

Мохаммад Фавзі Шубіта

Взаємозв'язок між зростанням продажів, прибутковістю та ухиленням від сплати податків

Мета дослідження – вивчити складний взаємозв'язок між зростанням продажів, прибутковістю та стратегіями ухилення від сплати податків, що застосовуються фірмами. Грунтуючись на аналізі багатогранного набору даних, що охоплює різноманітні сфери та регіони, це дослідження аналізує, як зростання продажів впливає на підхід фірми до ухилення від сплати податків та його подальший вплив на прибутковість. Вибіркою є йорданські промислові фірми, що котируються на Амманській фондовій біржі за досліджуваний період із 2010 до 2020 року. Чотири ключові змінні, які використовувалися у наборі даних, це ухилення від сплати податків, рентабельність активів, продажі та розмір. Використаний підхід зі змішаними методами, включно із кількісним регресійним аналізом та якісним оцінюванням корпоративних податкових стратегій. Результати дослідження виявили сильний негативний взаємозв'язок між рентабельністю активів та ухиленням від сплати податків; на кожну одиницю збільшення рентабельності активів ухилення від сплати податків зменшується на 0,198 одиниці. Однак продажі не демонструють статистично значущого зв'язку з ухиленням від сплати податків. Розмір фірми є додатковим предиктором із незначно значущим прямим зв'язком з ухиленням від сплати податків ($\beta = 0,042$, $p = 0,049$). Це дослідження підкреслює центральну роль прибутковості у формуванні стратегій ухилення від сплати податків, причому великі фірми трохи більше схильні до податкового планування.

Ключові слова: зростання продажів, ухилення від сплати податків, маркетингова стратегія, прибутковість, торговельні витрати, розмір компанії, Йорданія, промисловий сектор

Класифікація JEL: H26, D22, L25, M21



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.