

ارتباط میان انتظارات مدیریت، منابع بلا استفاده، هزینه‌های تعدیل و مدیریت رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران

الهه هاشمی^۱، دکترعلی صیاد زاده^۲

۱. کارشناسی ارشد دانشگاه آزاد واحد اسلامی ملارد-دانشکده علوم انسانی

۲. استادیار دانشگاه آزاد واحد اسلامی ملارد-دانشکده علوم انسانی

نام و نشانی ایمیل نویسنده مسئول:

الهه هاشمی

e.hashmi6@gmail.com

چکیده

هدف این تحقیق بررسی ارتباط میان انتظارات مدیریت، منابع بلا استفاده، هزینه‌های تعدیل و مدیریت رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است. بدین منظور هفت فرضیه برای بررسی این موضوع تدوین و داده‌های مربوط به ۱۰۵ شرکت عضو بورس اوراق بهادار برای دوره‌ی زمانی بین سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۴ مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. الگوی رگرسیون پژوهش با استفاده از روش داده‌های تلفیقی با رویکرد داده‌های تلفیقی، بررسی و آزمون شد. نتایج نشان داد که در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پدیده چسبندگی هزینه (عدم تقارن رفتار هزینه) وجود دارد. همچنین، نتایج موید آن است که متغیرهای رشد تاریخی فروش، نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری، شدت دارایی‌ها و شدت کارکنان سبب افزایش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. از سوی دیگر، نتایج نشان داد که متغیرهای رشد تولید ناخالص داخلی، شدت سرمایه‌گذاری و شدت حقوق صاحبان سهام تاثیر معناداری بر شدت عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران ندارد.

کلیدواژه: چسبندگی هزینه، انتظارات مدیریت، منابع بلااستفاده، هزینه‌های تعدیل و عدم تقارن رفتار هزینه.

مقدمه

شناخت رفتار هزینه، یکی از مباحث مهم حسابداری بهای تمام شده و حسابداری مدیریت است. در مدل سنتی، رفتار هزینه‌ها متناسب با تغییر محرک هزینه تغییر می‌کند؛ یعنی میزان تغییر در هزینه‌ها به میزان تغییر در سطح فعالیت بستگی دارد و جهت تغییرات (افزایش و کاهش) در حجم فعالیت، تاثیری روی بزرگی تغییرات در هزینه‌ها ندارد. اما نتایج پژوهش‌های برخی از پژوهشگران (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳ و کالیجا و همکاران، ۲۰۰۶) در سال‌های اخیر بیانگر این موضوع است که میزان افزایش در هزینه‌ها هنگام افزایش در سطح فعالیت، بیشتر از میزان کاهش در هزینه‌ها هنگام کاهش در حجم فعالیت است. چنین رفتاری را «چسبندگی هزینه»^۱ می‌نامند (سجادی و همکاران، ۱۳۹۳).

افزون بر این، مطالعات انجام شده (هامبورگ و ناسو، ۲۰۱۰)، سه عامل مهم موثر در عدم تقارن در هزینه‌ها را به هنگام کاهش فروش شناسایی کردند. عامل اول مربوط به هزینه‌های ثابت است، زیرا هنگامی که بخشی از فروش کاهش می‌یابد، نسبت هزینه به درآمد به سبب اینکه هزینه‌های ثابت نسبت به تغییر حجم ثابت هستند، افزایش می‌یابد. اما، عامل‌های دوم و سوم مربوط به هزینه‌های متغیر و در ارتباط با چسبندگی هزینه است. عامل دوم مربوط به زمانی است که فروش (سطح فعالیت) کاهش می‌یابد. لذا تصمیم مدیر به منظور کاهش سطح هزینه‌ها یا نگهداری منابع بدون استفاده بستگی به انتظارش از تقاضا در آینده دارد. اگر مدیر انتظار داشته باشد که کاهش در سطح فروش موقتی است و در مدت کوتاهی به حالت اولیه بازمی‌گردد، او تصمیم خواهد گرفت منابع بدون استفاده را حفظ کند زیرا، اگر مدیران منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را متناسب با کاهش فروش، کاهش دهند، تحصیل و آماده سازی دوباره‌ی منابع در آینده، نیازمند زمان است. بنابراین، اگر منابع و هزینه‌ها متناسب با کاهش فروش کاهش یابد، شرکت فرصت‌های توسعه‌ی فروش را از دست می‌دهد؛ در نتیجه، هزینه‌های تعدیل بیشتر از هزینه‌های ظرفیت بدون استفاده خواهد بود و مدیر تصمیم خواهد گرفت منابع اضافی را حفظ کند. از سوی دیگر، اگر عدم قطعیت در مورد تقاضا در آینده و هزینه‌های کاهش و افزایش دوباره‌ی منابع، زیاد باشد، مدیر تصمیم خواهد گرفت صبر کند تا قبل از تخمین هزینه‌های تعدیل، اطلاعات بیشتری بدست آورد. بنابراین، مدیران ممکن است کاهش منابع مربوط به فعالیت‌های عملیاتی را به تاخیر بیندازند تا زمانی که آنها به دائمی بودن کاهش تقاضا (کاهش فروش) اطمینان بیشتری حاصل کنند. عامل سوم مربوط به زمانی است که مدیر ظرفیت مازاد را به سبب افزایش تابع مطلوبیت خود و یا ترس از افکار عمومی (تئوری نمایندگی) حفظ کند. بنابراین، این پژوهش به بررسی ارتباط میان انتظارات مدیریت، منابع بلا استفاده، هزینه‌های تعدیل و مدیریت رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد. چرا که، بررسی این اثرات بر شدت چسبندگی هزینه برای اطمینان از استنتاج‌های دقیق در تحقیقات آینده می‌تواند ضروری باشد.

¹ . Cost Sticky

پیشینه پژوهش

پیشینه نظری

سرمایه گذاری در منابع تعهد شده شرکت را در معرض تحمل منابع استفاده نشده در زمان کاهش تقاضا قرار می دهد. افزایش هزینه های واحد به دلیل استفاده از منابع انعطاف پذیر در مقابل هزینه های بالقوه تحمیل شده از منابع تعهد شده استفاده نشده، یک عدم تطابق میان عدم اطمینان تقاضا و تامین منابع نشان می دهد که سبب افزایش ریسک عملیاتی شرکت می شود. افزون بر این، ادبیات چسبندگی هزینه تمرکز بر تصمیم گیری گذشته مدیریت برای حفظ یا حذف منابع استفاده نشده در پاسخ به تغییر تحقق یافته در تقاضا فروش است. این پژوهش در نظر می گیرد که چگونه تصمیم گیری خرید منابع قبلی مدیران، بر واکنش نامتقارن هزینه اثر گذار است. بنابراین، این پژوهش به جای تاکید بر انتظارات مدیران از چشم انداز رشد اقتصادی در رابطه با یک کاهش در فروش بر چگونگی استفاده مدیران از تجربه و اطلاعات موجود برای برنامه ریزی و مدیریت استراتژیک برای آینده تمرکز می کند (اندرسون و همکاران، ۲۰۱۳).

یک برنامه تامین منابع بر ریسک عملیاتی تاثیر گذار است. زیرا عدم تطابق بالقوه میان عدم اطمینان تقاضا و رفتار هزینه وجود دارد. یک مدیر با انتخاب استخدام کارکنان تمام وقت به جای کارکنان پاره وقت یا ورود به یک قرارداد بلند مدت اجاره به جای قرارداد اجاره سالانه، دسترسی به منابع قابل اعتماد بلندمدت، به منابع خریداری شده دارد. در چنین شرایطی اگر تقاضا کاهش یابد این تعهدات می تواند از سودآوری شرکت ممانعت کند. بنابراین، یک مدیر با انتظارات رشد بالا در منابع تعهد شده سرمایه گذاری می کند. اما، اگر یک مدیر با تنوع در تقاضا رو به رو شود سرمایه گذاری در منابع انعطاف پذیر را ترجیح می دهد. در نتیجه، انتخاب یک برنامه برای تامین منابع توسط مدیریت منعکس کننده انتظارات برای رشد فروش و ریسک فروش توسط مدیریت است. بنابراین، اگر یک مدیر این انتظار را داشته باشد که در آینده رشد و یا پایداری در درآمدهای شرکت وجود دارد در منابع بلند مدت تعهد شده سرمایه گذاری می کند. زیرا، هزینه های متحمل شده و استفاده شده هر واحد از ظرفیت منابع تعهد شده کمتر از منابع انعطاف پذیر است. از سوی دیگر، در صورتی که مدیر در ارتباط با انتظارات آینده فروش در یک شرایط عدم اطمینان یا دارای نوسانات زیاد باشد مطمئن باید سرمایه گذاری در منابع انعطاف پذیر را انتخاب کند. زیرا، هزینه های تعدیل بابت منابع استفاده نشده هر واحد منابع انعطاف پذیر کمتر از منابع تعهد شده بلند مدت است (اندرسون و همکاران، ۲۰۱۳).

با توجه به مطالب بیان شده، این پژوهش استدلال می کند شرکت با بزرگی و پایداری رشد فروش تاریخی بیشتر، واکنش نامتقارن هزینه بزرگتری دارد. زیرا، در این شرایط مدیریت انتظارات رشد آتی بیشتری داشته و در منابع تعهد شده بلند مدت سرمایه گذاری کرده و در صورت کاهش فروش، هزینه تعدیل بالایی بابت منابع استفاده نشده به شرکت تحمیل شده که سبب بزرگی بیشتر عدم تقارن واکنش هزینه می شود. علاوه بر این، بانکر و همکاران (۲۰۱۱) استدلال می کنند نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری نشان دهنده انتظارات سرمایه گذاران از سودهای غیر عادی آتی در ارتباط با منابع استفاده شده است. این نشان دهنده بزرگی اندازه و پایداری انتظارات رشد فروش در آینده است. در نتیجه، این انتظار وجود دارد نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری بیشتر سبب ایجاد انتظارات رشد آتی بیشتری شود و مدیریت با توجه به این انتظارات، در منابع تعهد شده بلند مدت

سرمایه گذاری کرده و در صورت کاهش فروش، هزینه تعدیل بالایی بابت منابع استفاده نشده به شرکت تحمیل شده که سبب بزرگی بیشتر عدم تقارن واکنش هزینه می شود. از سوی دیگر، مدیران در صورت رو به رو شدن با نوسانات فروش بالا در سطح شرکت یا صنعت تمایل کمتری به قرارداد های متعهدانه بلند مدت دارند. زیرا، چنین قراردادهایی عدم تطابق میان نوسانات تقاضا و رفتار هزینه را افزایش داده و سبب افزایش ریسک عملیاتی می شود. با توجه به اینکه نوسانات گذشته نوسانات آتی را پیش بینی می کند مدیران به وسیله ایجاد انعطاف پذیری در اجزای هزینه های عمومی، اداری و فروش در زنجیره ارزش برای بی ثباتی فروش تاریخی واکنش نشان می دهند. علاوه بر این، یک شرکت با بی ثباتی در فروش تاریخی به احتمال زیاد کنترل می کند که منابع تعهد شده بلند مدت بررسی و کاهش یابد. بنابراین، در صورت نوسانات فروش بیشتر منابع انعطاف پذیر نسبت به منابع تعهد شده بلند مدت مناسب تر است. زیرا، هزینه تعدیل کمتر، هزینه های استفاده شده و متحمل شده بیشتر از منابع انعطاف پذیر را جبران می کند. در نتیجه، زمانی که سطح فروش بی ثباتی بیشتری دارد، انتظار بر این است که واکنش نامتقارن هزینه کاهش یابد (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

از سوی دیگر، جهت تغییرات در فروش گذشته انتظارات مدیران را برای فروش های آینده تحت تاثیر قرار می دهد که محرک دیگری برای عدم تقارن رفتار هزینه است. مدیران احتمالاً به دو دلیل خوشبینی (بدبینی) بیشتری بعد از یک افزایش (کاهش) فروش گذشته دارند؛ اول، تغییرات فروش همبستگی مثبتی با زمان های آینده دارد. بنابراین، یک افزایش فروش در دوره قبل نشان دهنده یک احتمال بیشتری از افزایش آتی مربوط به انتظارات خوشبینانه بیشتر درباره فروش آینده است. در مقابل، کاهش فروش در دوره قبل به احتمال زیاد، مربوط به بدبینی بیشتر است. همچنین، این تفسیر از بدبینی و خوشبینی مدیران منعکس کننده بهترین استنتاج مدیران درباره فروش آتی بر اساس اطلاعات اقتصادی مرتبط است که می تواند مطلوب یا نامطلوب باشد. دوم، مطالعات گذشته در زمینه اقتصاد رفتاری نشان داده است که مدیران روندهای گذشته را بسط می دهند. بنابراین، پس از یک افزایش یا کاهش فروش قبلی، مدیران تغییر فروش بیشتری را در همان جهت پیش بینی می کنند. در نتیجه، جهت تغییرات فروش گذشته هم به دلیل استنباط های آماری و هم تعصبات رفتاری بر انتظارات مدیران تاثیر گذار است (بانکر و همکاران، ۲۰۱۴).

هنگامی که مدیران پس از یک افزایش فروش قبلی خوشبین هستند، آنان بیشتر بر حفظ منابع بلااستفاده در صورت یک رویداد کاهش فروش برای دوره جاری تمایل دارند. زیرا، حفظ منابع بلااستفاده به آنان اجازه می دهد نه تنها در دوره جاری هزینه های تعدیل (مانند پرداخت های مجزا به کارکنان بیکار شده) را کاهش دهد بلکه هزینه های تعدیل آتی (هزینه استخدام کارکنان جدید) را نیز کاهش می دهد. بنابراین، برای یک کاهش فروش در دوره جاری، هزینه ها به میزان کمتری کاهش می یابند زمانی که، مدیران خوشبینی بیشتری دارند. این اثر مشروط به اینکه فروش دوره قبل افزایش یافته باشد، سبب تشدید چسبندگی هزینه می شود. در مقابل، کاهش فروش قبلی سبب ایجاد بدبینی در مدیران برای فروش آینده می شود که در پی آن، باعث ایجاد انگیزه در آنان برای دوری از منابع بلااستفاده می شود. زیرا، آنان پیش بینی می کنند که منابع آتی در آینده نزدیک کاهش می یابد. در نتیجه، برای یک کاهش فروش در دوره جاری، هزینه ها به میزان بیشتری در صورت وجود بدبینی نسبت به

خوشبینی کاهش می‌یابند. این تاثیر از بدبینی بیشتر، این پیشبینی را که هزینه‌ها در دوره جاری به احتمال زیاد به شرط یک کاهش فروش در دوره قبل، آنتی چسبندگی هزینه هستند را تقویت می‌کند (چن و همکاران، ۲۰۱۶). این پژوهش استدلال می‌کند که وجود بخش زیادی از هزینه‌های ثابت در ساختار هزینه شرکت سبب افزایش هزینه‌های تعدیل می‌شود. این مساله به وسیله دو استدلال پشتیبانی می‌شود. دلیل اول استدلال می‌کند، منابع ثابت در کوتاه مدت به سختی تعدیل رو به پایین دارند. زیرا، این منابع به اندازه کافی بخش پذیر نیستند و نمی‌توانند در مقادیر کنار گذاشته شود. بنابراین، برای جلوگیری از ضرر و زیال قابل توجه کنار گذاشتن، مدیریت ممکن است تمایلی به کاهش این منابع در موعد مقرر نداشته باشد. در نتیجه بخش بیشتر هزینه‌های ثابت سبب می‌شود انعطاف پذیری شرکت در ارتباط با مطابقت با تغییرات فروش کاهش یابد (مطابق با فرضیه تاخیر در تعدیل هزینه). دلیل دوم استدلال می‌کند، تاخیر در پاسخ هزینه‌های ثابت فقط به دلیل ماهیت منابع تعهد شده (ثابت) نیست بلکه، تصمیم اقتصادی سنجیده مدیریت است چرا که هزینه‌های تعدیل رو به پایین برای منابع ثابت به دلیل اهمیت بالای کنار گذاشتن این منابع بالاتر از هزینه‌های راه اندازی مجدد منابع در آینده است (مطابق با فرضیه تصمیم آگاهانه) (عبدلحمید و ابولز، ۲۰۱۴).

افزون بر این، عامل دیگر اثر گذار بر شدت چسبندگی هزینه عدم اطمینان مدیران از فروش آتی است. در این پژوهش، مفهوم جدیدی برای فرضیه عدم اطمینان تقاضا براساس تئوری چشم انداز ارایه شده است. در شرایط عدم اطمینان بالای تقاضا، در صورت اطمینان زبان در دوره جاری و همچنین نبود عدم اطمینان بالا از حاشیه سود در دوره‌های آتی، منابع تعهد شده در دوره کاهش فروش، کاهش می‌یابد در نتیجه، هزینه‌های تعدیل را کاهش می‌دهد. اما، اگر عدم قطعیت در مورد تقاضا در آینده و هزینه‌های کاهش و افزایش دوباره‌ی منابع، زیاد باشد. مدیر تصمیم خواهد گرفت صبر کند تا قبل از تخمین هزینه‌های تعدیل، اطلاعات بیشتری بدست آورد. بنابراین، مدیران ممکن است کاهش منابع مربوط به فعالیت‌های عملیاتی را به تاخیر بیندازند تا زمانی که آنها به دائمی بودن کاهش تقاضا (کاهش فروش) اطمینان بیشتری حاصل کنند. در نتیجه، این موضوع منجر به افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

پیشینه تجربی

چن و همکاران (۲۰۱۶) به بررسی ارتباط میان انتظارات مدیریت، منابع بلا استفاده، هزینه‌های تعدیل و عدم تقارن رفتار هزینه پرداختند. نتایج تحقیق آنان نشان داد که انتظارات مدیریت در شرکت‌های با منابع بلا استفاده و هزینه‌های تعدیل بالاتر سبب افزایش درجه عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود.

چاریتوس و ویلیسماس (۲۰۱۶) تاثیر استراتژی و توانایی مدیریت بر چسبندگی هزینه را در میان شرکت‌های امریکایی بین سال‌های ۲۰۱۴-۱۹۹۱ بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان نشان داد، که استراتژی شرکت و توانایی مدیریت عوامل تاثیر گذاری بر شدت چسبندگی هزینه شرکت‌ها می‌باشد.

شاو و زنگ (۲۰۱۶) ارتباط میان اجتناب مالیاتی و عدم تقارن رفتار هزینه را برای دوره از سال ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۳ بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان ارتباط میان اجتناب از پرداخت مالیات و عدم تقارن رفتار هزینه را تایید کردند. نتایج تحقیق آنان همچنین تایید کرد که استراتژی شرکت نقش موثری در این ارتباط را بازی می‌کند.

ابراهیم (۲۰۱۵) به بررسی ارتباط میان رشد اقتصادی و چسبندگی هزینه در شرکتهای مصری پرداخت. دوره تحقیق وی از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۱ بوده است. نتایج تحقیق وی نشان داد بین دورههای رشد اقتصادی و رکود اقتصادی و شدت چسبندگی هزینهها در شرکت‌های مصری ارتباط معناداری وجود دارد.

اواد و اواد (۲۰۱۵) به بررسی چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش، بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه های عملیاتی در طی دوره ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۸ به عنوان دوره رونق اقتصادی و دوره ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۱ به عنوان دوره رکود اقتصادی (ناشی از بحران اقتصاد جهانی) در شرکت های مصری پرداخته و به این نتیجه رسیدند که ضمن اینکه در کل دوره مورد مطالعه (۲۰۰۴ تا ۲۰۱۱) رفتار هزینه ها نامتقارن است، هزینه های اداری، عمومی و فروش در طی دوره رونق اقتصادی دارای رفتاری چسبنده و در طی دوره رکود اقتصادی دارای رفتاری ضد چسبنده می باشند. همچنین بهای تمام شده کالای فروش رفته در هر دو دوره رونق و رکود اقتصادی دارای رفتاری چسبنده، ولی میزان چسبندگی آن در دوره رکود اقتصادی کمتر است. در رابطه با هزینه های عملیاتی نیز نتایج معناداری در هیچ یک از دو دوره بدست نیامد.

اندرسون و همکاران (۲۰۱۵) در تازه ترین تحقیق خود مدل چسبندگی هزینه های سابق خود را با مطرح نمودن مدل دو محرکه که شامل تغییرات در فروش به عنوان محرک اول و تغییرات در دارایی های ثابت به عنوان محرک دوم می باشد، توسعه داده و مفهوم اینرسی هزینه را مطرح نمودند. آن ها در این تحقیق سه حالت مختلف بررسی رفتار هزینه های اداری، عمومی و فروش، تعداد کارکنان و هزینه کارکنان را با دو مدل متفاوت که مدل دوم اثرات خوشبینی و بدبینی مدیران را لحاظ می نمود، تخمین زده و به این نتیجه رسیدند که ضمن اینکه تغییرات در کارکنان و هزینه های مرتبط با آن ها در بین دو محرک هزینه قابل تفکیک است، قدرت توضیحی مدل رفتار هزینه شامل دارایی های ثابت به طور معناداری بیشتر از قدرت توضیحی مدل رفتار هزینه تک محرکه سابق می باشد.

بانکر و همکاران (۲۰۱۵)، در پژوهشی به بررسی تغییرات فروش و همزمانی بازده سهام پرداختند. آنان معتقدند با توجه به اینکه تغییرات فروش و همزمانی بازده سهام رابطه مثبتی دارند. بنابراین، تغییرات فروش ممکن است یک متغیر حذف شده در مدل استاندارد محافظه کاری به وجود آورد. هنگامی که هزینهها چسبنده است این متغیر حذف شده یک اثر نامتقارن بر سود دارد که برای کاهش فروش نسبت به افزایش فروش قوی تر است.

حبیب و مونزارحسن (۲۰۱۵)، تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر رفتار چسبندگی هزینه را در بازه سالهای ۱۹۹۳ تا ۲۰۱۲ بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان نشان داد که هزینههای مربوط به مسئولیت اجتماعی شرکت سبب افزایش عدم تقارن رفتار هزینه در زمان کاهش فروش می شود. بنابراین، آنان وجود رابطه مثبت و معنادار میان مسئولیت اجتماعی شرکت و چسبندگی هزینه را تایید کردند.

وارگانگارا و تامارا (۲۰۱۴) تأثیر چسبندگی هزینه بر سودآوری آتی شرکت‌ها را بررسی کردند نتایج تحقیق آنان نشان داد که در شرکت های اندونزیایی پدیده چسبندگی هزینه وجود دارد. علاوه بر این، نتایج موید آن است که چسبندگی هزینه سبب کاهش سودآوری آتی شرکت‌ها شده است.

عبدلحمید و ابولز، (۲۰۱۴) تاثیر ساختار هزینه و عدم اطمینان تقاضا بر شدت چسبندگی هزینه بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان نشان داد شرکت‌های دارای ساختار هزینه ثابت بیشتر به کمتر در صورت کاهش فروش با شدت چسبندگی هزینه بیشتری روبه‌رو می‌شوند. علاوه بر این، آنان بیان کردند هر چه عدم اطمینان تقاضا در آینده بیشتر باشد شدت چسبندگی هزینه در صورت کاهش فروش بیشتر است.

بانکر و بیزالو (۲۰۱۳) عدم تقارن در رفتار هزینه‌ها را بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان مدل مکانیکی رفتار هزینه‌ها را رد کرده و فرضیه عدم تقارن در رفتار هزینه‌ها را تایید می‌نماید در حقیقت نتایج تحقیق آنان بیان کرد که افزایش هزینه‌ها در زمان افزایش فروش، بیشتر از کاهش همان مقدار هزینه‌ها در زمان کاهش فروش است.

بانکر و همکاران (۲۰۱۳) معتقدند که چسبندگی هزینه و محافظه کاری شرطی منجر به عدم تقارن مدل تجزیه و تحلیل هزینه، حجم فعالیت و سود استاندارد می‌شود. آنان همچنین معتقدند که این عدم تقارن در شرکت‌ها با حجم دارایی و تعداد کارکنان بیشتر، بالاتر و در شرکت‌ها با اندازه‌ی بزرگ‌تر، کمتر است. بنابراین، آنان مدل تجزیه و تحلیل هزینه، حجم فعالیت و سود استاندارد را با ترکیب چسبندگی هزینه و محافظه کاری شرطی تعدیل کردند.

اندرسون و همکاران (۲۰۱۳)، تاثیر استفاده از اطلاعات پسین و پیشین را بر مدیریت هزینه استراتژیک بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان نشان می‌دهد که با افزایش رشد فروش تاریخی و نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری واکنش نامتقارن هزینه افزایش می‌یابد و با افزایش نوسانات فروش تاریخی واکنش نامتقارن هزینه کاهش می‌یابد. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد چگونه ترکیب اطلاعات گذشته و آینده در فرموله کردن یک برنامه برای تهیه منابع به منظور مدیریت هزینه استراتژیک می‌تواند مفید باشد.

کاما و ویس (۲۰۱۳) معتقدند که انگیزه‌های دستیابی به سود هدف، در تعدیل منابع و ساختار هزینه تاثیر گذار است. آنان بیان می‌کنند زمانی که مدیران با انگیزه‌های اجتناب از زیان، اجتناب از کاهش سود و رسیدن به سود پیش بینی شده در زمان کاهش فروش مواجه می‌شوند آنها تعدیل رو به پایین منابع استفاده نشده را سرعت می‌بخشند و این تصمیمات آگاهانه سبب کاهش درجه چسبندگی هزینه می‌شود. همچنین، نتایج آنان نشان می‌دهد در زمان کاهش فروش، مدیران هزینه‌ها را در صورت وجود انگیزه‌های رسیدن به سود هدف در مقابل عدم وجود چنین انگیزه‌هایی، با شدت بیشتری کاهش می‌دهند.

نیک کار و همکاران (۱۳۹۶) به بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر رفتار چسبندگی هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. نتایج نشان داد که در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، پدیده چسبندگی هزینه وجود دارد. علاوه بر این، نتایج تحقیق نشان داد که نسبت تعداد کارکنان به کل دارایی‌ها، نسبت هزینه تحقیق، توسعه و تبلیغات به فروش و نسبت مالیات به فروش شرکت به عنوان شاخص‌های مسئولیت اجتماعی شرکت، تأثیر مثبت معناداری بر رفتار چسبندگی هزینه دارد. همچنین، نتایج موید آن است که نسبت دارایی‌های ثابت به کل دارایی‌ها و متغیر توانایی راهبری شرکتی به عنوان شاخص-های مسئولیت اجتماعی شرکت تأثیر معناداری بر رفتار چسبندگی هزینه در شرکت‌های ایرانی ندارد.

دیلمی و همکاران (۱۳۹۵) به بررسی تاثیر عدم اطمینان محیطی بر اثربخشی ابزارهای حسابداری مدیریت پرداختند. نتایج تحقیق نشان می دهد که عدم اطمینان محیطی بر سودمندی ابزارهای حسابداری مدیریت تاثیر مثبت داشته است. هم چنین، نتایج بیانگر تاثیر مثبت سودمندی ابزارهای حسابداری مدیریت بر عملکرد شرکت ها می باشد. بعلاوه عدم اطمینان محیطی به واسطه سودمندی ابزارهای حسابداری مدیریت، تاثیر مثبت بر عملکرد شرکت ها دارد.

خدادادی و همکاران (۱۳۹۴) تاثیر رفتار چسبندگی هزینه و محافظه کاری مشروط بر تجزیه و تحلیل هزینه، حجم فعالیت و سود را بررسی کردند. نتایج یافته های آنان نشان داد که رفتار چسبندگی هزینه بر مدل استاندارد تجزیه و تحلیل هزینه، حجم فعالیت و سود تاثیرگذار است. افزون بر این، نتایج پژوهش نشان داد نادیده گرفتن محافظه کاری شرطی سبب تشدید تغییرات چسبندگی سود (کاهش سطح سود) می شود. همچنین، نتایج نشان داد که ویژگی های خاص شرکت ها بر رفتار چسبندگی هزینه و محافظه کاری شرطی موثر بوده که سبب تاثیر معنادار بر تجزیه و تحلیل هزینه، حجم فعالیت و سود می شود.

بهار مقدم و خادمی (۱۳۹۲) به بررسی رفتار چسبندگی هزینه در دوره های رونق و رکود اقتصادی پرداختند. یافته ها نشان می دهد که رفتار هزینه های یاد شده در کل دوره مورد مطالعه نامتقارن است. همچنین، نتایج این پژوهش نشان داد که دوره های رونق و رکود اقتصادی کشور تاثیر چندانی در نگرش مدیران شرکت ها نداشته و از این رو رفتار هزینه های اداری، عمومی و فروش در تمامی دوره ها شامل دوره های رونق و رکود اقتصادی چسبندگی و رفتار بهای تمام شده کالای فروش رفته در تمامی ادوار تقریباً ضدچسبندگی می باشد. فرضیه های پژوهش

با توجه به مبانی نظری مطرح شده و پژوهش های پیشین، فرضیه های پژوهش به صورت زیر تدوین شده است:

فرضیه اول: رشد تاریخی فروش بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

فرضیه دوم: نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

فرضیه سوم: رشد تولید ناخالص داخلی بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

فرضیه چهارم: شدت دارایی بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

فرضیه پنجم: شدت کارکنان بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

فرضیه ششم: شدت سرمایه گذاری بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

فرضیه هفتم: شدت حقوق صاحبان سهام بر عدم تقارن رفتار هزینه شرکت ها تأثیرگذار است.

روش شناسی پژوهش

روش گردآوری داده ها

در این پژوهش گردآوری اطلاعات در دو مرحله انجام شده است. در مرحله اول برای تدوین مبانی نظری پژوهش از روش کتابخانه ای و در مرحله دوم، برای گردآوری داده های موردنظر از ماهنامه های بورس و سایت های بورس و بانک مرکزیو نرم افزارهای اطلاعات مالی شرکت ها استفاده شده است. سپس، برای آماده سازی اطلاعات از نرم افزار اکسل استفاده شده است، به این ترتیب که پس از استخراج اطلاعات مربوط به متغیرهای مورد بررسی از منابع ذکر شده، این اطلاعات در کاربرگ های ایجاد شده در محیط این نرم افزار وارد

شده و سپس، محاسبات لازم برای دستیابی به متغیرهای مورد بررسی انجام شده است و در نهایت نیز به منظور آزمون فرضیه‌ها از نرم افزار ایویز (Eviews) نسخه ۹ استفاده شده است.

تجزیه و تحلیل اطلاعات

برای تجزیه و تحلیل داده‌ها با استفاده از شاخص‌های مرکزی همچون میانگین، میانه و شاخص‌های پراکندگی انحراف معیار و برای آزمون فرضیه‌ها از الگوی رگرسیون داده‌های ترکیبی استفاده شده است. برای انتخاب از بین روش‌های الگوهای رگرسیونی ترکیبی و پانل از آزمون F لیمر استفاده شده است. به این معنی اگر در آزمون F لیمر روش داده‌های ترکیبی انتخاب شود، کار تمام است اما اگر روش داده‌های تابلویی انتخاب شد، لازم است تا آزمون هاسمن نیز انجام شود. از آزمون هاسمن برای تعیین استفاده از الگوی اثرات ثابت در مقابل الگوی اثرات تصادفی استفاده می‌شود (افلاطونی و نیکبخت، ۱۳۸۹).

همچنین، قبل از برازش الگو و با توجه به اینکه شرکت‌های مورد استفاده در این پژوهش مربوط به صنایع مختلف بوده و همچنین در این پژوهش از روش داده‌های ترکیبی استفاده شده است، در نتیجه، امکان وجود ناهمسانی واریانس وجود دارد که برای رفع این مشکل از روش رگرسیون کم‌ترین مربعات تعمیم یافته برای برازش الگو استفاده شد. همچنین، پس از برازش الگو به منظور بررسی عدم وجود خودهمبستگی در باقی‌مانده‌های الگو از آماره‌ی دوربین واتسون استفاده شده است (همان منبع).

جامعه و نمونه‌ی آماری

جامعه‌ی مورد نظر در این تحقیق شامل کلیه‌ی شرکت‌هایی است که تا تاریخ ۱۳۸۵/۱۲/۲۹ در سازمان بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده‌اند. دوره‌ی زمانی این تحقیق نیز از سال ۱۳۸۷ تا پایان سال ۱۳۹۴ در نظر گرفته شده است. نمونه‌گیری تحقیق نیز به صورت هدفمند بوده است. بدین صورت که در هر مرحله از بین کلیه‌ی شرکت‌های موجود، شرکت‌هایی که دارای شرایط زیر نبوده‌اند، حذف شده و در نهایت کل شرکت‌های باقی مانده برای انجام آزمون انتخاب شده‌اند:

شرکت‌ها باید در طول سال مالی تداوم فعالیت داشته باشند.

نمونه آماری شامل شرکت‌های واسطه‌گری مالی و سرمایه‌گذاری نمی‌شود.

شرکت‌هایی که سال مالی آنها به ۱۲/۲۹ ختم نمی‌شود.

شرکت‌هایی که فاقد اطلاعات کافی برای انجام آزمون می‌باشند.

با توجه به مجموعه‌ی شرایط مزبور، در نهایت تعداد ۱۰۰ شرکت در یک دوره‌ی هشت ساله شامل ۸۰۰ سال -

شرکت به عنوان نمونه برای این تحقیق انتخاب شدند. که مطابق جدول زیر است:

۵۷۷	تعداد کل شرکت‌های پذیرفته شده بورسی
۳۲۶	تعداد شرکت‌هایی که داده‌های آنان در دسترس است و تداوم فعالیت داشته‌اند
۲۶۷	تعداد شرکت‌هایی که پایان سال مالی آن ۱۲/۲۹ است
۶۶	تعداد شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بیمه، لیزینگ، بانک‌ها و ...
۱۰۱	تعداد شرکت‌هایی که در دوره تحقیق دارای اطلاعات ناقص بودند (یا داده پرت داشته‌اند)

الگوها و متغیرهای پژوهش

با توجه به مبانی نظری مطرح شده، هدف این پژوهش بررسی تاثیر نوسانات درآمد بر مدیریت رفتار هزینه است. بدین منظور از الگوهای به شرح زیر مطابق پژوهش چن و همکاران (۲۰۱۶) برای بررسی فرضیه‌ها استفاده شده است:

الگوی شماره ۱)

$$\text{Log} \left(\frac{SG \& A_{i,t}}{SG \& A_{i,t-1}} \right) = \beta_0 + \beta_1 D_{i,t} + \beta_2 \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_3 D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

الگوی شماره ۲)

$$\begin{aligned} \text{Log} \left(\frac{SG \& A_{i,t}}{SG \& A_{i,t-1}} \right) = & \beta_0 + \beta_1 D_{i,t} + \beta_2 \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_3 D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_4 \text{Growd}_{i,t} + \beta_5 \frac{M}{B_{i,t}} + \beta_6 \text{GDP}_{i,t} + \\ & \beta_7 \text{AINT}_{i,t} + \beta_8 \text{EINT}_{i,t} + \beta_9 \text{CAPITAL}_{i,t} + \beta_{10} \text{EQUITY}_{i,t} + \beta_{11} \text{Size}_{i,t} + \beta_{12} \text{Growd}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \\ & \beta_{13} \frac{M}{B_{i,t}} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_{14} \text{GDP}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_{15} \text{AINT}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \\ & \beta_{16} \text{EINT}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_{17} \text{CAPITAL}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_{18} \text{EQUITY}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \\ & \beta_{19} \text{Size}_{i,t} \times D_{i,t} \times \text{Log} \left(\frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t} \end{aligned}$$

متغیرهای پژوهش

متغیرهای وابسته‌ی تحقیق

هزینه عمومی، اداری و فروش (SGA): برابر با جمع هزینه های عمومی، اداری و فروش است که از صورت سود و زیان شرکت استخراج می‌شود (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

متغیرهای مستقل تحقیق

Rev: برابر با کل درآمد فروش شرکت است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

D: یک متغیر موهومی است به طوری که اگر فروش نسبت به سال قبل کاهش یافته باشد عدد یک و در غیر این صورت صفر را می‌پذیرد (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

Growd؛ نشان دهنده رشد فروش شرکت نسبت به سال قبل است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری ($\frac{M}{B}$): برابر است با تقسیم ارزش بازار شرکت بر ارزش دفتری آن (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

GDP: برابر با تولید ناخالص داخلی کشور در سال t است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

AISNT: برابر با لگاریتم نسبت کل دارایی‌ها به درآمد فروش شرکت است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

EMPINT: برابر با لگاریتم نسبت تعداد کارکنان به درآمد فروش شرکت است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

EQUITY: نشان دهنده نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش شرکت است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

CAPITAL: نشان دهنده نسبت کل دارایی های ثابت به کل فروش شرکت است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

متغیرهای کنترل تحقیق

Size: برابر با لگاریتم طبیعی ارزش دفتری کل دارایی های شرکت است (چن و همکاران، ۲۰۱۶).

یافته های پژوهش

آمار توصیفی

همان طور که مشاهده می شود، نتایج آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول (۱) نشان داده شده است.

جدول (۱): آماره های توصیفی متغیرهای الگو*

متغیر	میانگین	میانه	انحراف معیار	بیشینه	کمینه
نسبت هزینه عملیاتی سال جاری به سال قبل	۱/۱۹۱	۱/۱۳۹	۰/۴۱۱	۲/۸۴۰	۰/۰۳۹
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۱/۱۷۲	۱/۱۳۸	۰/۳۱۸	۲/۳۵۱	۰/۳۳۱
رشد فروش تاریخی	۰/۱۷۳	۰/۱۳۸	۰/۳۲۳	۱/۵۰۰	-۰/۶۰۲
نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری	۲/۰۴۴	۱/۵۲۲	۱/۹۰۵	۷/۸۶۷	-۲/۷۲۹
رشد تولید ناخالص داخلی	۳/۱۳۷	۴/۸۵۰	۴/۴۱۷	۷/۷۰۰	-۶/۸۰۰
نسبت کل دارایی به کل فروش	۱/۷۴۰	۱/۳۱۳	۱/۴۲۷	۷/۷۵۱	۰/۳۸۱
نسبت تعداد کارکنان به کل فروش	۰/۰۰۱	۰/۰۰۱	۰/۰۰۳	۰/۰۳۱	۰/۰۰۰۱
نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش	۰/۵۸۸	۰/۴۵۲	۰/۵۷۲	۲/۷۸۰	-۰/۵۲۰
نسبت کل دارایی های ثابت به کل فروش	۰/۴۰۷	۰/۲۴۵	۰/۴۷۲	۲/۵۵۳	۰/۰۴۰
اندازه ی شرکت	۵/۸۵۰	۵/۷۹۳	۰/۶۲۷	۸/۵۲۰	۴/۲۵۴

* منبع: یافته های پژوهش

با توجه به نتایج بدست آمده از آماره های توصیفی متغیرهای تحقیق و نزدیک به هم بودن میانگین و میانه در بیشتر متغیرهای تحقیق، می توان بیان کرد که کلیه متغیرها از توزیع مناسبی برخوردار هستند. افزون بر این، آماره های انحراف معیار، ضریب کشیدگی، چولگی و احتمال آماره جاکوبرا نیز به منظور بررسی نرمال بودن توزیع داده ها بکار گرفته می شوند (کلر و واراکی، ۲۰۰۳). با بررسی معیارهای مذکور می توان اظهار داشت که داده های مربوط به متغیرهای مستقل و وابسته از توزیع نرمال برخوردار هستند زیرا، متغیرها دارای حداقل فاصله از ارزش ارایه شده برای کشیدگی می باشند و مقدار احتمال آماره جاکوبرا برای تمامی متغیرها بیشتر از ۵ درصد بوده که موید نرمال بودن توزیع داده های پژوهش است. افزون بر این، نسبت هزینه های عملیاتی سال جاری به سال قبل دارای میانگین تقریبی ۱۱۹ درصد است که نشان دهنده افزایش میانگینی ۱۹ درصدی این متغیر در سال در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار است. علاوه بر این، متغیر نسبت فروش به فروش سال قبل شرکت

دارای میانگین ۱۱۷ درصدی است که نشان دهنده افزایش میانگینی ۱۷ درصدی این متغیر در سال در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار است. از سوی دیگر، میانگین متغیر رشد فروش تاریخی در دوره تحقیق برابر ۱۷ درصد بوده است که نشان دهنده رشد فروش معقولی در دوره تحقیق است همچنین، میزان نوسان متغیر رشد تولید ناخالص داخلی برابر ۴/۴۱۷ است که بیانگر وجود نوسان اقتصادی در دوره تحقیق است.

ماتریس همبستگی متغیرهای پژوهش

همانطور که در جدول (۲) مشاهده می‌شود، نتایج همبستگی بین متغیرهای پژوهش نشان داده شده است.

جدول ۲. همبستگی متغیرهای پژوهش

متغیر	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰
نسبت هزینه عملیاتی سال جاری به سال قبل	۱									
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۰/۳۱۱	۱								
رشد فروش تاریخی	۰/۳۰۸	۰/۵۹۸	۱							
نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری	۰/۰۵۴	۰/۱۲۸	۰/۱۲۷	۱						
رشد تولید ناخالص داخلی	۰/۰۰۶	۰/۰۰۱	۰/۰۰۱	۰/۱۵۲	۱					
نسبت کل دارایی به کل فروش	۰/۰۰۵	۰/۰۱۵	۰/۰۱۴	۰/۰۱۱	۰/۰۰۳	۱				
نسبت تعداد کارکنان به کل فروش	۰/۰۰۵	۰/۰۱۳	۰/۰۱۳	۰/۰۰۵	۰/۰۹۲	۰/۵۱۹	۱			
نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش	۰/۰۱۷	۰/۰۰۳	۰/۰۰۲	۰/۰۰۱	۰/۰۰۸	۰/۵۶۰	۰/۵۶۸	۱		
نسبت کل دارایی های ثابت به کل فروش	۰/۰۰۰	۰/۰۰۲	۰/۰۰۱	۰/۰۰۱	۰/۰۵۱	۰/۴۶۱	۰/۲۷۰	۰/۳۵۱	۱	
اندازه‌ی شرکت	۰/۰۱۱	۰/۰۲۴	۰/۰۲۳	۰/۰۱۳	۰/۰۱۲	۰/۲۶۹	۰/۰۱۵	۰/۱۰۹	۰/۰۶۲	۱

* منبع: یافته‌های پژوهش

با توجه به جدول (۲)، همانگونه که مشاهده می‌شود ضریب همبستگی متغیرهای پژوهش منطقی است که نشان دهنده‌ی وجود عدم همبستگی، در بین متغیرهای پژوهش است. آزمون هم خطی متغیرهای مستقل و بررسی همسانی واریانس

همخطی یعنی وجود رابطه شدید بین متغیرهای مستقل که توسط آماره VIF سنجیده می‌شود. مقادیر زیر ۱۰ برای این آماره نشان دهنده عدم وجود همخطی بین متغیرهای مستقل است. با توجه به نتایج بدست آمده برای کلیه مقادیر بدست آمده این مقدار برای متغیرهای تحقیق کمتر از حد مجاز است. در نتیجه، هیچ گونه هم خطی میان متغیرهای تحقیق مشاهده نشده است. در ضمن، برای بررسی همسانی واریانس میان باقیمانده‌های مدل، از آزمون والد تعدیل شده استفاده شده است. این آزمون در نرم افزار ایویوز قابل انجام نبوده و برای انجام آن از نرم افزار استاتا استفاده شده است. نتیجه این آزمون برای مدل‌های تحقیق موید وجود همسانی واریانس میان باقیمانده‌های مدل است. همچنین، نرمال بودن توزیع باقی مانده‌های رگرسیون نیز مورد بررسی قرار گرفته است که نتایج موید نرمال بودن این باقی مانده‌ها است.^۲

آمار استنباطی

هدف این پژوهش، بررسی ارتباط میان انتظارات مدیریت، منابع بلا استفاده، هزینه‌های تعدیل و مدیریت رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است. در همین راستا، با توجه به مبانی نظری مطرح شده هفت فرضیه تدوین و در ادامه به بررسی و آزمون آن‌ها پرداخته شده است. برای این منظور، ابتدا مدل شماره (۱) برای بررسی وجود چسبندگی هزینه مورد آزمون قرار گرفته است. البته لازم است، قبل از برآزش الگوهای تحقیق، آزمون چاو به منظور بررسی استفاده از روش داده‌های تابلویی با اثرات ثابت در مقابل روش داده‌های ترکیبی برای نمونه‌ی تحقیق انجام شود. نتایج حاصل از آزمون چاو برای الگوی شماره (۱) و (۲) در نگاره‌ی شماره (۳) نشان داده شده است. فرضیات این آزمون به صورت زیر است:

H_0 : روش داده‌های تلفیقی

H_1 : روش اثرات ثابت

نتایج حاصل از آزمون چاو در نگاره‌ی شماره (۳) نمایش داده شده است.

نگاره‌ی شماره (۳): نتایج آزمون F لیمر برای الگوهای تحقیق

الگوی مورد بررسی	آماره	سطح خطا	روش پذیرفته شده
الگوی شماره (۱)	۰/۵۸۹	۰/۹۹۶	روش داده‌های تلفیقی
الگوی شماره (۲)	۰/۴۶۶	۰/۹۹۹	روش داده‌های تلفیقی

* منبع: یافته‌های تحقیق

با توجه به آماره و سطح خطای آزمون چاو برای تمامی الگوها، نتایج حاکی از عدم تایید فرض H_0 بوده است، در نتیجه، الگوی روش داده‌های تلفیقی روش ارجح است. بنابراین، در ادامه به تخمین الگوهای تحقیق با توجه به روش ارجح پرداخته شد. در ادامه برای بررسی وجود یا عدم وجود پدیده چسبندگی هزینه در بورس اوراق بهادار تهران، از نتایج تخمین الگوی شماره (۱) با روش داده‌های تلفیقی، در نگاره‌ی شماره (۴) استفاده شده است. نگاره‌ی شماره (۴): نتایج تخمین الگوی (۱) تحقیق*

^۲. لازم به توضیح است که به دلیل محدودیت صفحه از آوردن جداول خودداری شده است.

متغیر	ضریب متغیر	آماره تی	سطح خطا
عرض از مبدا	۰/۷۵۰	۱۴/۹۲۵	۰/۰۰۰
موهومی کاهش فروش در دوره جاری	۰/۰۹۹	۰/۸۶۶	۰/۳۸۶
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۰/۳۵۵	۹/۰۶۶	۰/۰۰۰
ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۳۸۸	-۳/۱۰۵	۰/۰۰۱
ضریب تعیین	۰/۳۵۷		
ضریب تعیین تعدیل شده	۰/۳۴۴		
آماره ی دوربین-واتسون	۲/۲۳۵		
آماره ی F	۵۱/۹۳۵		
احتمال آماره ی F	۰/۰۰۰		

* منبع: یافته‌های تحقیق

با توجه به نتایج قابل مشاهده در نگاره‌ی شماره (۴) و با توجه آماره ی F بدست آمده (۵۱/۹۳۵) و سطح خطای آن (۰/۰۰۰)، می‌توان ادعا کرد که در سطح اطمینان ۹۹ درصد، در مجموع الگوی تحقیق از معناداری بالایی برخوردار است. همچنین، با توجه به ضریب تعیین تعدیل شده بدست آمده برای الگو که برابر ۳۴ درصد است، می‌توان بیان کرد که در مجموع متغیرهای مستقل و کنترل تحقیق بیش از ۳۴ درصد تغییرات متغیر وابسته را توضیح می‌دهند. افزون بر این، با توجه به مقدار آماره ی دوربین واتسون که برابر ۲/۲۳۵ است، می‌توان ادعا کرد که خودهمبستگی مرتبه‌ی اول میان باقی‌مانده‌های الگو وجود ندارد. مطابق مبانی تئوریک انتظار بر این بود در صورتی که ضریب β_3 منفی و معنادار باشد پدیده چسبندگی هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران وجود دارد. مطابق نتایج بدست آمده برابر (-۰/۳۸۸) است که در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار است بنابراین، می‌توان نتیجه گیری کرد که پدیده چسبندگی هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران وجود دارد.

از سوی دیگر، برای بررسی فرضیات تحقیق از الگوی شماره ی (۲) استفاده شده است. نتایج تخمین الگوی شماره (۲) با روش داده‌های تلفیقی، در نگاره‌ی شماره (۵) ارائه شده است.

نگاره‌ی شماره (۵): نتایج تخمین الگوی (۲) تحقیق*

متغیر	ضریب متغیر	آماره تی	سطح خطا
عرض از مبدا	-۰/۵۳۹	-۰/۶۴۸	۰/۵۱۶
موهومی کاهش فروش در دوره جاری	۰/۱۷۶	۰/۴۸۱	۰/۶۳۰
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۱/۷۰۵	۲/۰۷۰	۰/۰۳۸

۰/۰۰۰	-۶/۴۱۴	-۰/۷۵۴	ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۰۹۸	-۱/۶۵۶	-۱/۳۳۶	رشد فروش تاریخی
۰/۲۰۶	۱/۲۶۳	۰/۰۰۶	نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری
۰/۰۰۲	-۳/۰۸۷	-۰/۰۰۶	رشد تولید ناخالص داخلی
۰/۲۹۳	-۱/۰۵۱	-۰/۰۱۳	نسبت کل دارایی به کل فروش
۰/۲۰۵	-۱/۲۶۸	-۶/۱۰۴	نسبت تعداد کارکنان به کل فروش
۰/۲۵۷	۱/۱۳۳	۰/۰۲۹	نسبت کل دارایی های ثابت به کل فروش
۰/۰۳۴	۲/۱۱۳	۰/۰۶۰	نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش
۰/۵۰۸	-۰/۶۶۱	-۰/۰۱۰	اندازه‌ی شرکت
۰/۰۰۰	-۴/۶۶۰	-۱/۰۲۲	رشد فروش تاریخی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۰۰۹	-۲/۴۶۶	-۲/۰۰۵	نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۰۵۸	۱/۸۹۷	۰/۰۰۹	رشد تولید ناخالص داخلی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۰۰۰	۵/۷۳۸	-۳/۰۰۵	نسبت کل دارایی به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۰۰۵	-۲/۷۲۱	-۸/۶۵۷	نسبت تعداد کارکنان به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۲۲۶	-۱/۲۰۹	-۰/۰۶۹	نسبت کل دارایی های ثابت به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۹۷۲	-۰/۰۳۴	-۰/۰۰۱	نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
۰/۰۰۹	-۲/۴۵۴	-۱/۳۲۰	اندازه‌ی شرکت در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش
		۰/۳۹۱	ضریب تعیین
		۰/۳۷۲	ضریب تعیین تعدیل شده
		۲/۲۵۴	آماره‌ی دوربین-واتسون
		۱۰/۲۱۶	آماره‌ی F
		۰/۰۰۰	احتمال آماره‌ی F

* منبع: یافته‌های تحقیق

با توجه به نتایج قابل مشاهده در نگاره‌ی شماره (۵) و با توجه آماره‌ی F بدست آمده (۱۰/۲۱۶) و سطح خطای آن (۰/۰۰۰)، می‌توان ادعا کرد که در سطح اطمینان ۹۹ درصد، در مجموع الگوی تحقیق از معناداری بالایی برخوردار است. همچنین، با توجه به ضریب تعیین تعدیل شده بدست آمده برای الگو که برابر ۳۷ درصد است، می‌توان بیان کرد که در مجموع متغیرهای مستقل و کنترل تحقیق بیش از ۳۷ درصد تغییرات متغیر وابسته را توضیح می‌دهند. افزون بر این، با توجه به مقدار آماره‌ی دوربین واتسون که برابر ۲/۲۵۴ است، می‌توان ادعا کرد که خودهمبستگی مرتبه‌ی اول میان باقی‌مانده‌های الگو وجود ندارد. همچنین، نتایج بدست آمده نشان می‌دهد که متغیرهای کنترلی اندازه شرکت تاثیر مثبت معناداری بر شدت مدیریت رفتار هزینه دارد و سبب افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود.

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی اول

در این فرضیه به بررسی تأثیر رشد تاریخی فروش بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر ۰/۷۵۴- و سطح خطای آن ۰/۰۰۰ است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی رشد فروش تاریخی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر ۱/۰۲۲- است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با ۰/۰۰۰ و کمتر از سطح خطای ۰/۰۵ است. بنابراین، باید گفت رشد فروش تاریخی تاثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر شدت چسبندگی هزینه دارد (باعث افزایش ضریب منفی می‌شود). اما، با توجه به افزایش ضریب منفی (ضریب ۱/۰۲۲- نسبت به ضریب ۰/۷۵۴-) در شرکت‌های با رشد فروش تاریخی بیشتر، به علت افزایش هزینه‌های تعدیل و منابع استفاده نشده سبب افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود. به عبارت دیگر، می‌توان انتظار داشت رشد فروش تاریخی از طریق افزایش ایجاد انتظارات مثبت، سبب افزایش عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی اول تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تایید می‌شود (مطابق با نتایج پژوهش چن و همکاران، ۲۰۱۶).

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی دوم

در این فرضیه به بررسی تأثیر نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر ۰/۷۵۴- و سطح خطای آن ۰/۰۰۰ است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر ۲/۰۰۵- است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با ۰/۰۰۹ و کمتر از سطح خطای ۰/۰۵ است. بنابراین، باید گفت نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری تاثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر شدت چسبندگی هزینه دارد (باعث افزایش ضریب منفی می‌شود). اما، با توجه به افزایش ضریب منفی (ضریب ۲/۰۰۵- نسبت به ضریب ۰/۷۵۴-) در شرکت‌های با نسبت ارزش بازار به

ارزش دفتری بیشتر، به علت افزایش هزینه‌های تعدیل و منابع استفاده نشده سبب افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود. به عبارت دیگر، می‌توان انتظار داشت نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری از طریق افزایش ایجاد انتظارات مثبت، سبب افزایش عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی دوم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تایید می‌شود (مطابق با نتایج پژوهش چن و همکاران، ۲۰۱۶).

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی سوم

در این فرضیه به بررسی تأثیر رشد تولید ناخالص داخلی بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر -0.754 و سطح خطای آن 0.000 است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی رشد تولید ناخالص داخلی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر 0.009 است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با 0.058 و بیشتر از سطح خطای 0.05 است. بنابراین، باید گفت رشد تولید ناخالص داخلی تأثیر غیر معناداری معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی سوم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد رد می‌شود.

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی چهارم

در این فرضیه به بررسی تأثیر شدت دارایی بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر -0.754 و سطح خطای آن 0.000 است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نسبت کل دارایی به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $3/005$ است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با 0.000 و کمتر از سطح خطای 0.05 است. بنابراین، باید گفت نسبت کل دارایی به کل فروش تأثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر شدت چسبندگی هزینه دارد (باعث افزایش ضریب منفی می‌شود). اما، با توجه به افزایش ضریب منفی (ضریب $3/005$ - نسبت به ضریب -0.754) در شرکت‌های با نسبت کل دارایی به کل فروش بیشتر، به علت افزایش هزینه‌های تعدیل و منابع استفاده نشده سبب افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود. به عبارت دیگر، می‌توان انتظار داشت نسبت کل دارایی به کل فروش از طریق افزایش هزینه‌های تعدیل و هزینه‌های منابع بلا استفاده، سبب افزایش عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی چهارم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تایید می‌شود (مطابق با نتایج پژوهش چن و همکاران، ۲۰۱۶).

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی پنجم

در این فرضیه به بررسی تأثیر شدت کارکنان بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $-0/754$ و سطح خطای آن $0/000$ است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نسبت تعداد کارکنان به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $-8/657$ است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با $0/005$ و کمتر از سطح خطای $0/05$ است. بنابراین، باید گفت نسبت تعداد کارکنان به کل فروش تأثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر شدت چسبندگی هزینه دارد (باعث افزایش ضریب منفی می‌شود). اما، با توجه به افزایش ضریب منفی ($-8/657$ - نسبت به ضریب $-0/754$) در شرکت‌های با نسبت تعداد کارکنان به کل فروش بیشتر، به علت افزایش هزینه‌های تعدیل و منابع استفاده نشده سبب افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود. به عبارت دیگر، می‌توان انتظار داشت نسبت تعداد کارکنان به کل فروش از طریق افزایش هزینه‌های تعدیل و هزینه‌های منابع بلا استفاده، سبب افزایش عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی پنجم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تایید می‌شود (مطابق با نتایج پژوهش چن و همکاران، ۲۰۱۶).

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی ششم

در این فرضیه به بررسی تأثیر شدت سرمایه گذاری بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $-0/754$ و سطح خطای آن $0/000$ است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نسبت کل دارایی‌های ثابت به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $-0/69$ است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با $0/226$ و بیشتر از سطح خطای $0/05$ است. بنابراین، باید گفت نسبت کل دارایی‌های ثابت به کل فروش تأثیر غیر معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی ششم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد رد می‌شود.

نتیجه‌ی آزمون فرضیه‌ی هفتم

در این فرضیه به بررسی تأثیر شدت حقوق صاحبان سهام بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج بدست آمده در نگاره‌ی شماره (۵) از برآورد الگو، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $-0/754$ و سطح خطای آن $0/000$ است؛ همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر $-0/001$ است و با توجه به سطح خطای آن که برابر با $0/972$ و بیشتر از سطح خطای $0/05$ است. بنابراین، باید گفت نسبت حقوق صاحبان سهام به کل فروش تأثیر غیر

معناداری معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در نگاره‌ی شماره (۴) برابر ۳۴ درصد و در نگاره‌ی شماره (۵) برابر ۳۷ درصد است که نشان دهنده قدرت توضیح دهنده‌ی بیشتر مدل شماره‌ی (۲) دارد. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه‌ی هفتم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد رد می‌شود.

بحث و نتیجه‌گیری

در این تحقیق به بررسی ارتباط میان انتظارات مدیریت، منابع بلا استفاده، هزینه‌های تعدیل و مدیریت رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شد. بدین منظور فرضیه‌هایی برای بررسی این موضوع تدوین و با استفاده از اطلاعات در دسترس به تجزیه و تحلیل آن پرداخته شد. به طور کلی، این پژوهش استدلال می‌کند که شرکت با بزرگی و پایداری رشد فروش تاریخی بیشتر، واکنش نامتقارن هزینه بزرگتری دارد. زیرا، در این شرایط مدیریت انتظارات رشد آتی بیشتری داشته و در منابع تعهد شده بلند مدت سرمایه گذاری کرده و در صورت کاهش فروش، هزینه تعدیل بالایی بابت منابع استفاده نشده به شرکت تحمیل شده که سبب بزرگی بیشتر عدم تقارن واکنش هزینه می‌شود. علاوه بر این، بانکر و همکاران (۲۰۱۱) استدلال می‌کنند نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری نشان دهنده انتظارات سرمایه گذاران از سودهای غیر عادی آتی در ارتباط با منابع استفاده شده است. این نشان دهنده بزرگی اندازه و پایداری انتظارات رشد فروش در آینده است. در نتیجه، این انتظار وجود دارد نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری بیشتر سبب ایجاد انتظارات رشد آتی بیشتری شود و مدیریت با توجه به این انتظارات، در منابع تعهد شده بلند مدت سرمایه گذاری کرده و در صورت کاهش فروش، هزینه تعدیل بالایی بابت منابع استفاده نشده به شرکت تحمیل شده که سبب بزرگی بیشتر عدم تقارن واکنش هزینه می‌شود. از سوی دیگر، مدیران در صورت رو به رو شدن با نوسانات فروش بالا در سطح شرکت یا صنعت تمایل کمتری به قرارداد های متعهدانه بلند مدت دارند. زیرا، چنین قراردادهایی عدم تطابق میان نوسانات تقاضا و رفتار هزینه را افزایش داده و سبب افزایش ریسک عملیاتی می‌شود. با توجه به اینکه نوسانات گذشته نوسانات آتی را پیش‌بینی می‌کند مدیران به وسیله ایجاد انعطاف پذیری در اجزای هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در زنجیره ارزش برای بی‌ثباتی فروش تاریخی واکنش نشان می‌دهند. علاوه بر این، یک شرکت با بی‌ثباتی در فروش تاریخی به احتمال زیاد کنترل می‌کند که منابع تعهد شده بلند مدت بررسی و کاهش یابد. بنابراین، در صورت نوسانات فروش بیشتر منابع انعطاف پذیر نسبت به منابع تعهد شده بلند مدت مناسب‌تر است. زیرا، هزینه تعدیل کمتر، هزینه‌های استفاده شده و متحمل شده بیشتر از منابع انعطاف پذیر را جبران می‌کند. در نتیجه، زمانی که سطح فروش بی‌ثباتی بیشتری دارد، انتظار بر این است که واکنش نامتقارن هزینه کاهش یابد. از سوی دیگر، جهت تغییرات در فروش گذشته انتظارات مدیران را برای فروش‌های آینده تحت تاثیر قرار می‌دهد که محرک دیگری برای عدم تقارن رفتار هزینه است. مدیران احتمالاً به دو دلیل خوشبینی (بدبینی) بیشتری بعد از یک افزایش (کاهش) فروش گذشته دارند؛ اول، تغییرات فروش همبستگی مثبتی با زمان‌های آینده دارد. بنابراین، یک افزایش فروش در دوره قبل نشان دهنده‌ی یک احتمال بیشتری از افزایش آتی مربوط به انتظارات خوشبینانه بیشتر درباره فروش آینده است. در مقابل، کاهش فروش در دوره قبل به احتمال زیاد، مربوط به

بدبینی بیشتر است. همچنین، این تفسیر از بدبینی و خوشبینی مدیران منعکس کننده بهترین استنتاج مدیران درباره فروش آتی بر اساس اطلاعات اقتصادی مرتبط است که می تواند مطلوب یا نامطلوب باشد. دوم، مطالعات گذشته در زمینه اقتصاد رفتاری نشان داده است که مدیران روندهای گذشته را بسط می دهند. بنابراین، پس از یک افزایش یا کاهش فروش قبلی، مدیران تغییر فروش بیشتری را در همان جهت پیشبینی می کنند. در نتیجه، جهت تغییرات فروش گذشته هم به دلیل استنباطهای آماری و هم تعصبات رفتاری بر انتظارات مدیران تاثیر گذار است. همچنین، این پژوهش استدلال می کند که وجود بخش زیادی از هزینه های ثابت در ساختار هزینه شرکت سبب افزایش هزینه های تعدیل می شود. این مساله به وسیله دو استدلال پشتیبانی می شود. دلیل اول استدلال می کند، منابع ثابت در کوتاه مدت به سختی تعدیل رو به پایین دارند. زیرا، این منابع به اندازه کافی بخش پذیر نیستند و نمی تواند در مقادیر کنار گذاشته شود. بنابراین، برای جلوگیری از ضرر و زیال قابل توجه کنار گذاشتن، مدیریت ممکن است تمایلی به کاهش این منابع در موعد مقرر نداشته باشد. در نتیجه بخش بیشتر هزینه های ثابت سبب می شود انعطاف پذیری شرکت در ارتباط با مطابقت با تغییرات فروش کاهش یابد (مطابق با فرضیه تاخیر در تعدیل هزینه). دلیل دوم استدلال می کند، تاخیر در پاسخ هزینه های ثابت فقط به دلیل ماهیت منابع تعهد شده (ثابت) نیست بلکه، تصمیم اقتصادی سنجیده مدیریت است چرا که هزینه های تعدیل رو به پایین برای منابع ثابت به دلیل اهمیت بالای کنار گذاشتن این منابع بالاتر از هزینه های راه اندازی مجدد منابع در آینده است (مطابق با فرضیه تصمیم آگاهانه). افزون بر این، عامل دیگر اثر گذار بر شدت چسبندگی هزینه عدم اطمینان مدیران از فروش آتی است. در این پژوهش، مفهوم جدیدی برای فرضیه عدم اطمینان تقاضا براساس تئوری چشم انداز ارائه شده است. در شرایط عدم اطمینان بالای تقاضا، در صورت اطمینان زبان در دوره جاری و همچنین نبود عدم اطمینان بالا از حاشیه سود در دوره های آتی، منابع تعهد شده در دوره کاهش فروش، کاهش می یابد در نتیجه، هزینه های تعدیل را کاهش می دهد. اما، اگر عدم قطعیت در مورد تقاضا در آینده و هزینه های کاهش و افزایش دوباره ی منابع، زیاد باشد. مدیر تصمیم خواهد گرفت صبر کند تا قبل از تخمین هزینه های تعدیل، اطلاعات بیشتری بدست آورد. بنابراین، مدیران ممکن است کاهش منابع مربوط به فعالیت های عملیاتی را به تاخیر بیندازند تا زمانی که آنها به دائمی بودن کاهش تقاضا (کاهش فروش) اطمینان بیشتری حاصل کنند. در نتیجه، این موضوع منجر به افزایش شدت چسبندگی هزینه می شود. مطابق با این استدلال ها نتایج نشان داد که در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پدیده چسبندگی هزینه (عدم تقارن رفتار هزینه) وجود دارد. همچنین، نتایج موید آن است که متغیرهای رشد تاریخی فروش، نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری، شدت دارایی ها و شدت کارکنان سبب افزایش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می شود. از سوی دیگر، نتایج نشان داد که متغیرهای رشد تولید ناخالص داخلی، شدت سرمایه گذاری و شدت حقوق صاحبان سهام تاثیر معناداری بر شدت عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران ندارد.

پیشنهادهای کاربردی

با توجه به نتایج پژوهش پیشنهاد می شود مدیران شرکت ها، چسبندگی هزینه را شناسایی و کنترل کنند و در فرآیند تصمیم گیری، برنامه ریزی و بودجه بندی فعالیت های شرکت برای پیش بینی سودهای آتی، ارتباط هزینه ها با درآمدها و تاثیر تغییرات فروش بر میزان هزینه ها را مد نظر قرار دهند و بدین وسیله تصمیم گیری

دقیق تر و بودجه‌ی جامع‌تری را ارائه نمایند. از سوی دیگر، به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود که در تحلیل‌های مالی برای شرکت‌هایی که انتظار می‌رود در آینده با کاهش فروش مواجه شوند موضوع چسبندگی هزینه و انگیزه-های متفاوت نمایندگی برای رسیدن به سود هدف را برای تجزیه و تحلیل سودهای آتی با توجه به استراتژی شرکت و توانایی مدیران شرکت را مدنظر قرار دهند. و معیارهای کنترلی لازم برای محدود کردن انگیزه‌های نمایندگی را در شرکت تقویت کنند.

پیشنهاد تحقیقات آتی

از سوی دیگر، با انجام هر تحقیق، راه به سوی مسیری جدید باز می‌شود و ادامه‌ی راه مستلزم انجام تحقیق‌های دیگری است. بنابراین، انجام تحقیق‌هایی به شرح زیر پیشنهاد می‌شود:

بررسی و آزمون رفتار چسبندگی هزینه شرکت‌ها در شرایط متفاوت و متغیر اقتصادی.

بررسی تاثیر استفاده از اختیارات مدیران در تصمیم‌گیری‌های موثر بر رفتار چسبندگی هزینه شرکت‌ها.

بررسی میزان توجه مدیران شرکت‌های ایرانی به رفتار هزینه‌ها و ارتباط آن با فروش.

بررسی خصوصیات شخصیتی و فردی مدیران اقتصادی در پدیده چسبندگی هزینه‌ها.

بررسی ارتباط میان ساختار هزینه‌ها و چسبندگی هزینه‌ها.

بررسی تاثیر تاثیر استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر شدت چسبندگی هزینه در صنایع با ویژگی‌های متفاوت از لحاظ رقابتی بودن و غیر رقابتی بودن.

منابع

افلاطونی، عباس و نیکبخت، لیلی. (۱۳۸۹). «کاربرد اقتصادسنجی در تحقیقات حسابداری، مدیریت مالی و علوم اقتصادی» چاپ اول، تهران، انتشارات ترمه.

بهار مقدم، مهدی و کاوسی، محسن. (۱۳۹۲). بررسی عدم تقارن زمانی سود ناشی از محافظه کاری و چسبندگی هزینه‌ها، دانش حسابداری، سال چهارم، شماره ۱۵، زمستان ۱۳۹۲، صص ۷۷-۵۵.

خدادادی، ولی؛ نیک کار، جواد و حاجی زاده، سعید. (۱۳۹۴). تاثیر رفتار چسبندگی هزینه و محافظه کاری مشروط بر تجزیه و تحلیل هزینه، حجم فعالیت و سود، پیشرفت‌های حسابداری، دوره‌ی هفتم، شماره اول، صص ۷۶-۴۹.

دیانتی دیلمی، زهرا؛ بیگی، امیر و خطیبی، حسن. (۱۳۹۵). تاثیر عدم اطمینان محیطی بر اثربخشی ابزارهای حسابداری مدیریت، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، سال پنجم، شماره ۱۷، بهار ۱۳۹۵.

سجادی، سید حسین، حاجی زاده، سعید و نیک کار، جواد. (۱۳۹۳). تاثیر چسبندگی هزینه بر تقارن زمانی سود با تاکید بر ارتباط میان چسبندگی هزینه و محافظه کاری شرطی. مجله دانش حسابداری، سال پنجم، شماره ۱۶، بهار ۱۳۹۳، صص ۹۹-۸۱.

نیک کار، جواد؛ حمیدی، الهام و جلیلی، اکرم. (۱۳۹۶). تاثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر رفتار چسبندگی هزینه، پژوهش‌های تجربی حسابداری، سال ششم، شماره ۲۳، بهار ۱۳۹۶، صص ۲۸-۱.

1. Abdulhamied, A, A & Abulezz, M, E. (2014). An empirical investigation of the effect of cost structure and demand uncertainty on SA&G cost stickiness, <http://ssrn.com>.

2. Anderson M, Banker R, Janakiraman S. (2003). "Are Selling, General, and Administrative Costs 'Sticky'?" *Journal of Accounting Research* 2003; 41: 47-63.
3. Anderson, M. & Lee, J.H. & Mashruwala, R. (2015). Cost Stickiness and Cost Inertia: A Two-Driver Model of Asymmetric Cost Behavior. Available at SSRN.
4. Anderson, M., Asdmir, O and Tripathy, A. (2013). Use of precedent and antecedent information in strategic cost management, *Journal of Business Research* 66 (2013) 643-650.
5. Awad, E. & Awad, I. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13(1): 119-140.
6. Banker, R., Basu, S., Byzalov, D & Chen, J, Y. (2015). The Confounding Effect of Cost Stickiness on Conservatism Estimates, <http://ssrn.com/abstract=2130897>.
7. Banker, R., Basu, S., Byzalov, D and Chen, J. (2013). "Asymmetrie in Cost-Volume-Profit Relation: Cost Stickiness and Conditional Conservatism", <http://ssrn.com/abstract=2312179>.
8. Banker, R.D., Byzalov, D., Ciftci, M., Mashruwala, R. (2014). The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research* 26 (2), 221-242.
9. Banker, R.D., D. Byzalov, and L. Chen. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting and Economics* 55 (1), 111-127.
10. Calleja K, Steliaros M, Thomas D.C. (2006). "A Note on Cost Stickiness: Some International Comparisons". *Management Accounting Research* 2006; 17(2): 127-140.
11. Chen, J., Kama, I., & Lehigh, R. (2016). The Tension between Management Expectations, Slack Resources, and Adjustment Costs and Asymmetric Cost Behavior, www.ssrn.com.
12. Christos V, N and Vlismas, O. (2016). Strategy, managerial ability and stick behavior of selling, general and administrative expenses, <https://www.researchgate.net/publication/282284194>.
13. Habib, A and Monzur Hasan, M. (2015). Corporate social responsibility and cost stickiness, www.ssrn.com.
14. Homburg, C. and Nasev, J. (2010). "How Timely are Earnings when Costs are Sticky? Implications for the Link between Conditional Conservatism and Cost Stickiness", American Accounting Association.
15. Ibrahim, A. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt, *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Vol. 13 No. 1, 2015, pp. 119-140.
16. Kama, I., and D. Weiss. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research*, 51 (3), 201-224.

17. Keller, G., & Warrack, B. (2003). Statistics for management and economics (6th ed.). Pacific Grove, CA: Duxbury Press.
18. Shawn, X & Zheng, K. (2016). Tax Avoidance and Asymmetric Cost Behavior, www.ssrn.com
19. Warganegara, D, L. & Tamara, D. (2014). The Impacts of Cost Stickiness on the Profitability of Indonesian Firms, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic and Management Engineering Vol:8, No:11, 2014.

The Relationship between Management Expectations, Slack Resources, and Adjustment Costs and Management Cost Behavior in firms listed on Tehran Stock Exchange

Abstract

The aim of this study is The effect of the Relationship between Management Expectations, Slack Resources, and Adjustment Costs and Management Cost Behavior in the Tehran Stock Exchange. For this purpose Seven hypotheses are developed and data on the 105 companies in Tehran Stock Exchange for the period between the years 2009 to 2016 were analyzed. This regression model using panel data with Pooled Data approach, reviews and tests. The results showed that there is phenomenon Cost Sticky in companies listed in Tehran Stock Exchange. Also, The results suggest that the variables of historical growth of sales, the ratio of market value to book value, the intensity of assets, and the intensity of employees increase the intensity of the asymmetry of cost behavior. On the other hand, The results showed that GDP growth variables, investment intensity, and equity ratio did not have a

significant effect on the intensity of cost behavior asymmetry in listed companies in Tehran Stock Exchange.

Keywords: stickiness costs, Management Expectations, Slack Resources, Adjustment Costs and asymmetric cost behavior.