



تأثیر اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه با تأکید بر استراتژی تجاری شرکت

حسام علمی^۱

کارشناس ارشد حسابداری، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی

دکتر حیدر محمد زاده سالطه^۲

دانشیار گروه حسابداری، واحد مرند، دانشگاه آزاد اسلامی

(تاریخ دریافت: ۲۶ اسفند ۱۳۹۶؛ تاریخ پذیرش: ۲۳ خرداد ۱۳۹۷)

چسبندگی هزینه‌ها به این علت رخ می‌دهد که مدیران، منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را به طور موثر تعدیل می‌کنند. برنامه ریزی‌های اجتناب از مالیات، صرفه‌جویی مالیاتی را برای شرکت به ارمغان می‌آورد. منابع مالی حاصل از اجتناب مالیاتی در تصمیمات مدیران تأثیر می‌گذارد و در تعدیل هزینه‌ها به آنان کمک می‌کند و به طور غیر مستقیم باعث تغییر در رفتار هزینه‌ها می‌شود. هدف اصلی این پژوهش شناسایی تأثیر اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر استراتژی‌های تجاری شرکت می‌باشد. تحلیل فرضیه‌ها بر اساس نمونه‌ای که از ۹۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران که بین سال‌های ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۴ در بورس حضور داشته‌اند، صورت گرفته است. نتایج حاصل از پژوهش نشان می‌دهد که اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه‌ها تأثیر معنی‌داری دارد. هم‌چنین نتایج حاصله حاکی از آن است که استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه‌ها تأثیرگذار می‌باشد؛ به نظر می‌رسد که موقعیت‌های استراتژیک بر تصمیمات مدیران درباره حفظ منابع موثر بوده که این امر در تغییرات سیستماتیک رفتار هزینه منعکس می‌شود.

واژه‌های کلیدی: اجتناب مالیاتی، چسبندگی هزینه، استراتژی تجاری شرکت، رفتار نامتقارن هزینه.

^۱ hesabdar1992@gmail.com

^۲ h_salteh@marandi.ac.ir

مقدمه

یکی از انگیزه های اصلی اجتناب از پرداخت مالیات توسط مدیران، تحقق هدف حداکثرسازی ثروت سهامداران می باشد. آرمسترانگ و همکاران^۱ در سال ۲۰۱۲ به این نتیجه رسیدند که بین طرح های تشویقی پاداش مدیران با نرخ مؤثر مالیاتی محاسبه شده بر اساس استانداردهای حسابداری رابطه ی منفی و معنی داری وجود دارد و از این رو میتوان انتظار داشت که مدیران در راستای أخذ پاداش از سهامداران انگیزه زیادی برای اجتناب مالیاتی داشته باشند زیرا که اجتناب مالیاتی منجر به افزایش سود خالص و کاهش جریان های نقدی خروجی ناشی از مالیات می شود. اجتناب مالیاتی دارای پیامدهای بالقوه مستقیم و غیرمستقیم بسیاری می باشد. کاهش هزینه مالیات و افزایش جریان نقدی و افزایش ثروت سهامداران از جمله پیامدهای مستقیم و کاهش پناهگاه های مالیاتی و احتمال وضع مالیات بیشتر و در نظر گرفتن جرایم مالیاتی و فشار احتمالی دولت برای در نظر گرفتن مالیات بیشتر از این بنگاه ها، کاهش مسئولیت اجتماعی شرکت ها و به تبع آن، کاهش ارزش شرکت از جمله پیامدهای غیرمستقیم فعالیت های اجتناب مالیاتی می باشد [۲۲]. نگرانی های گزارشگری مالی نیز عامل بازدارنده ای برای برنامه ریزی مالیاتی محسوب میشود. انگیزه های گزارشگری مالی اغلب با انگیزه حداقل کردن مالیات در تضاد است، به این دلیل که کاهش در سود مشمول مالیات، غالباً سود حسابداری کمتری را نتیجه می دهد [۴].

پژوهش های اخیر در رابطه با رفتار هزینه ها بیانگر این مطلب است که میزان کاهش هزینه ها به هنگام کاهش فروش، کمتر از میزان افزایش هزینه ها به هنگام همان میزان افزایش فروش است. این رفتار نامتقارن هزینه ها، چسبندگی هزینه نامیده می شود و میتوان آن را از دیدگاه مدیریت و سهامداران مورد بررسی قرار داد. از دیدگاه سهامداران، رفتار هزینه ها منعکس کننده رفتار مدیریت و ساخت یافته تصمیم ایشان است [۸]. چسبندگی هزینه یکی از ویژگی های رفتار هزینه ها نسبت به تغییرات فروش است. این ویژگی رفتار هزینه با الگوی نوین رفتار هزینه سازگار است. در الگوی نوین رفتار هزینه، زمانیکه تقاضا افزایش می یابد مدیران منابع را به اندازه کافی افزایش می دهند تا به فروش بیشتری دست یابند اما زمانیکه تقاضا کاهش پیدا می کند به دلیل اینکه نوسانات تقاضا تصادفی است، مدیران به دلیل اجتناب از هزینه های تعدیل، تصمیم به حفظ منابع بلااستفاده می گیرند [۳] و [۱۲]. زمانیکه مدیران با کاهش فروش مواجه می شوند، ممکن است این وضعیت را موقتی تصور کرده و انتظار بازگشت فروش به حالت اولیه را داشته باشند. از این رو، برخی از مدیران در دوره هایی که فروش، روندی نزولی دارد، منابع لازم برای انجام فعالیت های عملیاتی را کاهش نمی دهند. این رفتار از آنجا قابل توجیه است که حفظ منابع، موجب کاهش هزینه ها در بلند مدت می شود، زیرا در صورت کاهش فروش، اگر فروش در دوره های آتی افزایش یابد، هزینه هایی بابت تحصیل مجدد همان منابع به شرکت تحمیل می شود. از این رو، مدیران برای کاهش هزینه ها و در نتیجه افزایش سود شرکت در بلند مدت، اقدام به حفظ منابع می کنند [۱۴] و [۲۰].

¹ Armstrong

این پژوهش به بررسی تاثیر اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها (رفتار نامتقارن هزینه) می پردازد. این رابطه با توجه به منافع اقتصادی مستقیم حاصل از ذخیره پول نقد از طریق اجتناب از مالیات مطرح میشود. از یک سو، ذخیره پول نقد ممکن است مدیران را وادار به حفظ منابع اضافی کند در زمانیکه فعالیت رو به کاهش است. از سوی دیگر، ذخیره پول نقد ممکن است نگرانی مدیران را در مورد تنظیم هزینه ها با توجه به تسریع کاهش هزینه در شرایط رکود فروش، کاهش دهد [۱۷]. این مطالعه به غنای بیشتر ادبیات و مطالعات مربوط به اجتناب مالیاتی و ارتباط آن با تصمیمات تخصیص منابع و شناخت هزینه مدیران و چسبندگی هزینه ها کمک میکند. بررسی نقش اجتناب مالیاتی و ارتباط آن با تصمیمات حاکمیتی شرکت که تحت عنوان رفتار نامتقارن هزینه مطرح می شود ضروری به نظر می رسد [۱۲] و [۱۸]. این پژوهش درک محققان و حسابداران و مدیران را در مورد تاثیر اجتناب مالیاتی بر تصمیمات مدیران در خصوص تنظیم دارایی ها و هزینه ها را بهبود و گسترش می بخشد. لذا تحقیق حاضر در پی پاسخ گویی به این سؤال است که آیا اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد؟ و اثر تعدیلی استراتژی شرکت بر روی متغیر های فوق به چه شکل می باشد؟

مطالعات موجود ارتباط بین اجتناب مالیاتی و ثروت سهامداران و همچنین آثار یا نقش استراتژی مالیاتی و ریسک های آن روی ساختار سرمایه، هزینه سرمایه و هزینه بدهی را مورد بررسی قرار داده اند، حتی در مطالعات اخیر به تاثیر برنامه ریزی مالیاتی تهاجمی بر شفافیت محیط اطلاعاتی و ارتباط آن با گزارشگری مالی تهاجمی نیز پرداخت شده است. این طور به نظر می رسد که عمده تمرکز مطالعات و پژوهش های موجود به ارتباط میان اجتناب مالیاتی و سرمایه گذاران و اعتباردهندگان متمرکز بوده است ولی در این تحقیق ما ارتباط میان اجتناب مالیاتی و هزینه های چسبنده را بررسی کرده ایم. در این پژوهش ارتباط میان اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه ها (رفتار نامتقارن هزینه) و همچنین جهت ارتباط آن اثبات شده است و سعی شده است تا با گردآوری و تجزیه و تحلیل نتایج این تحقیق با مطالعات قبلی درک و دانش پژوهشگران حسابداری را در این خصوص گسترش دهیم.

هدف این مقاله آن است که نشان دهد که اجتناب مالیاتی چه تاثیری می تواند بر چسبندگی هزینه ها بگذارد؛ همچنین پاسخ دهی به این سوال است که آیا استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه تاثیر می گذارد یا نه؟ انتظار بر این است که نتایج این پژوهش بتواند دستاورد و ارزش افزوده علمی به شرح زیر داشته باشد.

اول این که نتایج این مقاله می تواند موجب بسط مبانی نظری متون مرتبط با سرمایه گذاری و نظام راهبری گردد. دوم این که نتایج پژوهش نشان خواهد داد که اجتناب مالیاتی چه تاثیری میتواند بر چسبندگی هزینه ها بگذارد و همچنین آیا استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط آن ها تاثیر می گذارد یا نه؟ این موضوع به عنوان یک دستاورد علمی می تواند اطلاعات سودمندی را در اختیار مدیران و سرمایه گذاران باقوه و بالفعل قرار دهد. سوم این که نتایج پژوهش می تواند ایده های جدیدی برای انجام پژوهش های جدید در نظام راهبری و سرمایه گذاری، پیشنهاد نماید.

پیشینه پژوهش

با توجه به مسئله نمایندگی، سهامداران ریسک خنثی انتظار دارند که مدیران به نمایندگی از آن‌ها روی حداکثرسازی تمرکز نمایند که شامل فرصت‌هایی برای کاهش بدهی مالیاتی می‌شود، طوری که منافع اضافی آن بیشتر از مخارج اضافی آن باشد. بنابراین، مدیران برای استراتژی‌هایی که روی درآمد مالیاتی و مالی شرکت یعنی، استراتژی‌هایی که هزینه مالیاتی در صورت‌های مالی را کاهش می‌دهد، و همچنین استراتژی‌هایی که مالیات‌های نقدی را کاهش می‌دهد، یعنی استراتژی‌هایی که در پرداخت‌های مالیات بر درآمد تفاوت ایجاد می‌کند، ارزش زیادی قائل هستند. اکثر شرکت‌ها برای افزایش سطح اجتناب از مالیات و یا به عبارتی دیگر کاهش مالیات، درون قوانین مالیاتی از طریق انتقال درآمد به یک حوزه با مالیات کم و قیمت‌گذاری انتقالی عمل می‌کنند.

چسبندگی هزینه‌ها نتیجه‌ی تصمیم‌های کارای مدیران است. مطابق استدلال اندرسون و همکاران، چسبندگی هزینه‌ها به این علت رخ می‌دهد که مدیران، منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را به طور موثر تعدیل می‌کنند. در دوره‌های کاهش فروش، چنانچه مدیران این کاهش را موقتی پیش‌بینی کرده و انتظار بازگشت فروش به سطح قبلی را داشته باشند، منابع و هزینه‌ها را متناسب با کاهش فروش کاهش نمی‌دهند. بلکه با وجود آن‌که وقوع هزینه‌های اضافی در دوره‌های کاهش فروش، به کاهش سود دوره جاری منجر می‌شود، می‌تواند موجب کاهش هزینه‌ها و افزایش سود در بلندمدت شود. همچنین، اگر مدیران منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را متناسب با کاهش فروش، کاهش دهند، تحصیل و آماده‌سازی مجدد منابع در آینده، نیازمند زمان بوده و فرصت‌های توسعه فروش را از دست می‌دهند. زیرا نمی‌توانند منابع لازم را برای گسترش فروش با سرعت کافی بکار گیرند. به این ویژگی هزینه‌ها، چسبندگی هزینه‌ها گفته می‌شود. به بیان دیگر، چسبندگی هزینه‌ها به این معنی است که تغییر در هزینه‌ها طی سال، در دوره‌های کاهش فروش نسبت به دوره‌های افزایش فروش، رشد کمتری داشته باشند.

اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، در پژوهشی به بررسی رفتار هزینه‌های توزیع، فروش، اداری و عمومی در بین ۷۶۲۹ شرکت آمریکایی در طول بیش از ۲۰ سال پرداختند. یافته‌های پژوهش مذکور نشان داد که به طور میانگین، با افزایش یک درصدی در فروش، هزینه‌های توزیع، فروش، اداری و عمومی ۰.۵۵ درصد افزایش می‌یابد، در حالیکه با کاهش یک درصدی فروش، کاهش ۰.۳۵ درصدی در هزینه‌ها پدید می‌آید [۱۰].

بالاکریشنان و همکاران^۱ (۲۰۱۲)، به این موضوع پرداختند که آیا رویه‌های جسورانه مالیاتی، شفافیت شرکت را کاهش می‌دهد یا خیر. این محققان از معیار عدم تقارن اطلاعاتی، کیفیت سود و خطای پیش‌بینی تحلیل‌گران به عنوان معیار شفافیت شرکت استفاده کردند. نتایج تحقیق نشان داد که استراتژی

^۱ Balakrishnan

جسورانه مالیاتی شفافیت شرکت را کاهش می دهد. همچنین مدیران در شرکت های با رویه های جسورانه مالیاتی تلاش می کنند مساله شفافیت را با افشای مالیاتی کاهش دهند. بنکر و همکاران (۲۰۱۳) در پژوهش خود تاثیر افزایش فروش دوره های قبل را بر شدت چسبندگی هزینه ها مورد آزمون قرار دادند. آنها به این نتیجه دست یافتند که افزایش درآمد فروش در دوره های قبل باعث افزایش شدت چسبندگی در هزینه های عمومی، اداری و فروش و بهاب تمام شده کالای فروش رفته دوره جاری خواهد شد [۱۳].

چن^۱ و همکاران (۲۰۱۴) به بررسی رابطه بین مساله نمایندگی، حاکمیت شرکتی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش پرداختند. پژوهش آنها در دو بخش مورد بررسی قرار گرفته است. در بخش اول نقش مشکل نمایندگی بر رفتار نامتقارن هزینه های اداری و فروش مورد بررسی قرار گرفته و در بخش دوم نقش حاکمیت شرکتی بر رفتار نامتقارن هزینه های اداری و فروش مورد بررسی قرار گرفته است. دوره تحقیق از سال ۱۹۹۶ تا سال ۲۰۰۵ است. نتایج تحقیق آنها نشان داد که بین مشکل نمایندگی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری و فروش رابطه وجود دارد و حاکمیت شرکتی قوی یا ضعیف می تواند بر رابطه بین مشکل نمایندگی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری و فروش تاثیر داشته باشد [۱۵].

نهندی و احمدلو (۱۳۹۴) به بررسی رابطه بین مکانیزم های حاکمیت شرکتی و اعتبار سودهای گزارش شده پرداختند. بر اساس نتایج پژوهش حاضر که بر اساس اطلاعات شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، برای دوره ۵ ساله از سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ انجام شده است، نشان داد که زمانیکه مدیران به فروش در آینده خوش بین هستند، شدت چسبندگی هزینه ها افزایش می یابد [۳].

پورحیدری و نمازی (۱۳۹۲)، با استفاده از نمونه ای متشکل از ۷۵ شرکت در سال های ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۹ به شناسایی و تبیین عوامل مؤثر بر مدیریت مالیات پرداختند. نتایج تحقیق حاکی از آن است که از بین ویژگی های خاص شرکت، اندازه شرکت به طور منفی نرخ مؤثر مالیاتی را تحت تاثیر قرار میدهد. همچنین بین نسبت بدهی، شدت سرمایه گذاری در موجودی کالا و شدت سرمایه گذاری در دارایی ثابت با نرخ مؤثر مالیاتی رابطه ای مثبت و معنادار وجود ندارد. همچنین نتایج تحقیق گواه این بود که مالکیت نهادی به طور منفی نرخ مؤثر مالیاتی شرکت ها را تحت تاثیر قرار میدهد [۴].

فرضیه های پژوهش

۱. اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد.
۲. استراتژی تجاری بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه تاثیر می گذارد.

روش پژوهش

روش تحقیق حاضر با توجه به هدف کاربردی بوده و نتایج حاصل از آن می تواند برای طیف گسترده ای شامل مدیران شرکت ها، سهامداران، سرمایه گذاران، اعتبار دهندگان، محققان و تعیین کنندگان

¹ Chen

استانداردها مفید باشد؛ هم چنین پژوهش حاضر یک تحقیق علی پس رویدادی (گذشته نگر) به شمار می آید.

جامعه آماری و نمونه پژوهش

جامعه آماری این پژوهش شامل شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در قلمرو زمانی ابتدای سال ۱۳۸۹ تا پایان سال ۱۳۹۴ می باشد.

در این پژوهش؛ از روش حذف سیستماتیک استفاده شده است. بدین منظور کلیه شرکت هایی جامعه آماری که دارای شرایط زیر بودند به عنوان نمونه انتخاب و بقیه حذف می گردند: محدودیت های انتخاب نمونه به شرح زیر اعمال شده اند:

اعمال محدودیت ها برای انتخاب نمونه

تعداد	شرح
۵۴۰	تعداد شرکت های جامعه آماری تا پایان سال ۱۳۹۴
(۲۵۴)	شرکتهای سرمایه گذاری، بانکها، واسطه گری مالی، بیمه ها، هلدینگها و لیزینگها
(۸۰)	شرکتهایی که پایان سال مالی آنها منتهی به ۲۹ اسفند ماه نیست
(۵۵)	شرکتهایی که تغییر دوره مالی یا وقفه معاملاتی داشتند
(۲۰)	شرکتهایی که اطلاعات آنها در دسترس نیست
(۴۱)	شرکتهای حذف شده در نمونه آماری پژوهش
۹۰	شرکتهای باقیمانده در نمونه آماری پژوهش

متغیرهای پژوهش

متغیرهای این پژوهش شامل متغیرهای مستقل، وابسته، تعدیل گر و کنترل کننده می باشد: **متغیر مستقل:** اجتناب از پرداخت مالیات، به نحوی که مودی مالیات با کمک گرفتن از مشاورین مالیاتی، یا بعضاً مطالعه قوانین مالیاتی راههای واقعی را بدست می آورد، که از مقررات و ضوابط قانونی برای عدم پرداخت از مالیات واقعی استفاده کند. در این پژوهش اجتناب مالیاتی به عنوان متغیرمستقل در نظر گرفته شده است.

نماینده سنجش فعالیت های اجتناب از مالیات می باشد که از تفاوت بین سود قبل از مالیات شرکت و سود مشمول مالیات بدست می آید. به منظور از بین بردن اثر مقیاس، بر دارایی های اول دوره تقسیم گردیده است. در پژوهش های صورت گرفته پیرامون اجتناب از پرداخت مالیات از معیارهای متفاوتی برای سنجش اجتناب مالیاتی استفاده شده است. در این تحقیق به پیروی از کارپلسکو^۱ (۲۰۰۴) و دسای و

^۱ Karplesco

دارماپالا^۱ (۲۰۰۶، ۲۰۰۹) از تفاوت بین سود حسابداری (سود قبل از مالیات) و سود مشمول مالیات به عنوان معیار اجتناب از پرداخت مالیات استفاده شده است. سود مشمول مالیات از طریق تقسیم هزینه مالیات بر نرخ مالیات قانونی محاسبه شده است. هانلون^۲ و همکاران (۲۰۰۵) و دسای و همکاران (۲۰۰۶) اظهار کردند که استفاده از سود مشمول مالیات برآوردی، معیاری مناسب تر از سود مشمول مالیات واقعی است، به این دلیل که بازار فقط از اطلاعات عمومی موجود برای ارزیابی قیمت سهام استفاده می کند. قوانین و مقررات مالیاتی، انواع درآمدهای مشمول مالیات یا معاف از مالیات را تعریف می کند. برای یک واحد تجاری ممکن است درآمدهایی ارائه کند که متفاوت از درآمدهای گزارش شده برای مقاصد مالیاتی است. در ایران معافیت های موضوع مواد ۱۳۲ تا ۱۴۵ قانون مالیات های مستقیم از جمله معافیت هایی است که موجب تفاوت دائمی بین سود حسابداری و مشمول مالیات می شود. برای نمونه طبق ماده ۱۴۱، ۱۰۰ درصد حاصل از صادرات کالاهای صنعتی و یا طبق ماده ۱۴۵، سود حاصل از سپرده های بانکی از مالیات معاف می باشد. این مواد مربوط به درآمدهاست. در مورد هزینه های قابل پذیرش در ماده ۱۴۸، هزینه های مازاد بر معافیت های تعیین شده از این دست است [۲۲].

$$BTD_{i,t} = \frac{\text{سود مالیاتی} - \text{سود قبل از مالیات}}{\text{کل دارایی ها}}$$

برای محاسبه نرخ قانونی مالیات شرکت، با توجه به ماده ۶ قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی که در سال ۱۳۸۸ تصویب و در سال ۱۳۸۹ دستورالعمل مربوطه تصویب و ابلاغ گردید، اقدام به تعیین نرخ مالیات می شود. بدین صورت که نرخ مالیاتی شرکت ها تا قبل از سال ۱۳۸۸ با نرخ ۲۲٫۵ درصد (۱۰ درصد معافیت مالیاتی شرکت های بورسی، موضوع ماده ۱۴۳ قانون مالیات های مستقیم) و از سال ۱۳۸۹ به بعد چنانچه سهام شناور شرکت حداقل ۲۰ درصد بوده باشد، با نرخ ۲۰ درصد و در غیر این صورت با نرخ ۲۲٫۵ درصد تعیین گردیده است (مهرانی، ۱۳۹۲). در این با توجه به این که تعداد خیلی اندکی از شرکت ها سهام شناور دارند کل نرخ های قانونی مالیات ۲۲٫۵ درصد تعیین گردیده است [۱۹].

یکی از مسائل پیچیده در مبحث مالیات و گزارشگری مالیات این است که اصولاً سود حسابداری گزارش شده در صورت سود (زیان) شرکت ها با سود مشمول مالیات با قوانین مالیاتی متفاوت است. به دلیل وجود اختلاف بین استانداردهای حسابداری و قوانین و مقررات مالیاتی و عدم پذیرش مالیات اعلام شده از سوی مقامات مالیاتی، مبلغ سود قبل از مالیات (سود حسابداری) از مبلغ درآمد مشمول مالیات (سود مالیاتی) متفاوت می باشد. این تفاوت ها می تواند ناشی از تفاوت دیدگاه تدوین کنندگان استانداردهای حسابداری و قوانین مالیاتی باشد [۲].

¹ Desai, Darmapala

² Hanlon

متغیر وابسته: مبحث چسبندگی هزینه ها برای نخستین بار توسط اندرسون^۱ همکاران (۲۰۰۳) مطرح شد. چسبندگی هزینه ها یکی از انواع رفتار هزینه به شمار می رود و حاکی از میزان و نحوه ی تغییرات هزینه ها طی یک دوره نسبت به تغییرات درآمدها در آن دوره می باشد. اندرسون و همکاران برای سنجش چسبندگی هزینه ها از یک مدل رگرسیون مجازی به شرح زیر استفاده نمودند:

$$\ln\left(\frac{SGA_t}{SGA_{t-1}}\right) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\frac{Sales_t}{Sales_{t-1}}\right) + \alpha_2 D_2 + \alpha_3 D_3 * \ln\left(\frac{Sales_t}{Sales_{t-1}}\right) + \varepsilon$$

در این مدل، SGA_t هزینه های فروش، اداری و عمومی در سال جاری؛ SGA_{t-1} هزینه های فروش، اداری و عمومی در سال قبل؛ $Sales_t$ جمع درآمدهای فروش در سال جاری و $Sales_{t-1}$ جمع درآمدهای فروش در سال قبل است. همچنین $\frac{SGA_t}{SGA_{t-1}}$ بیانگر نسبت هزینه های سال جاری به هزینه های سال قبل و $\frac{Sales_t}{Sales_{t-1}}$ بیانگر نسبت درآمدهای فروش سال جاری به درآمدهای فروش سال قبل می باشد. به منظور همقواره شدن داده ها، از نسبت های مزبور لگاریتم در پایه طبیعی گرفته شده است. این نسبت ها نشان دهنده تغییرات متغیر سال جاری نسبت به سال قبل می باشند. چنانچه، هزینه های (یا درآمدهای) سال جاری نسبت به سال قبل کاهش یافته باشد حاصل نسبت ها کمتر از عدد ۱ و در غیر این صورت بالاتر از عدد ۱ خواهند بود.

متغیر مجازی یا ساختگی مدل D_t است که دارای دو ارزش ۰ و ۱ می باشد. این متغیر زمانی که درآمدهای فروش سال جاری نسبت به سال قبل کاهش یافته باشد (یعنی دوره های کاهش فروش) عدد ۱ و در صورتی که درآمدهای فروش سال جاری نسبت به سال قبل افزایش یافته باشد (یعنی دوره های رشد فروش) عدد ۰ اختیار می کند.

مطابق مدل بالا، در دوره های رشد فروش متغیر مجازی صفر خواهد بود ($D_t = 0$) و فقط پارامتر α_1 در مدل غیر صفر می باشد. یعنی، مدل مورد نظر به صورت $\ln\left(\frac{SGA_t}{SGA_{t-1}}\right) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\frac{Sales_t}{Sales_{t-1}}\right) + \varepsilon$ خواهد بود. در این مدل، α_1 بیانگر واکنش تغییرات هزینه ها نسبت به تغییرات فروش است و در دوره های رشد فروش نشان دهنده ی درصد افزایش در هزینه ها به ازای ۱٪ افزایش در درآمدها است. همچنین، در دوره های کاهش فروش متغیر مجازی یک بوده ($D_t = 1$) و در نتیجه، هر سه پارامتر α_1 ، α_2 و α_3 غیر صفر خواهند بود. به بیان دیگر، مدل مورد نظر به صورت $\ln\left(\frac{SGA_t}{SGA_{t-1}}\right) = (\alpha_0 + \alpha_2) + (\alpha_1 + \alpha_3) \ln\left(\frac{Sales_t}{Sales_{t-1}}\right) + \varepsilon$ خواهد بود. در این مدل، یعنی در دوره های کاهش فروش، جمع ضرایب α_1 و α_3 نشان دهنده درصد افزایش در هزینه ها به ازای ۱٪ کاهش در درآمدهاست. برای تشخیص چسبندگی هزینه ها فرض های زیر مورد آزمون قرار می گیرد.

$$H_0: \text{هزینه ها دارای چسبندگی نیست} (\alpha_3 + \alpha_1 > \alpha_1) \text{ یا } (\alpha_3 > 0)$$

¹ Anderson

H_1 : هزینه‌ها دارای چسبندگی است ($\alpha_1 + \alpha_3 < 0$) یا ($\alpha_3 < 0$)

در صورتی که نتایج تخمین مدل نشان دهنده رابطه $\alpha_3 < 0$ باشد، فرض صفر این آزمون رد می‌شود و می‌توان ادعا کرد که هزینه‌ها دارای چسبندگی است. به بیان دیگر، اگر هزینه‌های اداری، عمومی و فروش چسبنده باشد انتظار می‌رود درصد افزایش در هزینه‌ها در دوره‌های افزایش درآمد بیشتر از درصد کاهش هزینه‌ها در دوره‌های کاهش درآمد باشد و $\alpha_1 > 0$ و $\alpha_3 < 0$ برقرار خواهد بود [۱۴] و [۱۳].

متغیر تعدیل‌کننده: استراتژی تجاری شرکت تأثیر قابل توجهی بر روی تصمیمات حاکمیتی شرکت می‌گذارد. ادبیات موجود، آثار استراتژی تجاری را بر روی اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه‌ها تایید کرده‌اند. هیگینز (۲۰۱۵) دریافت که شرکت‌هایی که استراتژی مدیریت و حداقل کردن هزینه‌ها را پی می‌گیرند (defenders) سطح بیشتری از اجتناب مالیاتی را نسبت به شرکت‌های با استراتژی نوآرور که به دنبال محصولات و بازارهای جدید هستند (prospectors)، نشان می‌دهند. آن‌ها ادعا می‌کنند که شرکت‌های نوآرور و ریسک‌پذیر، فرصت‌های بیشتری برای برنامه‌ریزی مالیاتی دارند و دلیل آن را میتوان در پیگیری بیشتر این شرکت‌ها در جهت تولید محصولات جدید و بازارهای متنوع جستجو نمود. علاوه بر این تحقیقات نشان می‌دهد که نوآوران (ریسک‌پذیر) نسبت به محافظه‌کاران (ریسک‌گریز) تمایل بیشتری برای اجرای پروژه‌های با ریسک بالا دارند و اجتناب مالیاتی به مراتب بیشتری انجام می‌دهند که با افزایش تردید و عدم قطعیت در مورد جریان نقد آتی برای آنان میشود. در ضمن، بنکر، فلشر و ژانگ اثبات کرده‌اند که نوآوران به دلیل دنبال کردن کردن سیاست تولید محصولات و تکنولوژی‌های جدید و راه یافتن به بازارهای جدید، روی منابع به خصوصی سرمایه‌گذاری کلانی انجام می‌دهند که کاهش دادن و یا توقف آن در موقع رکود فروش سخت و گاهی ناممکن میشود؛ ولی محافظه‌کاران به دلیل تمرکز روی فرآیند عملیاتی و اجرای مناسب کارها و عدم ایجاد زیرساخت‌های کلان، انعطاف‌پذیری بالایی داشته و در موقع رکود فروش به راحتی میتوانند هزینه‌هایشان را کاهش دهند. نوآوران: شرکت‌هایی هستند که استراتژی آنها تولید محصولات و تکنولوژی‌های جدید و پیش روی در بازارهای مختلف جهانی است.

محافظه‌کاران: هدف یا استراتژی این دسته، مدیریت هزینه‌ها به گونه‌ای است که با کمترین هزینه بیشترین نتایج را کسب کنند و همچنین حفظ مشتریان فعلی از اولویت‌های آنان میباشد. **تحلیل گران:** یا توجه به تحلیلی که دارند با توجه به شرایط از هر دو روش یا استراتژی مذکور استفاده مینمایند.

از ۶ متغیر برای دسته بندی شرکت‌ها استفاده کرده ایم:

۱. نسبت هزینه‌های تحقیق و توسعه به فروش
۲. نسبت کارکنان به فروش
۳. مقیاس رشد فروش
۴. نسبت هزینه‌های اداری، فروش و عمومی به فروش

۵. درصد تغییرات تعداد کارکنان

۶. شدت سرمایه محاسبه شده توسط کل دارایی و به عنوان خالص اموال، تجهیزات و ماشین آلات همه متغیرها با استفاده از میانگین گردش مربوط به ۵ سال گذشته محاسبه میشوند. ما هر یک از شش متغیر را به پنج چندک طبقه بندی میکنیم به شکلی که معرف سال _صنعت باشند. مشاهدات بالاترین چندک، امتیاز ۵ را کسب میکند و به این ترتیب چندک های پایین تر امتیازات کمتری کسب میکنند. به طوری که مشاهدات پایین ترین چندک امتیاز ۱ را به خود اختصاص میدهد. به این ترتیب برای هر شرکت-سال، ما امتیازهای چندک ها را با متغیرها ضرب میکنیم تا امتیاز استراتژی تجاری بدست آید. بنابراین حداکثر امتیازی که یک شرکت میتواند کسب کند ۳۰ میباشد و حداقل آن ۶ است. اگر امتیاز تجاری شرکت بین ۲۴ تا ۳۰ باشد شرکت جزو نوآوران است و اگر این امتیاز بین ۶ تا ۱۲ باشد جزو محافظه کاران میباشد و شرکت های که امتیاز کسب شده آنان از ۱۳ تا ۲۳ میباشد، شرکت های تحلیل گر هستند که در اینجا گروه کنترلی محسوب میشوند [۲۰].

متغیرهای کنترلی:

اندازه شرکت (Size)

اندازه یک شرکت تعیین کننده حجم و گستردگی فعالیت یک شرکت است و به عنوان یک متغیر کنترلی برای چشم انداز شرکت و درآمدها و هزینه های آن مورد استفاده قرار می گیرد. اندازه شرکت تعداد کارکنان و حجم دارایی های شرکت را تحت تاثیر قرار می دهد و از آن جهت به طور غیر مستقیم در چسبندگی هزینه نقش دارد. لگاریتم طبیعی مجموع ارزش دفتری دارایی های شرکت در پایان دوره مالی است [۱۲].

$$Size_{i,t} = \ln(assets_{i,t})$$

بازده دارایی (ROA)

بازده دارایی حاکی از توانایی واحد تجاری در کاربرد تمام منابعی است که در اختیار آن قرار دارد. بازده دارایی شاخص نهایی برای تشخیص کفایت و کارایی مدیریت در اداره امور واحد تجاری می دانند. چنانچه بازده دارایی یک شرکت پایین باشد نیاز به استقراض بیشتر می شود که این استقراض همراه با هزینه می باشد که باعث افزایش هزینه سرمایه شرکت می شود. همچنین در صورت پایین بودن بازده علاقه مدیریت به منافع اقتصادی حاصل از اجتناب مالیاتی افزایش می یابد. در این پژوهش، بازده دارایی براساس تئوری حقوق مازاد از طریق رابطه زیر بدست می آید:

$$ROA = \frac{\text{سود پس از کسر بهره و مالیات}}{\text{کل دارایی ها}}$$

برای بدست آوردن بازده دارایی؛ سود خالص پس از مالیات از صورت نتایج عملیات و برای یافتن مقدار کل دارایی ها از صورت وضعیت مالی استفاده می شود.

رشد اقتصادی (Growth)

چون نوسانات تقاضا، تابعی از وضعیت بازار محصولات و شرایط اقتصادی است، اطلاعاتی درباره روندهای افزایشی یا کاهش می تواند بر تصمیمات مدیران درباره تعدیل منابع، تاثیرگذار باشد. برای مثال، در صورتی استمرار کاهش فروش، ارزیابی مدیران از پایداری کاهش تقاضا، قویتر می شود [۱۱]. رشد تولید ناخالص داخلی ایران که از سایت مرکز آمار ایران به نشانی www.amar.org.ir دریافت شده است.

فرصت های رشد (Q-Tobin)

بر اساس نظریه توازن ایستا، شرکت هایی که رشد آتی بیشتری دارند در مقایسه با شرکت های با رشد کم و دارایی مشهود زیاد، به استقراض کمتری روی می آورند؛ همچنین کمتر به اجتناب مالیاتی می پردازند چون به منافع اقتصادی حاصل از آن کمتر نیاز دارند. بر اساس نظریه سلسله مراتبی نیز شرکت هایی که ارزش بازار، یعنی فرصت های رشد بسیاری دارند می توانند از بدهی بیشتری به دلیل کاهش هزینه های تعدیل و ورشکستگی استفاده کنند و از این رو ممکن است بین نسبت بدهی و رشد شرکت یک رابطه منفی وجود داشته باشد (چن، ۲۰۰۴). در این پژوهش از نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری شرکت برای اندازه گیری فرصت های سرمایه گذاری استفاده می شود.

$$Q.Tobin = \frac{TD_{it} + MV_{it}}{TA_{it}}$$

TD_{it} : ارزش دفتری کل بدهی های شرکت i در پایان سال.

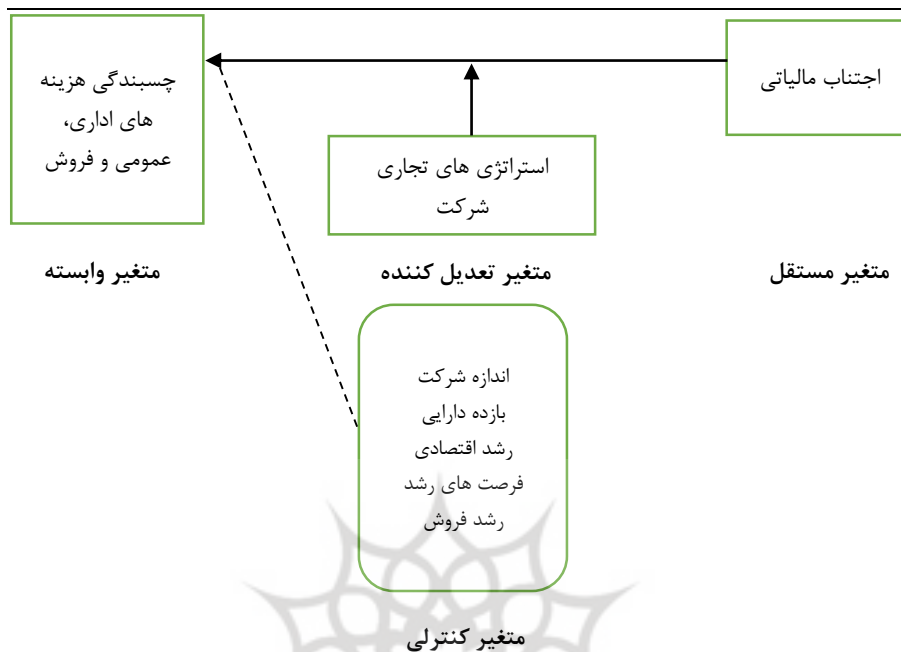
MV_{it} : ارزش بازار حقوق صاحبان سهام شرکت i در پایان سال t که برابر است با ضرب تعداد سهام منتشره شرکت در آخرین قیمت معاملاتی سهام در پایان سال t .

TA_{it} : ارزش دفتری کل دارایی های شرکت i در پایان سال t .

رشد فروش (DEC)

اگر درآمد فروش در سال t نسبت به سال قبل کاهش یابد عدد ۱ و در غیر این صورت عدد ۰ را به خود اختصاص می دهد [۲۴].

مدل مفهومی متغیرهای پژوهش به شرح زیر می باشد:



با توجه به چارچوب نظری و پژوهش های پیشین، ما در این پژوهش با استفاده از مدل رگرسیون حداقل مربعات معمولی زیر به آزمون فرضیه های تحقیق پرداخته ایم:

$$\Delta \ln SG\&A_{it} = \beta_0 + (y_1 + y_2 STRATEGY_{it} + y_3 STRATEGY_{it} \times TAXAVOID_{it} + y_4 TAXAVOID_{it} + y_5 SIZE_{it} + y_6 ROA_{it} + y_7 GROWTH_{it} + y_8 Q.TOBIN_{it}) \times \Delta \ln SALE_{it} + (y_9 + y_{10} STRATEGY_{it} + y_{11} STRATEGY_{it} \times TAXAVOID_{it} + y_{12} TAXAVOID_{it} + y_{13} SIZE_{it} + y_{14} ROA_{it} + y_{15} GROWTH_{it} + y_{16} Q.TOBIN_{it} + y_{17} SUB_{DEC_{it}}) \times DEC_{it} \times \Delta \ln SALE_{it} + u_{it}$$

$SG\&A_{it}$: هزینه های عمومی، اداری و فروش شرکت i در سال t

$Sale_{it}$: درآمد فروش شرکت i در پایان سال t

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

$SIZE_{it}$: اندازه شرکت i در سال t

ROA_{it} : بازده دارایی شرکت i در پایان سال t

$Q.TOBIN_{it}$: فرصت های رشد شرکت i در سال t

DCE_{it} : متغیر موهومی، اگر درآمد فروش در سال t نسبت به سال قبل کاهش یابد عدد ۱ و در غیر این صورت عدد ۰ را به خود اختصاص می دهد.

SUB_DEC_{it} : متغیر موهومی، اگر درآمد فروش در سال $t-1$ نسبت به سال $t-2$ کاهش یابد عدد ۱ و در غیر این صورت عدد ۰ را به خود اختصاص می دهد.

یافته های پژوهش

استراتژی تجاری شرکت که بر اساس مطالعات مایلز، اسنو و هیگینز (۲۰۱۵) برازش شده است. در ادامه هر یک از شش متغیر را به پنج چندک طبقه بندی نمودیم به شکلی که معرف سال_صنعت باشند. به طوری که مشاهدات پایین ترین چندک امتیاز ۱ را به خود اختصاص میدهد. به این ترتیب برای هر شرکت-سال، ما امتیازهای چندکها را با متغیرها ضرب میکنیم تا امتیاز استراتژی تجاری بدست آید [۲۰].

تعیین استراتژی تجاری شرکت شرکتها

عناوین	شرکت های نوآور	شرکت های محافظه کار	شرکت های تحلیل گر
بازه امتیاز	امتیاز بین ۲۴ تا ۳۰	امتیاز بین ۱۳ تا ۲۳	امتیاز بین ۶ تا ۱۲
تعداد شرکتها	۱۷	۶۹	۴

همچنین برای متغیرهای وابسته، مستقل و کنترلی، میانگین، انحراف معیار، واریانس، مینیمم و ماکزیمم محاسبه شده است.

نتایج تجزیه و تحلیل توصیفی داده های تحقیق

متغیر تحقیق	نماد	مینیمم	ماکزیمم	میانگین	انحراف معیار	واریانس
اجتناب مالیاتی	TAXAVOID	-۱/۱۰	۱۷/۵۴	۰/۱۴۴۷	۱/۱۲۸۴۸	۱/۲۷۳
تغییرات فروش $t-1$ نسبت به $t-2$	SUBDEC	-۱۱۰۵/۶۲	۵۴۱/۸۴	۲۳۱/۱۴	۶۳/۳۴	۴۰۱۲/۳۲
تغییرات فروش t نسبت به $t-1$	DECit	-۱۰۱۴/۲۱	۵۶۷/۱۳	۲۱۱/۰۳	۶۴/۶۱	۴۱۷۵/۶۳
هزینه های اداری و فروش	SG&A	۲۰۶	۳۹۶۶۵۳۵۱	۷۲۹۵۵۳/۳	۲/۷۱۹۲۴۶	۷/۳۹۴۱۲
درآمد فروش	SALE	۴۷۹۲	۹۷۲۷۸۵۲۳	۲/۳۰۴۲۶	۶/۹۸۰۰۵۶	۴/۸۷۲۱۳
استراتژی	STRATEGY	۸	۲۷/۰۰	۳/۳۴۸۵	۷/۶۱۵۹۰	۵۸/۰۰۲
اندازه	SIZE	۴/۵۶	۸/۰۱	۵/۸۵۸۴	۰/۶۷۰۹۵	۰/۴۵۰
بازده دارایی	ROA	۱/۲۱	۱۷/۸۸	۰/۱۹۶۱	۱/۱۲۳۶۶	۱/۲۶۳
کیوتوبین	QTOBIN	۸/۱۱۱۰	۵۱۶۰۲۶۱	۱/۹۶	۷/۴۰	۵/۴۸
رشد اقتصادی	GROWTH	-۶/۸۰	۵/۸۰	۰/۶۸۳۳	۴/۰۷۹۹۰	۱۶/۶۴۶

تکنیک های آماری که در هر تحقیق مورد استفاده قرار می گیرد بنا به ضرورت تحقیق و در جهت اثبات یا رد فرضیات تحقیق می باشد. از آنجا که تمامی فرضیات تحقیق حاضر مشابه هم هستند، از تکنیک آماری رگرسیون پولد جهت آزمون فرضیات استفاده گردیده است. به طور کلی هدف هر آزمون فرض آماری، تعیین این موضوع است که با توجه به اطلاعات به دست آمده آیا حدسی که درباره خصوصیت جامعه زده شده به طور قوی تأیید می شود، این حدس بنا بر هدف تحقیق نوعاً شامل ادعایی درباره مقدار یک پارامتر جامعه است. در واقع هر حکمی درباره جامعه را یک فرض آماری می نامند که قابل قبول بودن آن باید بر مبنای اطلاعات حاصل از نمونه گیری از جامعه بررسی شود (سرمد و دیگران، ۱۳۸۸). نتایج آزمون فرضیات تحقیق به صورت زیر می باشد.

آزمون فرضیه اول

فرضیه اول بیان می دارد: اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد.

مدل مورد بررسی در این فرضیه به صورت زیر می باشد.

$$\Delta \ln SG\&A_{it} = \beta_0 + (y_1 + y_2 TAXAVOID_{it} + y_3 SIZE_{it} + y_4 ROA_{it} + y_5 GROWTH_{it} + y_6 Q.TOBIN_{it}) \times \Delta \ln SALE_{it} + (y_7 + y_8 TAXAVOID_{it} + y_9 SIZE_{it} + y_{10} ROA_{it} + y_{11} GROWTH_{it} + y_{12} Q.TOBIN_{it} + y_{13} SUB-DEC_{it}) \times DEC_{it} \times \Delta \ln SALE_{it} + u_{it}$$

در همین راستا با توجه به مبانی نظری مطرح شده الگویی متشکل از یک سری متغیر مستقل تدوین شد. قبل از برآزش الگو، آزمون تشخیصی F لیمر برای انتخاب از بین الگوهای داده های تلفیقی یا الگوی داده های تابلویی با اثرات ثابت با استفاده از نرم افزار Eviews می گردد که در ادامه نتایج کلی آزمون فوق در جدول زیر ارائه می گردد.

نتایج آزمون فرضیه اول

نام متغیر	ضرایب	آماره t	سطح معنی داری
C	۰/۲۵۳۷۲۱	۱/۴۶۷۷۷۱	۰/۰۰۰۰
TAXAVOID*ΔLNSALEIT	۰/۲۸۱۶۰۸	۰/۴۸۳۶۴۵	۰/۰۰۰۰
SIZEIT*ΔLNSALEIT	-۰/۰۵۳۷۶۷	-۰/۸۰۴۹۰۸	۰/۰۰۰۳
ROAIT*ΔLNSALEIT	۰/۰۰۰۲۳۵	۱/۴۵۵۳۱۳	۰/۰۰۰۰
GROWTHIT*ΔLNSALEIT	۰/۰۵۰۱۸۳	۰/۶۷۶۷۶۸	۰/۰۰۰۰
QTOBINIT*ΔLNSALEIT	-۰/۰۰۱۴۶۰	-۱/۵۶۵۰۶۸	۰/۰۰۰۳
TAXAVOID*DECIT*ΔLNSALEIT	۱/۴۸۸۴۴۰	۱/۴۸۶۲۴۲	۰/۰۰۰۰
SIZEIT*DECIT*ΔLNSALEIT	۰/۰۶۷۳۳۵	۰/۴۷۷۷۰۸	۰/۰۰۰۱
ROAIT*DECIT*ΔLNSALEIT	۷/۵۰۰۵	۰/۱۰۴۰۶۹	۰/۹۱۷۲
GROWTHIT*DECIT*ΔLNSALEIT	-۰/۰۸۶۸۲۷	۰/۶۲۸۰۲۷	۰/۰۰۰۳
QTOBINIT*DECIT*ΔLNSALEIT	-۰/۰۰۰۱۵۰	-۰/۰۳۶۵۸۲	۰/۰۰۰۰
SUBDECIT*DECIT*ΔLNSALEIT	-۱/۱۸۹۲۱۴	-۱/۷۷۹۸۰۶	۰/۰۰۰۰

۰/۰۶۳۳۱۲	R Squar	ضریب تعیین
۰/۰۳۸۷۶۳	Adjusted R Square	ضریب تعیین تعدیل شده
۲/۱۶۳۵۷۳	Dorbin-Watson	دوربین واتسون
۰/۰۰۲۷۴۴	۲/۶۴۶۰۲۶	آماره F
۰/۰۰۰ sig.	۲/۶۴۴۱۹۸	ناهمسانی واریانس
۰/۰۰۰ Sig	۲/۸۲۰۰۱۹	آماره H- hausman
۰/۰۰۰ sig.	۶/۲۴۶۷۹۳	آماره F-limer

با توجه به نتایج آزمون فرضیه اصلی اول که در جدول (۴-۶) ارائه شده است، سطح معناداری آماره Flimer (۰/۰۰۰) کمتر از سطح خطای مورد پذیرش (۵ درصد) بوده، بنابراین روش داده های پانلی نسبت به روش داده های پولد ارجحیت دارد. همچنین با توجه به اینکه سطح معناداری آماره H- hausman (۰/۰۰۰) کمتر از سطح خطای مورد پذیرش (۵ درصد) بوده، بنابراین روش رگرسیون با اثرات ثابت نسبت به روش رگرسیون با اثرات تصادفی ارجحیت دارد. همچنین با توجه به اینکه سطح معناداری آماره F- white (۰/۰۰۰) بوده، این موضوع بیانگر این است که رگرسیون دارای ناهمسانی واریانس می باشد. بنابراین پس از رفع مشکل ناهمسانی واریانس رگرسیون پردازش شده است. همچنین چنانچه مشاهده می شود میزان دوربین واتسن مابین ۱/۵ و ۲/۵ می باشد (۲/۱۶) بنابراین می توان بیان داشت که بین متغیرها مشکل خود همبستگی وجود ندارد در مرحله بعد با توجه به اینکه آماره F (۰/۰۰۰) دارای سطح معناداری زیر (۵ درصد) می باشد، بنابراین رگرسیون قدرت تبیین دارد. همچنین چون سطح معناداری اجتناب مالیاتی ضریب درآمد فروش در سال t نسبت به سال قبل ضریب تغییرات فروش (متغیرهای مستقل) کمتر از ۵ درصد می باشد، بنابراین می توان گفت که اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد.

آزمون فرضیه دوم

فرضیه ۲ بیان می دارد: استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد. مدل مورد بررسی در این فرضیه به صورت زیر می باشد.

$$\Delta \ln SG\&A_{it} = \beta_0 + (y_1 + y_2 STRATEGY_{it} + y_3 STRATEGY_{it} \times TAXAVOID_{it} + y_4 TAXAVOID_{it} + y_5 SIZE_{it} + y_6 ROA_{it} + y_7 GROWTH_{it} + y_8 Q.TOBIN_{it}) \times \Delta \ln SALE_{it} + (y_9 + y_{10} STRATEGY_{it} + y_{11} STRATEGY_{it} \times TAXAVOID_{it} + y_{12} TAXAVOID_{it} + y_{13} SIZE_{it} + y_{14} ROA_{it} + y_{15} GROWTH_{it} + y_{16} Q.TOBIN_{it} + y_{17} SUB-DEC_{it}) \times DEC_{it} \times \Delta \ln SALE_{it} + \epsilon_{it}$$

در همین راستا با توجه به مبانی نظری مطرح شده الگویی متشکل از یک سری متغیر مستقل تدوین شد. قبل از برازش الگو، آزمون تشخیصی F لیمر برای انتخاب از بین الگوهای داده های تلفیقی یا الگوی داده های تابلویی با اثرات ثابت با استفاده از نرم افزار Eviews می گردد که در ادامه نتایج کلی آزمون فوق در جدول زیر ارائه می گردد.

$$\Delta \ln SALE_{it}$$

نتایج آزمون فرضیه دوم

سطح معنی داری	آماره t	ضرایب	نام متغیر
۰/۰۰۱۴	۱/۹۲۱۱۷۵	۰/۳۹۷۵۰۱	C
۰/۰۰۰۰	۱/۳۱۷۶۰۸	۰/۰۳۷۰۳۹	STRATEGYIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	-۱/۶۰۲۲۰۳	-۰/۴۹۱۳۲۴	STRATEGYIT*TAXAVOID*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	۰/۷۴۱۱۴۳	۰/۵۲۵۹۴۷	TAXAVOID*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۱۵	-۱/۶۶۹۷۶۶	-۰/۱۴۶۰۶۵	SIZEIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	۱/۶۸۶۹۹۰	۰۰۰۳۳۳,۰	ROAIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	۰/۹۳۵۶۶۳	۰/۰۹۴۶۷۵	GROWTHIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۷۵۴	-۱/۷۹۷۷۸۷	-۰/۰۰۲۰۵۰	QTOBINIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	-۰/۷۴۲۹۲۲	-۰/۰۳۹۵۷۵	STRATEGYIT*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	۲/۱۴۰۰۱۲	۰/۹۸۹۹۷۷	STRATEGYIT*TAXAVOID*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	۰/۹۵۶۶۶۴	۱/۱۶۰۸۶۳	TAXAVOID*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۳	۱/۵۳۸۳۹۵	۰/۳۱۹۳۷۰	SIZEIT*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	۰/۶۸۰۱۶۸	۰/۰۰۰۶۰۷	ROAIT*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	-۰/۴۰۹۱۸۴	-۰/۰۸۰۲۰۸	GROWTHIT*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۶۰	-۰/۷۳۹۴۷۶	-۰/۰۰۳۷۱۲	QTOBINIT*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۰۰۰۰	-۱/۹۷۱۸۰۳	-۱/۷۹۲۲۰۹	SUBDECIT*DECIT*ΔLNSALEIT
۰/۱۳۴۱۰۲		R Squar	ضریب تعیین
۰/۱۲۶۹۲۳		Adjusted R Square	ضریب تعیین تعدیل شده
۲/۱۰۱۵۸۴		Dorbin-Watson	دوربین واتسون
۰/۰۰۰ Sig		۱۱/۲۸۱۱۲۷	آماره F
۰/۰۰۰ Sig		۵/۴۱۹۸۶	ناهمسانی واریانس
۰/۸۹۴۳ Sig		۸/۶۶۶۳۵۰	آماره H- hausman
۰/۰۰۰ sig.		۲/۳۲۲۰۷۸	آماره F-limer

با توجه به نتایج آزمون فرضیه ی دوم که در جدول (۴-۷) ارائه شده است، با توجه به اینکه سطح معناداری آماره F-white (۰/۰۰۰) بوده، این موضوع بیانگر این است که رگرسیون دارای ناهمسانی واریانس می باشد. بنابراین پس از رفع مشکل ناهمسانی واریانس رگرسیون برآزش شده در مرحله بعد تخمین نهایی اجرا می گردد. همچنین چون سطح معناداری اجتناب مالیاتی ضریب متغیر مجازی درآمد فروش در سال نسبت به سال قبل ضریب تغییرات فروش با نقش میانجی استراتژی تجاری کسب و کار (متغیر مستقل)

کمتر از ۵ درصد می باشد، بنابراین می توان گفت که استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد.

تحلیل یافته ها

فرضیه اول بیان می دارد: اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد. با توجه به نتایج بدست آمده چون سطح معناداری اجتناب مالیاتی ضریب در آمد فروش در سال t نسبت به سال قبل ضریب تغییرات فروش (متغیرهای مستقل) کمتر از ۵ درصد می باشد، بنابراین می توان گفت که اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد. عبارتی نتایج این پژوهش با فرض اول ما مبنی بر وجود تاثیر اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها منطبق است. به طور دقیق تر، نتایج نشان داد که فعالیتهای اجتناب مالیاتی موجب مخدوش شدن نسبت کاهش درآمد سال جاری و نسبت درآمد می شود. فرضیه ۲ بیان می دارد: استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد.

با توجه به نتایج بدست آمده چون سطح معناداری اجتناب مالیاتی ضریب متغیر مجازی درآمد فروش در سال t نسبت به سال قبل ضریب تغییرات فروش با نقش میانجی استراتژی تجاری کسب و کار (متغیر مستقل) کمتر از ۵ درصد می باشد، بنابراین می توان گفت که استراتژی تجاری شرکت بر ارتباط بین اجتناب مالیاتی و چسبندگی هزینه ها تاثیر دارد. همچنین با استناد به اینکه استراتژیها، بیشترین تاثیر را روی ابعاد فعالیتهای یک شرکت دارند، به نظر می رسد که موقعیت های استراتژیک بر تصمیمات مدیریت درباره حفظ منابع تاثیر می گذارند، که این امر در تغییرات سیستماتیک رفتار هزینه شرکت منعکس میشود.

نتیجه گیری و پیشنهاد

استراتژی تجاری شرکت نشان می دهد که چگونه شرکت در بازار انتخابی خود به رقابت می پردازد. بهترین راه برای یک شرکت به منظور دستیابی به مزیت رقابتی پایدار در بازار انتخابی خود، این است که استراتژی تجاری خود را با انبوهی از فعالیت ها، شامل سیاست های کاربردی، ساختار سازمانی و غیره تقویت کند. استراتژی هایی که توسط شرکت اتخاذ می شود به احتمال زیاد بر سطح اجتناب مالیاتی اثر دارد، زیرا استراتژی شرکت تا اندازه ای بر اساس تمایل شرکت برای مقابله با ریسک و عدم قطعیت شکل می گیرد.

تحقیقات قبلی نشان می دهد که نوسان قابل توجهی در تمایل شرکت برای اجتناب از مالیات بر درآمد وجود دارد. این نوسان نه تنها غیر قابل توضیح باقی مانده است بلکه ممکن است بسیار منحصر به فرد باشد و توسط عوامل زیاد و اثرات متقابل این عوامل تعیین شود. تحقیقات قبلی ارتباط بین اجتناب مالیاتی و تعدادی از ویژگی های شرکت را نشان می دهند (مثل فعالیت های تحقیق و توسعه، رشد، نسبت سرمایه و غیره). حساس یگانه و گل محمدی (۱۳۹۰) در پژوهشی تحت عنوان نرخ موثر مالیاتی و ویژگی های

شرکت به بیان رابطه بین نرخ موثر مالیاتی به عنوان معیاری برای اندازه گیری اجتناب مالیاتی و برخی ویژگی های شرکت مثل نسبت سودآوری، اندازه شرکت، شدت سرمایه گذاری و نسبت بدهی می پردازند. نتایج این پژوهش با فرض اول ما مبنی بر وجود تاثیر اجتناب مالیاتی بر چسبندگی هزینه ها منطبق است. به طور دقیق تر، نتایج نشان داد که فعالیتهای اجتناب مالیاتی موجب مخدوش شدن نسبت کاهش درآمد سال جاری و نسبت درآمد می شود. همچنین با استناد به اینکه استراتژیها، بیشترین تاثیر را روی ابعاد فعالیتهای یک شرکت دارند، به نظر میرسد که موقعیتهای استراتژیک بر تصمیمات مدیریت درباره حفظ منابع تاثیر می گذارند، که این امر در تغییرات سیستماتیک رفتار هزینه شرکت منعکس می شود. نتایج برخی تحقیقات نشان می دهد که ایده اصلی رفتار هزینه نامتقارن این است که هزینه ها در راستای تغییرات موجود در فعالیت فروشها در دنیای واقعی به طور خودکار افزایش یا کاهش پیدا نمی کند. بنابراین، هزینه های چسبنده می تواند متأثر از تصمیمات مدیران باشد.

به قانون گذاران مالیاتی توصیه می شود به جای تمرکز بر درآمد شرکت در سال مالی قبل، روند مالیاتی شرکت را در بلندمدت در نظر گیرند و با بررسی نوسانات موجود در فعالیت های اجتناب مالیاتی، تصمیمات موثرتری در مورد مالیات بر درآمد شرکت ها اتخاذ کنند. به سرمایه گذران توصیه می شود منابع خود را به شرکت های بزرگتر تخصیص دهند چرا که شرکت های بزرگ، مالیات کمتری را پرداخت می کنند و در نهایت سود بیشتری را بین سهامداران توزیع می کنند. به مدیران شرکت ها توصیه می شود که در تدوین و تعیین نوع استراتژی شرکت، برنامه ریزی های مالیاتی شرکت را مد نظر قرار دهند و در جهت تقویت فعالیت های مالیاتی گام بردارند تا از این طریق بتوانند با جذب منابع بیشتر به یک مزیت رقابتی پایدار در بازار دست یابند. پیشنهاد میشود حسابرسان و موسسات حسابرسی میزان مالیات پرداختی شرکتها را با در نظر گرفتن میزان چسبندگی هزینه ها و همچنین نحوه تغییر هزینه ها با آهنگ تغییر فروش و درآمد فروش نسبت به کشف هر گونه خطا یا تقلب در ارائه صورتهای مالی را کشف نمایند.

فهرست منابع

۱. ایزدی نیا، ناصر، سلطانی، علیرضا، فخارمنش، محمد، (۱۳۹۳)، "تاثیر تغییرات فروش دوره های قبل بر رفتار نامتقارن هزینه"، پژوهش های تجربی حسابداری، شماره ۱۴
۲. اربابی بهار، زهرا، رحمانی، علی، (۱۳۹۳)، "رابطه ی تفاوت مالیات تشخیصی و ابرازی با مدیریت سود"، پژوهش های تجربی حسابداری، دوره ۳، شماره ۴
۳. بادآور نهندي، یونس، احمدلو، حمزه، (۱۳۹۴)، "بررسی ارتباط بین مکانیزم های حاکمیت شرکتی و اعتبار سود های گزارش شده"، فصلنامه تحقیقات حسابداری و حسابرسی، انجمن حسابداری ایران، شماره ۳۱
۴. پورحیدری، امید، امینی نیا، میثم، فدوی، محمد حسن، (۱۳۹۳)، "بررسی تاثیر اجتناب از پرداخت مالیات بر هزینه سرمایه سهام عادی با لحاظ فرصت های رشد و مالکیت نهادی"، فصلنامه برنامه ریزی و بودجه، شماره ۱۲۶

۵. خدای پور، احمد، روستایی، شکوفه، (۱۳۹۳)، "بررسی ارتباط هموارسازی درآمد مشمول مالیات با اجتناب از مالیات و محتوای اطلاعاتی آن"، **دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت**، دوره ۳، شماره ۱۰
۶. رهنمای رودپشتی، فریدون، ولی پور، هاشم، (۱۳۹۲)، "رابطه میانگین بازده سهام و اندازه شرکت با چرخه نوسانات سود و جریان های نقدی"، **پژوهش های حسابداری مالی و حسابرسی**، شماره ۱۸
۷. زهی، نقی، خانلی، محمد، (۱۳۸۹)، "بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی"، **پژوهشنامه مالیات**؛ شماره ۵۷
۸. صفرزاده، محمد حسین، بیگ پناه، بهزاد، (۱۳۹۳)، "تاثیر چسبندگی هزینه بر برآورد محافظه کاری شرطی"، **پژوهش های تجربی حسابداری**، دوره ۴، شماره ۲
۹. نمازی، محمد، دوانی پور، ایرج، (۱۳۸۹)، "بررسی تجربی رفتار چسبنده هزینه ها در بورس اوراق بهادار تهران"، **بررسی های حسابداری و حسابرسی**، شماره ۶۲
10. Anderson, M., Banker, R., and Janakiraman, S. (2003). "Are Selling, General, and Administrative Costs „ ick ?", **Journal of accounting Research**, 41, 47-63.
11. Agrawal. K. K." Corporate Tax Planing". Vol. 1. Sixth edition. 3-11.
12. Armstrong, S,C. Blouin, L,J. Larker, F.D. (2012). "The Incentives for Tax Planing", **Journal of Accounting and Economics**. Vol. 53,pp. 391-411.
13. Balakrishnan , R ; Labro , E; soderstrom , N., (2010), "Cost structure and Sticky Cost", www.SSRN.com.
14. Banker, R; Byzalov ,D ; Ciftci ,M ; Mashruwala, R., (2014), "the moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behaviour", **Journal of management Accounting Research**; Vol 26.
15. Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., Shevlin, T., (2010). "Are Family Firm more Tax Aggressive than Non-family Firm?", **Journal of financial Economics** 20,267-292.
16. Desai, M.A., Dharmapala , D. (2009). "Corporate Tax Avoidance and Firm Value", **Review of Economics and Statistics**, 91, 537-546.
17. Hanlon, M. & S. Heitzman, (2010), "A Review of Tax Research", **Journal of Accounting and Economics**, 50.
18. Hanlon, M. & J. Slemrod (2009), "What Does Tax Aggressiveness Signal? Evidence from Stock Price Reactions to News about Tax Shelter Involvement", **Journal of Public Economics**, 93.
19. Hilton R. Managerial Accounting. New York: McGraw-Hill 1997.
20. Hasseldine, J. and Morris, G. (2013). "Corporate social responsibility and tax avoidance: A comment and reflection". **Accounting Forum**, 37, 1-14.



The Impact of Tax Avoidance on Costs Stickiness Emphasized the Role of Corporate Business Strategy

Hesam Elmi¹

M.Sc of Accounting, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran

Heydar Mohammadzadeh Salteh (PhD)²

Associate Professor of Accounting Department, Marand Branch, Islamic Azad University, Marand, Iran

(Received: 17 March 2018; Accepted: 13 June 2018)

Cost stickiness occurs when managers adjust resources related to operating activities effectively. Tax avoidance brings tax saving (extra money) for the company. The financial resource of tax avoidance effects on managerial decisions and help them to recover the expenses and also make difference on cost behavior. The main purpose of this research is to identify the impact of tax avoidance on cost stickiness with an emphasis on business strategy of company. Analysis of the hypotheses based on the sample of 90 companies listed in the Tehran Stock Exchange between the years 2010 to 2015 in the stock exchange have been obtained. The results show that the tax avoidance has significant effects on cost stickiness. In addition the results also suggest that business strategy has the impact on the relationship between tax avoidance and cost stickiness, it seems that strategic positions effects on management decisions which is about keeping resources and this object reflects on asymmetric cost behavior.

Keywords: Tax Avoidance, Cost Stickiness, Business Strategy, Asymmetric Cost Behavior.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

¹ hesabdar1992@gmail.com

² h_salteh@marandi.ac.ir © (Corresponding Author)