بهره‌برداری از فرصت‌های مالیاتی باشند (خرم‌نیا و همکاران، ۱۳۹۶؛ قوی پنجه و غریب، ۱۳۹۷). برای مثال، سرمایه‌گذاری در مناطقی با نرخ مالیات پایین یا انتقال سود به شعب خارجی به منابع مالی و زیرساخت‌های قابل توجهی نیاز دارد که در شرکت‌های دارای محدودیت مالی معمولاً در دسترس نیست. محدودیت‌های مالی می‌تواند به عنوان یک عامل کنترل‌کننده در برابر رفتارهای اجتناب مالیاتی عمل کند (سبحانیان، ۱۳۹۷). این شرکت‌ها، به دلیل محدودیت در منابع و افزایش ریسک‌های نظارتی، تمایل بیشتری به رعایت قوانین مالیاتی دارند. این یافته به سیاست‌گذاران و مدیران کمک می‌کند تا با در نظر گرفتن شرایط مالی شرکت‌ها، سیاست‌های مالیاتی و نظارتی مناسبی را تدوین کنند.

تفسیر و بحث نتایج فرضیه دوم

رابطه مثبت و معنادار بین فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی (مانند پیش‌بینی ورشکستگی) و اجتناب مالیاتی نشان‌دهنده یک ارتباط تعاملی مهم در رفتار مالی شرکت‌ها است. این رابطه بیانگر

این است که شرکت‌هایی که در معرض خطر ورشکستگی هستند، از برنامه‌ریزی مالیاتی به عنوان ابزاری برای کاهش تعهدات مالیاتی و آزادسازی منابع نقدی استفاده می‌کنند. شرکت‌های با احتمال بالای ورشکستگی معمولاً به دنبال راهکارهایی برای کاهش هزینه‌ها و حفظ نقدینگی هستند. برنامه‌ریزی مالیاتی به آنها امکان می‌دهد که بار مالیاتی خود را به صورت قانونی کاهش داده و منابع بیشتری برای ادامه فعالیت و کاهش فشارهای مالی فراهم کنند (منصورفر و همکاران، ۱۳۹۷؛ قوت‌مند جزی و همکاران، ۱۴۰۰). در این شرایط، اجتناب مالیاتی می‌تواند به عنوان یک استراتژی کوتاه‌مدت برای بقای شرکت عمل کند. همچنین می‌توان گفت شرکت‌های در آستانه ورشکستگی ممکن است رفتارهای ریسک‌پذیرتری در حوزه مالیاتی از خود نشان دهند (سبحانیان، ۱۳۹۷). برای مثال، این شرکت‌ها ممکن است از ساختارهای پیچیده مالیاتی یا مناطق با مالیات پایین استفاده کنند تا هزینه‌های مالیاتی را کاهش دهند. این رفتارها هرچند در کوتاه‌مدت مفید هستند، اما می‌توانند خطرات قانونی و اعتباری برای شرکت به همراه داشته باشند. این رابطه معنادار ضرورت تقویت نظارت‌های مالیاتی بر شرکت‌هایی با احتمال ورشکستگی را برجسته می‌کند. در حالی که برنامه‌ریزی مالیاتی قانونی است، برخی شرکت‌ها ممکن است از خلأهای قانونی برای کاهش مالیات استفاده کنند (بارزمان و ستایش، ۱۴۰۰). نتایج پژوهش حاضر با پژوهش چن و لای (۲۰۱۲)، لاو و میلز (۲۰۱۵)، سان و همکاران (۲۰۲۳) سازگار بوده و مخالف با نتایج سیدو و همکاران (۲۰۲۳) است. زیرا آن‌ها نیز نشان داده‌اند که شرکت‌ها زمانی که از یک سو دارای انگیزه‌های مالی نظیر محدودیت‌های مالی یا فشار برای افزایش سود هستند و از سوی دیگر در محیطی با ضعف‌های قانونی یا نظارتی فعالیت می‌کنند، تمایل بیشتری به استفاده از روش‌های اجتناب مالیاتی دارند. در واقع، پژوهش حاضر با تأیید نقش هم‌زمان عوامل درونی (انگیزه‌ها) و عوامل بیرونی (فرصت‌ها)، همان الگوی رفتاری را در بستر اقتصادی ایران شناسایی کرده است که این مطالعات در سایر کشورها گزارش داده‌اند.

تنظیم‌کنندگان و سیاست‌گذاران باید تعادل بین ایجاد انگیزه برای حمایت از شرکت‌های بحران‌زده و جلوگیری از فرار مالیاتی غیرقانونی را مدنظر قرار دهند. این یافته حاکی از آن است که اجتناب مالیاتی می‌تواند در شرایط بحرانی مانند احتمال ورشکستگی، یک ابزار تاکتیکی برای شرکت‌ها باشد. با این حال، استفاده مداوم از این رویکرد ممکن است پیامدهای بلندمدتی از جمله

کاهش شفافیت مالی و آسیب به شهرت شرکت را در پی داشته باشد. در نتیجه، این موضوع برای مدیران مالی، سرمایه‌گذاران و قانون‌گذاران اهمیت دارد تا میان کاهش هزینه‌های مالیاتی و تضمین انطباق با قوانین تعادل برقرار کنند.

محدودیت‌های پژوهش

علیرغم یافته‌های معنادار این پژوهش، چند محدودیت وجود دارد که باید در تفسیر نتایج مدنظر قرار گیرد: (۱) پژوهش صرفاً بر داده‌های شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران تمرکز داشته است. این شرکت‌ها از شفافیت نسبی و ساختار رسمی‌تری نسبت به سایر بنگاه‌های اقتصادی کشور برخوردارند. بنابراین، تعمیم نتایج به شرکت‌های غیربورسی یا کوچک و متوسط ممکن است با دقت کمتری همراه باشد. (۲) با وجود دقت قابل قبول مدل رگرسیون چندمتغیره، روابط غیرخطی یا اثرات علی احتمالی میان متغیرها ممکن است به درستی شناسایی نشده باشند. در صورت در دسترس بودن داده‌های طولی قوی‌تر، استفاده از روش‌های اقتصادسنجی پویا یا مدل‌سازی ساختاری می‌تواند دید عمیق‌تری ارائه دهد.

پیشنهادهای حاصل از پژوهش و سیاستی

براساس نتایج حاصله فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی تأثیر مستقیمی بر افزایش اجتناب مالیاتی دارند. بنابراین، قوانین مالیاتی باید شفاف‌تر، جامع‌تر و انعطاف‌ناپذیرتر شوند تا شرکت‌ها نتوانند از خلأهای قانونی برای کاهش تعهدات مالیاتی خود سوءاستفاده کنند. از آنجا که انگیزه‌های مالیاتی تأثیر مثبت بر اجتناب مالیاتی دارند، ایجاد مشوق‌های مالیاتی برای شرکت‌هایی که گزارش‌های مالی شفاف‌تری ارائه می‌دهند، می‌تواند رفتارهای مالیاتی صحیح را افزایش دهد. به عنوان مثال کاهش ۵ واحدی ماده ۱۰۵ در قانون بودجه ۱۴۰۴ می‌تواند نمونه‌ای از این مشوق‌ها باشد.

سیاست‌گذاران و تنظیم‌کنندگان مقررات مالیاتی باید به تدوین قوانینی بپردازند که سبب بالا رفتن و تقویت انگیزه‌های مالیاتی برای شرکت‌هایی که شفافیت مالی دارند، شود. سازمان امور مالیاتی می‌تواند شرکت‌هایی را که مالیات خود را به موقع و بدون استفاده از روش‌های اجتناب مالیاتی پرداخت می‌کنند، از برخی معافیت‌ها و تخفیف‌های مالیاتی بهره‌مند کند. این امر انگیزه شرکت‌ها را برای شفافیت مالی افزایش می‌دهد. به عنوان مثال، افزایش نقش گزارش‌دهی

حسابرسان قانونی در شناسایی و اعلام موارد اجتناب مالیاتی در یادداشت‌های همراه صورت‌های مالی، با پشتیبانی قانونی از مسئولیت حرفه‌ای حسابرسان در این حوزه یا تدوین نظام رتبه‌بندی مالیاتی شرکت‌ها بر اساس شفافیت مالی، سابقه پرداخت مالیات، و انضباط مالی و اعطای امتیازاتی مانند تسریع در رسیدگی، معافیت‌های محدود یا بهره‌مندی از تسهیلات اعتباری.

فهرست منابع

- Aghaei, M. A., Hassani, H. & Asadi, Z. (2016). The importance of the internal information environment for tax avoidance in the companies listed in Tehran Stock Exchange. *Financial Accounting Research*, 8(4), 17-36. [In Persian] <https://doi.org/10.22108/far.2016.21425>
- Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The journal of finance*, 23(4), 589-609. <https://doi.org/10.2307/2978933>
- Amiri Gholghasem, F. & Babaei, G. (2023). The effect of uncertainty of economic policies and tax avoidance on the value of surplus cash with emphasis on different stages of the company's life cycle. *Journal of Accounting and Management Vision*, 5(77), 1-22. [In Persian]
- Anvary Rostamy, A. A. & Bazayr, M. (2024). The Impact of Financial Restrictions and Institutional Investors on the Sensitivity of Cash Holdings to Asymmetric Operating Cash Flows. *Accounting and Auditing Review*, 31(2), 222-258. [In Persian] <https://doi.org/10.22059/acctgrev.2024.367878.1008877>
- Barton, J. & Simko, P. J. (2002). The balance sheet as an earnings management constraint. *The accounting review*, 77(s-1), 1-27. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.1>
- Barzaman, M. & Setayesh, M. H. (2021). Proposing an Optimal Model of Tax Calculation Basis. *Financial Accounting Research*, 13(2), 1-18. [In Persian] <https://doi.org/10.22108/far.2021.125701.1686>
- Chen, C. & Lai, S. (2012). Financial constraint and tax aggressiveness. *Journal of Financial Economics*, 2012(11), 1-41.
- Chen, S. Huang, Y. Li, N., & Shevlin, T. (2019). How does quasi-indexer ownership affect corporate tax planning? *Journal of Accounting and Economics*, 67, 278-296. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2018.01.001>
- Cheng, C. S. Huang, H. Li, Y. & Stanfield, J. (2012). The effect of hedge fund activism on corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 87(5), 1493-1526. <https://doi.org/10.2308/accr-50195>
- Darsani, P. A., & Sukartha, I. M. (2021). The effect of institutional ownership, profitability, leverage and capital intensity ratio on tax avoidance. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research (AJHSSR)*, 5(1), 13-22.
- Denis, D. J., & Sibilkov, V. (2010). Financial constraints, investment, and the value of cash holdings. *The Review of Financial Studies*, 23(1), 247-269. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhp031>
- Edwards, A. Schwab, C. & Shevlin, T. (2016). Financial constraints and cash tax savings. *The Accounting Review*, 91(3), 859-881. <https://doi.org/10.2308/accr-51282>
- Fiandri, K. A., & Muid, D. (2017). Pengaruh Kepemilikan Institusional dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance dengan Kinerja Keuangan sebagai Variabel Mediasi Padaperusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesiatahun 2011-2014. *Diponegoro Journal of Accounting*, 6(2), 31-43.
- Filsaraei, M., & Ayoubi, M. (2023). Corporate tax avoidance, Uncertainty of economic policy And Value of excess cash flows. *Budget and Finance Strategic Research*, 4(2), 109-147. [In Persian] <https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.27171809.1402.4.2.4.6>
- Gaertner, F. B. (2014). CEO after-tax compensation incentives and corporate tax avoidance. *Contemporary Accounting Research*, 31(4), 1077-1102. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12058>

- Ghavipanjan, R., & Garib, H. (2018). The Relationship between Financial Constraints and Tax Avoidance. *Quarterly Journal of Financial and Economic Policies*, 6(21), 159-182. [In Persian] <http://qjefp.ir/article-1-855-fa.html>
- Ghovatmand Jazi, A., Arabmazar Yazdi, M. & Safarzadeh Bandari, M. H. (2022). The Effect of Tax Planning Strategies Diversification on Explaining the Relationship between Tax Avoidance and Tax Risk. *Financial Accounting Research*, 13(4), 41-66. [In Persian] <https://doi.org/10.22108/far.2022.134297.1902>
- Irawan, Y., Sularso, H., & Farida, Y. N. (2017). Analisis atas penghindaran pajak (tax avoidance) pada perusahaan property dan real estate di indonesia. *Sar (Soedirman Accounting Review): Journal of Accounting and Business*, 2(2), 114-127. <http://dx.doi.org/10.20884/1.sar.2017.2.2.591>
- Jiang, Y., Zheng, H., & Wang, R. (2021). The effect of institutional ownership on listed companies' tax avoidance strategies. *Applied Economics*, 53(8), 880-896. <https://doi.org/10.1080/00036846.2020.1817308>
- Khan, M. Srinivasan, S. & Tan, L. (2017). Institutional ownership and corporate tax avoidance: New evidence. *The accounting review*, 92(2), 101-122. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2779809>
- Khoramnia, H., Khoramnia, A.A., & Mehrkam M. (2017). The influence of conservatism on relationship between operational cash flow and definitive taxable income. *Journal of Tax Research*, 25 (35), 128-156. [In Persian] <http://taxjournal.ir/article-1-798-fa.html>
- Khorramabadi, M., lashgarara, S., & pourgholamreza, N. (2022). Investigating the Role of Corporate Governance Quality on the Relationship between Social Responsibility of Companies and Tax Avoidance. *Budget and Finance Strategic Research*, 3(1), 125-97. [In Persian] <https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.27171809.1401.3.1.4.7>
- Kim, J. McGuire, S. T. Savoy, S. Wilson, R. & Caskey, J. (2019). How quickly do firms adjust to optimal levels of tax avoidance? *Contemporary Accounting Research*, 36(3), 1824-1860. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12481>
- Lamont, O. Polk, C. & Sa´ a-Requejo, J. (2001). Financial constraints and stock returns. *The Review of Financial Studies*, 14(2), 529-554. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2459912>
- Lamont, O., Polk, C., & Saá-Requejo, J. (2001). New evidence on measuring financial constraints: moving beyond the KZ index. *The RAND Journal of Economics*, 32(1), 101-128. <http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhq009>
- Law, K. & Mills, L. (2015). Taxes and financial constraints: Evidence from linguistic cues. *Journal of Accounting Research*, 53(4), 777-818. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12081>
- Mansourfar, Gh. R., Gaour, F., Abbasi Molan, B. (2018). The Relationship between Tax Aggressiveness and Financial Leverage of Companies Listed in Tehran Stock Exchange. *Journal of Tax Research*, 26(37), 173-197. [In Persian] <http://taxjournal.ir/article-1-1381-fa.html>
- McGuire, S. Omer, T. & Wang, D. (2012). Tax avoidance: does tax-specific industry expertise make a difference? *The Accounting Review*, 87(3), 975- 1003. <https://doi.org/10.2308/accr-10215>
- Moore, J. A. & Xu, L. (2018). Book-tax differences and costs of private debt. *Advances in Accounting*, 42,70-82. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.07.001>
- Moradi Shahdadi, K., & Salman Zade, R. (2024). The Impact of Institutional Ownership on Tax Avoidance and Accounting Conservatism in Companies Listed in Tehran Stock Exchange. *Budget and Finance Strategic Research*, 5(1), 131-151. [In Persian] <https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.27171809.1403.5.1.6.3>

- Paidarmanesh, N., Mehrazeen, A., Abbaszadeh, M. R. & Masih Abadi, A. (2022). Interaction Motivation and Opportunity Action to Plan Tax Evasion and Present a New Model of Corporate Tax Evasion. *Financial Accounting Knowledge*, 9(2), 127-167. [In Persian] <https://doi.org/10.30479/jfak.2021.15378.2853>
- Pattiasina, V., Tammubua, M. H., Numberi, A., Patiran, A., & Temalagi, S. (2019). Capital Intensity and tax avoidance: An Indonesian case. *International Journal of Social Sciences and Humanities*, 3(1), 58–71. <http://dx.doi.org/10.29332/ijssh.v3n1.250>
- Phillips, J. (2003). Corporate tax-planning effectiveness: the role of compensation based incentives. *The Accounting Review*, 78 (3), 847-874. <https://doi.org/10.2308/accr.2003.78.3.847>
- Putra, P. D., Syah, D. H., & Sriwedari, T. (2018). Tax avoidance: Evidence of as a proof of agency theory and tax planning. *International Journal of Research & Review*, 5(9), 52-60.
- Rego, S. (2003). Tax-avoidance activities of U.S. multinational corporations. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805-833. <https://doi.org/10.1506/VANN-B7UB-GMFA-9E6W>
- Robinson, J. Sikes, S. & Weaver, C. (2010). Performance measurement of corporate tax departments. *The Accounting Review*, 85(3), 1035–1064. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.3.1035>
- Sabz Alipour, F., Naderi, A., Oryaie, Z. & Kazemi, A. (2025). The Effects of COVID-19 on Financial Distress and Tax Avoidance. *Journal of Asset Management and Financing*, 13(1), 81-100. [In Persian] <https://doi.org/10.22108/amf.2024.141411.1881>
- Sadeghi Hosnijeh, M. , Shamsaddini, K. & Rahimi, A. (2023). The investigation of the relationship between tax avoidance and managerial empire-building considering corporate governance. *Financial Accounting Research*, 15(1), 21-48. [In Persian] <https://doi.org/10.22108/far.2024.139044.1995>
- Seidu, B. A., Queku, Y. N., & Carsamer, E. (2023). Financial constraints and tax planning activity: empirical evidence from Ghanaian banking sector. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 39(4), 1063-1087. <https://doi.org/10.1108/JEAS-12-2020-0199>
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1986). Large shareholders and corporate control. *Journal of political economy*, 94(3, Part 1), 461-488. <https://www.istor.org/stable/1833044>
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The journal of finance*, 52(2), 737-783. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x>
- Sobhanian, A. (2018). Investigating the Impact of Financial Distortions on Tax avoidance with an emphasis on the role of related party transactions. *Journal of Accounting and Management Vision*, 1(3), 1-13. [In Persian] https://www.jamv.ir/article_76654.html
- Sun, J., Makosa, L., Yang, J., Yin, F., & Sitsha, L. (2023). Does corporate tax planning mitigate financial constraints? Evidence from China. *International Journal of Finance & Economics*, 28(1), 510-527. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2433>
- Taheri M, & Jalili M. (2023). Tax Avoidance and its Relationship with Manager Overconfidence and Audit Committee Characteristics. *Journal Tax Research*, 31(57), 29-50. [In Persian] <http://taxjournal.ir/article-1-2257-fa.html>
- Taherinejad, A., Noravesh, I. & Torabi, T. (2020). Testing the Relationship between Corporate Governance Models with Tax Evasion and Presenting Selected Model. *Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge*, 9(35), 103-117. [In Persian] https://www.imaak.ir/article_16693.html?lang=en
- Wang, S. (1991). The relation between firm size and effective tax rates: A test of firm's political success. *The Accounting Review*, 66(1), 158–169. <https://www.istor.org/stable/247711>

- Wenwu, X., Khurram, M. U., Qing, L., & Rafiq, A. (2023). Management equity incentives and corporate tax avoidance: Moderating role of the internal control. *Frontiers in psychology*, 14, 1096674. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1096674>
- Whited, T. M., & Wu, G. (2006). Financial constraints risk. *The review of financial studies*, 19(2), 531-559. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhj012>
- Wu, K. (2024). The interaction between incentive and opportunity in corporate tax planning: Evidence from financially constrained firms. *Advances in Accounting*, 100-757. <https://doi.org/10.1016/j.adiaac.2024.100757>
- Zimmerman, J. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5(1), 119-149. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(83\)90008-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(83)90008-3)

