

## اثر مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر چسبندگی هزینه ها

محمد حسین آقابابایی<sup>۱</sup>، محمد اسمعیلی جمکرانی<sup>۲</sup>، فرزین خوشکار<sup>۳</sup>

<sup>۱</sup> دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری، موسسه آموزش عالی ناصر خسرو ساوه ایران (نویسنده مسئول)

<sup>۲</sup> دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری، موسسه آموزش عالی ناصر خسرو ساوه ایران

<sup>۳</sup> مدرس گروه حسابداری و حسابرسی، موسسه آموزش عالی ناصر خسرو ساوه ایران

### چکیده

در پژوهش حاضر به بررسی اثر مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر چسبندگی هزینه ها پرداخته می شود. یافته های اخیر درباره رفتار هزینه ها نشان داده است که هزینه ها متناسب با تغییرات فروش تغییر نمی کند. به عبارت دیگر، هزینه ها هنگام افزایش فروش، افزایش می یابد؛ اما در هنگام کاهش فروش، به همان میزان کاهش نمی یابد، این رفتار نامتقارن هزینه ها، چسبندگی هزینه نامیده می شود. مدیران شرکت با توجه به پیروی کردن اهدافی از سود (دوری کردن از زیان یا دوری کردن از کاهش سود)، با کاهش فروش اقدام به متعادل کردن منابع عملیاتی می کنند، که احتمالاً حذف سریع منابع را که به دنبال خواهد داشت، حتی اگر حدس آنها در مورد کاهش فروش، موقتی باشد. بنابراین تمایل به دستیابی به اهداف سود به احتمال زیاد منجر به کم شدن میزان چسبندگی هزینه ها خواهد شد. پژوهش پیش رو دوره زمانی از ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۷ شامل ۱۲۰ شرکت است. همچنین خوش گمانی (بدگمانی) مدیران می تواند عاملی مهم در افزایش (کاهش) چسبندگی هزینه ها تلقی شود. نتایج پژوهش حکایت از آن دارد که در صورت وجود انگیزه دستیابی به اهداف سود، از طریق متعادل کردن منابع چسبندگی هزینه ها کاهش یافته و با کاهش فروش، هزینه ها با شدت بیشتری کاهش می یابند. اما داشتن انگیزه در دوره های متوالی در مجموع اثر قابل توجهی بر چسبندگی هزینه ها نخواهد داشت. نتایج نشان می دهد مدیران هنگام کاهش فروش کنار گذاشتن منابع بدون استفاده را سرعت می دهند و منابع را به طور آگاهانه به تعادل میسرسانند این تصمیم آگاهانه مدیریت، می تواند چسبندگی هزینه ها را نیز کاهش دهد.

**واژه های کلیدی:** چسبندگی هزینه، مدیریت سود، انگیزه های مدیریتی

## مقدمه

در الگوهای سنتی حسابداری مدیریت، رفتار هزینه ها در ارتباط با سطح فعالیت، به ثابت و متغیر تقسیم می شود که هزینه های متغیر، متناسب با تغییر در سطح فعالیت تغییر می کند. یافته های پژوهشگرانی از جمله اندرسون، بانکر، جان کریمن (۲۰۰۷) و کالجا (۲۰۱۲) نشان می دهد میزان افزایش به هنگام افزایش در سطح فروش، بیشتر از میزان کاهش هزینه ها به هنگام همان میزان کاهش سطح فروش است. در حسابداری مدیریت به این رفتار هزینه ها، چسبندگی هزینه ها گفته می شود. چسبندگی هزینه ها یکی از ویژگی های رفتار هزینه ها نسبت به تغییرات سطح فعالیت است و بیانگر آن است که بزرگی افزایش در هزینه ها هنگام افزایش سطح فعالیت، بیشتر از بزرگی کاهش هزینه ها در هنگام کاهش در سطح فعالیت است. از طرفی مدیران برای گمراه کردن برخی از سهامداران در مورد عملکرد مالی شرکت و یا برای تحت تأثیر قرار دادن نتایج معاملاتی که به عملیات حسابداری مرتبط است، سود و در نهایت گزارش های مالی را تغییر می دهند. این کار به دلیل انعطاف پذیری ذاتی در حسابداری تعهدی صورت می گیرد. در نتیجه سود حسابداری نشان دهنده سود واقعی نبوده و عملکرد واقعی حسابداری را نشان نمی دهد. این موضوع باعث کاهش اعتماد نسبت به گزارش های مالی شده و بر سودمندی تصمیم گیری های سرمایه گذاری، مؤثر خواهد بود. به طور کلی، مدیریت سود " اشاره به دستکاری عمدی سود و ارقام ترازنامه دارد و به عنوان یک عمل بسیار رایج در گزارشگری مالی مورد توجه قرار گرفته است (کتولا، ۲۰۰۹). از دیدگاه هیلی و واهلن (۱۹۹۸) مدیریت سود زمانی اتفاق می افتد که مدیران با استفاده از قضاوت شخصی، ساختار معاملات و گزارش های مالی را برای گمراه کردن برخی از ذینفعان در مورد فعالیت های اقتصادی و یا اثرگذاری نتایج قراردادهای شرکت مبتنی بر ارقام حسابداری، تغییر دهند.

این پژوهش، مبانی نظری مدیریت واقعی سود را با مستند سازی روش تعدیل منابع که مدیران برای دستیابی به سود برنامه ریزی شده به کار می برند، گسترش می دهد. در مجموع، این پژوهش به طور معمول موضوع ساختار هزینه حسابداری مدیریت را با موضوع مهم مدیریت واقعی شسود حسابداری مالی ادغام می کند. هدف از انجام این پژوهش، بررسی تأثیر انگیزه های مدیریت و تصمیم های آگاهانه تعدیل منابع بر رفتار نامتناسب هزینه ها است. از این رو، پژوهش حاضر در نظر دارد با بررسی تأثیر مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر چسبندگی هزینه ها، به این پرسش پاسخ دهد که آیا مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر میزان چسبندگی هزینه ها تأثیر دارد یا خیر؟

## اهداف تحقیق

## هدف کلی:

بررسی رابطه بین مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر چسبندگی هزینه

## اهداف جزئی:

۱- بررسی رابطه بین مدیریت سود و چسبندگی هزینه

۲- بررسی رابطه بین انگیزه های مدیریتی و چسبندگی هزینه

## قلمرو تحقیق

## قلمرو موضوعی تحقیق

این تحقیق با هدف اثر مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر چسبندگی هزینه ها انجام شد.

## قلمرو زمانی تحقیق

قلمرو زمانی تحقیق از سال ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۷ می باشد.

**قلمرو مکانی تحقیق**

قلمرو مکانی تحقیق نیز مجموعه شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران که در حال حاضر مشغول به فعالیت اند، می باشد.

**جامعه و نمونه آماری**

جامعه مطالعاتی در برگیرنده کلیه شرکت های بورس اوراق بهادار تهران طی سال های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۷ می باشد. روش نمونه گیری روش حذف سیستماتیک می باشد. از این جهت نمونه آماری این تحقیق شامل شرکت هایی می باشد که پایان سال مالی آنها به ۲۹ اسفندماه ختم می شود و در طی دوره مورد مطالعه به طور مداوم در بورس اوراق بهادار تهران فعال بوده اند و اطلاعات مالی آنها منتشر شده است و شرکت های که در طول دوره تحقیق اطلاعات مالی آنها در دسترس نبوده و یا به طور کامل در این سال ها در بورس اوراق بهادار تهران فعالیت نداشته اند از جامعه آماری تحقیق حذف شده اند. همچنین مشاهداتی را که اطلاعات آنها بیش از ۳۰٪ تغییر کرده باشد حذف نموده تا اثرات مالکیت، ادغام، ورشکستگی و ... را حذف کنیم. در نهایت تعداد ۱۲۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پس از بررسی های لازم و حذف شرکت های فاقد اطلاعات، انتخاب گردیدند. روش گردآوری اطلاعات به صورت کتابخانه ای، با استفاده از نرم افزار رهآورد نوین و بررسی صورت های مالی بدست آمده است.

**روش تجزیه و تحلیل داده ها**

در این تحقیق، داده های تحقیق از بانک اطلاعاتی تدبیر پرداز و ره آورد نوین و صورت های مالی شرکت ها گردآوری گردیده و پس از حصول اطمینان از صحت اطلاعات اکتسابی، برای تجزیه و تحلیل اطلاعات، از نرم افزارهای Excel و Spss کمک گرفته شده است.

**فرضیه های تحقیق**

فرضیه (۱) : بین مدیریت سود و چسبندگی هزینه رابطه معناداری وجود دارد.

فرضیه (۲) : بین انگیزه های مدیریتی و چسبندگی هزینه رابطه معناداری وجود دارد.

**روش شناسی پژوهش**

این تحقیق از بعد روش شناسی در گروه تحقیقات اثباتی و از لحاظ هدف کاربردی است، طرح پژوهش آن از نوع استقرایی، کمی است و با استفاده از رویکرد پس رویداد (از طریق اطلاعات گذشته) انجام می گیرد. اطلاعات مربوط به پیشینه تحقیق و مبانی نظری، از منابع کتابخانه ای پایگاه های علمی و مقالات داخلی و خارجی استخراج شده است.

هدف کلی از انجام این پژوهش، تاثیر مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی بر میزان چسبندگی هزینه های شرکت های پذیرفته شده در بورس و اوراق بهادار تهران است.

بنابراین پژوهش حاضر از نوع کاربردی با طراحی پس از واقعه است. هدف دیگر از اجرای این تحقیق، فراهم آوردن شواهدی در پاسخ به این سوال است که «چرا برخی از شرکت ها چسبندگی هزینه بالاتری در مقایسه با سایر شرکت ها دارند؟»

## مدل تحقیق

برای تجزیه و تحلیل رفتار هزینه ها، نخست با تقسیم بندی شرکت ها به شرکت های دارای انگیزه و بدون انگیزه، از الگوی کالجا وهمکاران (۲۰۰۶) استفاده شده است. در نهایت برای تأیید نتایج حاصل از الگوی پژوهش، از الگوی کاما و ویس (۲۰۱۲) استفاده شده است.

الگوی (۱):

$$\Delta \ln OC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln REV_{it} + \beta_2 REVDEC_{it} \Delta \ln REV_{it} + \varepsilon_{it}$$

الگوی (۲):

$$\Delta \ln OC_{it} = \beta_0 + \gamma_1 TARGET_{it} + [\beta_1 + \gamma_1 TARGET_{it}] \Delta \ln REV_{it} + [\beta_2 + \gamma_2 TARGET_{it} + \delta_1 SUC_{DEC_{it}} + \delta_2 ASINT_{it}] REVDEC_{it} \Delta \ln REV_{it} + \varepsilon_{it}$$

$\Delta \ln OC_{it}$ ، لگاریتم طبیعی تغییرات هزینه های عمومی، اداری، توزیع و فروش و بهای تمام شده کلای فروش رفته است. متغیرهای مستقل پژوهش نیز عبارتند از:  $\Delta \ln REV_{it}$ ، لگاریتم طبیعی تغییرات در آمد فروش،  $REVDEC_{it}$ ، متغیر مجازی است که اگر خالص در آمد فروش سال جاری شرکتی در همان سال کمتر از خالص در آمد فروش سال قبلی شرکت باشد، عدد یک و در غیر این صورت، عدد صفر می گیرد. برای اندازه گیری انگیزه مدیریت، از متغیرهای مجازی  $\{LOSS_{it}, EDEC_{it} \cup LOSS_{it} \cup EDEC_{it}\} = TARGET_{it}$  استفاده شده است که در آن  $LOSS_{it}$  متغیر مجازی است که اگر نسبت سود خالص به ارزش بازار حقوق صاحبان سهام در ابتدای سال در فاصله (۰/۰۱ و ۰) باشد، یک و در غیر این صورت مقدار صفر می گیرد.

$EDEC_{it}$  نیز متغیر مجازی است که اگر تغییرات نسبت سود خالص به ارزش بازار حقوق صاحبان سهام در ابتدای سال در فاصله (۰/۰۱ و ۰) باشد، یک و در غیر این صورت صفر خواهد بود.  $LOSS_{it} \cup EDEC_{it}$  متغیر مجازی است که اگر  $LOSS_{it}=1$  یا  $EDEC_{it}=1$ ، یک و در غیر این صورت صفر خواهد بود. توجه به پژوهش های کردستانی و مرتضوی (۲۰۱۲)، نمازی و دوانی پور (۲۰۰۹)، حیدری (۲۰۱۴) و کاما و ویس (۲۰۱۲)، در این پژوهش از متغیرهای کنترلی زیر استفاده شده است:

$SUC\_DEC$  متغیر مجازی است که اگر در آمد فروش سال  $t-1$  کمتر از در آمد فروش سال  $t-2$  باشد، یک و در غیر این صورت صفر می گیرد.  $ASINT$  نیز لگاریتم نسبت کل دارایی ها به در آمد فروش سال است. در الگوی (۱) متغیر مصنوعی کاهش فروش  $REVDEC_{it}$  زمانی مقدار صفر می گیرد که فروش نسبت به سال قبل افزایش یابد؛ بنابراین ضریب تأثیر  $\beta_2$ ، درصد افزایش هزینه ها به اندازه ۱٪ افزایش فروش نشان می دهد. از سوی دیگر در دوره های کاهش فروش، این متغیر مصنوعی، مقدار (۱) می گیرد؛ بنابراین ضریب تأثیر  $\beta_2$ ، نشان دهنده میزان چسبندگی هزینه ها بازاری ۱ درصد کاهش فروش و مجموع ضرایب تأثیر  $\beta_1$  و  $\beta_2$  نشان دهنده میزان کاهش هزینه ها بازاری ۱ درصد کاهش فروش است.

چسبندگی هزینه ها زمانی اتفاق می افتد که ضریب تأثیر  $\beta_1$ ، مثبت و ضریب تأثیر  $\beta_2$ ، منفی باشد و  $(\beta_1 > 0 \text{ و } \beta_2 < 0)$ ؛ بنابراین برای تأیید فرضیه اول، لازم است میزان چسبندگی هزینه ها (ضریب تأثیر  $\beta_2$ ) برای شرکت های دارای انگیزه نسبت به شرکت های بدون انگیزه کمتر (منفی تر) باشد. همچنین، برای تأیید فرضیه دوم، لازم است میزان کاهش هزینه ها (مجموع ضرایب تأثیر  $\beta_1$  و  $\beta_2$ ) برای شرکت های دارای انگیزه نسبت به شرکت های بدون انگیزه بیشتر باشد.

در الگوی (۲) متغیر مصنوعی کاهش فروش  $REVDEC_{it}$  زمانی مقدار صفر می گیرد که فروش نسبت به سال قبل افزایش یابد و متغیر  $TARGET$  زمانی مقدار صفر می گیرد که انگیزه ای برای رسیدن به سود هدف وجود نداشته باشد؛ بنابراین حاصل جمع ضرایب تأثیر ۱ و ۱، میزان افزایش هزینه ها به هنگام افزایش فروش و  $\gamma_1 ASINT + \gamma_2 SUC\_DEC + \gamma_3$

میزان کاهش هزینه ها را به هنگام کاهش فروش در صورت وجود انگیزه نشان میدهند؛ بنابراین میزان چسبندگی هزینه ها در صورت وجود انگیزه برابر است با  $T + SUC\_DEC + 2 + 2 + 1$  ، و میزان چسبندگی هزینه ها در صورت نبود انگیزه برابر است با  $2 + ASINT + SUC\_DEC + 1$  بنابراین، فرضیه در صورتی پذیرفته می شود که  $2 < 0$  باشد. همچنین میزان کاهش هزینه ها به هنگام کاهش فروش در صورت وجود انگیزه برابر است با  $T + SUC\_DEC + 2 + 2 + 1 + ASINT$  و میزان کاهش هزینه ها به هنگام کاهش فروش در صورت نبود انگیزه برابر است با  $T + SUC\_DEC + 2 + 1 + ASINT$  پس فرضیه دوم نیز در صورتی تأیید می شود که  $2 + 1 < 0$  باشد.

### متغیر وابسته تحقیق:

چسبندگی هزینه

### متغیرهای مستقل:

مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی

### مبانی نظری

توانایی ایجاد تغییر در روش های حسابداری، به دلیل عدم الزام روش های یکنواخت، هم چنین امکان دسترسی انحصاری مدیران به بخشی از اطلاعات مالی و نیز ویژگی حسابداری تعهدی و انگیزه هایی هم چون امنیت شغلی، پاداش، قانون گریزی، اجتناب از گزارش زیان و کاهش سود، قراردادهای بدهی، افزایش ثروت، دستیابی به انتظارات سهامداران و برنامه های پیش-بینی شده، این انگیزه را در مدیریت به وجود می آورد که با اعمال روش های مختلف در جهت منافع خود و در جهت تضاد با منافع سایر گروه ها، سود را دست کاری نمایند (بهارمقدم، ۱۳۸۵).

شاید بیشتر مردم چنین احساس کنند که مدیریت بر سود «بد» است، و آن به معنی کاهش یافتن روایی اطلاعات مندرج در صورت های مالی است. چنین دیدگاهی باعث می شود که در مورد علت تداوم یافتن مدیریت بر سود یک پرسش مطرح شود: چرا هیئت مدیره، وام دهندگان، نهادهای دولتی و سرمایه گذاران مدیریت بر سود را منع نمی کنند تا جایی برای چنین اقدامی وجود نداشته باشد؟

یک دلیل وجود دارد، یعنی دست یافتن به اطلاعات محرمانه و درون سازمانی (در دسترس مدیران) برای دیگران بسیار پرهزینه است. برای مثال، کشف مقدار ارقام تعهدی اختیاری، حتی به وسیله هیئت مدیره، بسیار پرهزینه است (اسکات، ۱۳۸۸: ۱۴۸).

باید بر این نکته تاکید کرد که پرهزینه بودن کشف اطلاعات بدان معنی نیست که نمی توان مدیریت بر سود را منع کرد، بلکه به سادگی بر این معنی است که این اقدام باید از دیدگاه «هزینه و منفعت» انجام شود. برای مثال، هیئت مدیره با به-کارگیری خدمات یک موسسه حسابرسی و درخواست یک گزارش کامل بتواند میزان دست کاری در ارقام تعهدی را تعیین نماید. ولی، شاید هیئت مدیره چنین احساس کند که کار مزبور ارزش تحمل چنان هزینه ای ندارد، به ویژه اگر در قرارداد حقوق و پاداش مدیر بندهایی وجود داشته باشد که باید در انتظار نوعی مدیریت بر سود بود. همچنین، تعیین میزان معقول سود و زیان غیر عملیاتی ناشی از فروش دارایی های سرمایه ای یا میزان ذخایر مربوط به تجدید ساختار با هزینه زیاد مشخص می شود (اسکات، ۱۳۸۸: ۱۴۹).

چسبندگی هزینه یکی از ویژگی های رفتار هزینه ها نسبت به تغییرات سطح فعالیت است. در واقع چسبندگی هزینه ها به این علت رخ می دهد که اختلافات نامتقارنی در تعدیل منابع وجود دارد؛ به عبارت دیگر، عواملی که در تعدیل منابع دخیل هستند، از تعدیل کاهش منابع ممانعت به عمل می آورند یا موجب کاهش سرعت انجام تعدیلات کاهش در مقایسه با تعدیلات افزایش می شوند. در مدل نوین رفتار هزینه، زمانی که تقاضا افزایش می یابد، مدیران منابع را به میزان کافی افزایش می دهند

تا به فروش بیشتری دست یابند؛ اما زمانی که فروش کاهش می یابد، عملاً برخی منابع، قابل استفاده نیست. به دلیل اینکه نوسانات تقاضا، تصادفی است. مدیران باید پیش از تصمیم گیری درباره کاهش منابع احتمال موقتی بودن کاهش تقاضا را ارزیابی کنند. چسبندگی هزینه ها زمانی روی می دهد که به هنگام کاهش تقاضا، مدیران برای اجتناب از هزینه های تعدیل، تصمیم به حفظ منابع بلا استفاده می گیرند. هنگام کاهش تقاضا مدیر می تواند متناسب با تغییرات سطح تقاضا، منابع شرکت را تعدیل کند اما این کار باعث ایجاد هزینه های تعدیل مانند هزینه های تعدیل مربوط به نیروی کار و تجهیزات می شود. در واقع شرکت ها برای کنار گذاشتن منابع و جایگزینی همان منابع در صورت بازگشت تقاضا به وضعیت اولیه، ناگزیر به تحمل هزینه های تعدیل هستند. هزینه های تعدیل شامل مواردی همچون پرداخت خسارت به کارکنان کنار گذاشته شده و هزینه های جستجو و آموزش کارکنان جدید است. اختیارات مدیریت برای تعیین سطح منابع، هنگام کاهش تقاضا یکی از عوامل ایجاد چسبندگی هزینه های مربوط به این منابع می باشد (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۷).

### پیشینه پژوهش

ویس (۲۰۱۶) معتقد است در شرکت هایی که هزینه های چسبنده تری دارند، دقت پیش بینی سود توسط تحلیل گران کمتر است و سرمایه گذاران در ارزیابی ارزش شرکت، چسبندگی هزینه ها را لحاظ می کنند. کو و همکاران (۲۰۱۵) در پژوهشی به بررسی مدیریت سود و چسبندگی هزینه پرداختند. هدف اصلی از انجام این پژوهش، بررسی اثرات مشوقهای مدیریت سود بر چسبندگی هزینه های فروش، هزینه کل و هزینه های مدیریتی بوده است. نتایج این پژوهش نشان میدهد که رفتارهای هزینه ای برای مدیریت سود متفاوت می باشند. خصوصاً اینکه مدیریت سود شرکت ها موجب کاهش چسبندگی هزینه ها در زمانی می شود که با فروش های در حال کاهش روبرو می شوند (به نقل از منصور فر و همکاران، ۱۳۹۶).

ژو و هونگ (۲۰۱۵) در پژوهشی به بررسی مدیریت سود، و چسبندگی هزینه پرداختند. آنها مشاهده کردند که چسبندگی هزینه در نمونه شرکتهای بدون مدیریت سود، در مقایسه با نمونه شرکت های دارای مدیریت سود، ارتباط معناداری وجود دارد. هم چنین، شواهد تجربی نشان داد که حاکمیت شرکتی خوب می تواند موجب کاهش بیشتر چسبندگی هزینه ها شود، اگرچه اثرات آن به شدت شرکت های دارای مدیریت سود نمی باشد.

مارکز و همکاران (۲۰۱۴) در پژوهشی به بررسی چسبندگی هزینه در شرکت های آمریکای لاتین پرداختند. نمونه آماری در این پژوهش شامل ۶۶۱ شرکت در نه کشور بین سال های ۱۹۹۷ تا ۲۰۱۲ میلادی می باشد. با استفاده از روش رگرسیون خطی برای داده های پانلی، نتایج نشان می دهد که رفتارهای چسبندگی هزینه های فروش، کل و مدیریتی با توجه به تغییرات در درآمد فروش، نامتقارن می باشد (به نقل از هاشمی و نجاتی، ۱۳۹۴).

کوهن و همکاران (۲۰۰۸) نشان دادند چسبندگی هزینه ها از طریق تاثیر بر نوسان دارایی ها بر بازده سهام اثر گزار است، همچنین آنها نشان دادند که قیمت اوراق قرضه شرکت ها نیز متأثر از چسبندگی هزینه ها هستند. وجود زمینه های مناسب برای دستکاری سود، ناشی از تضاد منافع و همچنین پاره ای از محدودیت های ذاتی حسابداری از جمله نارسایی های موجود در فرآیند برآوردها و پیش بینی های آتی و امکان استفاده از روش های متعدد حسابداری بوده که باعث شده سود واقعی شرکتها از سود گزارش شده در صورتهای مالی متفاوت باشد. حسابداری تعهدی، به مدیران اجازه میدهد که در گزارشگری مالی به منظور انتقال اطلاعات، تشخیص و قضاوت خود را اعمال کند. اعمال قضاوت توسط مدیران و اختیارات آنان در فرایند گزارشگری مالی، تحت عنوان مدیریت سود شهرت یافته است (اعتمادی و همکاران، ۱۳۹۱).

سلیمانی امیری؛ طباطبائیان و معصومی (۱۳۹۷) تحقیقی با عنوان چسبندگی هزینه و مدیریت سود با تمرکز بر انگیزه های مدیریتی در صنعت سیمان انجام داده اند. این پژوهش از نوع پژوهش های آزمایشی توصیفی و مربوط به داده های مالی سال ۱۳۸۵ الی ۱۳۹۴ است و با فرض اینکه مدیران مشغول در صنعت سیمان به دلیل مواجه شدن با مزاد عرضه بر تقاضای سیمان طی سال های مورد مطالعه در بازار داخل، مستعد یکسری از رفتارهای تحریفی در گزارشگری مالی بوده اند، به بررسی رابطه

موجود بین چسبندگی هزینه و هموارسازی سود در این صنعت می‌پردازد. نتایج به‌دست آمده از آزمون فرضیه‌ها نشان داد که رابطه منفی و معناداری بین چسبندگی هزینه و هموارسازی سود در صنعت سیمان وجود ندارد.

منصورفر؛ حیدری و کولانی (۱۳۹۶) تحقیقی با عنوان بررسی تأثیر مدیریت واقعی سود و انگیزه های مدیریت بر چسبندگی هزینه ها انجام دادند. پژوهش حاضر تأثیر مدیریت واقعی سود و انگیزه های مدیریت بر میزان چسبندگی هزینه ها را بررسی می‌کند. چسبندگی هزینه به این معنی است که نسبت کاهش هزینه ها در هنگام کاهش فروش کمتر از نسبت افزایش هزینه ها در هنگام افزایش فروش است. طبق نظریه تصمیم های آگاهانه، چسبندگی هزینه ها نتیجه تصمیم های آگاهانه مدیران است. این مطالعه بر حالتی تمرکز می‌کند که در آن مدیران به هنگام کاهش فروش، با انگیزه پرهیز از زیان و کاهش سود، به تعدیل آگاهانه منابع اقدام می‌کنند. جامعه آماری این پژوهش، شامل نمونه ای از ۱۳۵ شرکت حاضر در بورس اوراق بهادار تهران برای یک دوره ۱۰ ساله از سال ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۲ است. برای آزمون فرضیه ها از الگوی رگرسیونی چندمتغیره استفاده شده است. نتایج نشان می‌دهد مدیران هنگام کاهش فروش یعنی زمانی که برای پرهیز از زیان انگیزه دارند، کنار گذاشتن منابع بدون استفاده را سرعت می‌بخشند و منابع را به طور آگاهانه تعدیل می‌کنند. این تصمیم آگاهانه، چسبندگی هزینه ها را کاهش می‌دهد.

میرعباسی و اردی (۱۳۹۶) تحقیقی با عنوان تاثیر مدیریت سود و حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه ها انجام داده اند. هدف این تحقیق بررسی اثر تعاملی مدیریت افزایشی سود و حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه ها می‌باشد. جامعه آماری شامل شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در دوره زمانی ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۴ می‌باشد و داده های جمع آوری شده با استفاده از نرم افزار Excel محاسبه و با نرم افزار و Eviews مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته اند و روش بررسی داده ها مقطعی بوده است طبق شواهد پژوهش: فرضیه اول تحقیق به بررسی این که آیا مدیریت افزایشی سود چسبندگی هزینه ها را کاهش می‌دهد یا نه، پرداخته که نتایج نشان می‌دهد مدیریت سود بر چسبندگی هزینه ها تاثیر داشته و با افزایش مدیریت سود میزان چسبندگی هزینه ها کاهش می‌یابد. فرضیه دوم تحقیق به بررسی حاکمیت شرکتی مطلوب، چسبندگی هزینه را کاهش می‌دهد یا نه پرداخته که نتایج تحقیق نشان می‌دهد با افزایش حاکمیت شرکتی میزان چسبندگی هزینه ها کاهش می‌یابد. و فرضیه سوم به بررسی تاثیر متقابل حاکمیت شرکتی مطلوب و انگیزه های ناشی از مدیریت افزایشی سود بر چسبندگی هزینه، پرداخته است. که نتایج گویای رابطه معنادار و منفی بین این دو متغیر است به عبارت دیگر، دو متغیر حاکمیت شرکتی مطلوب و انگیزه های ناشی از مدیریت افزایشی سود می‌تواند چسبندگی هزینه را کاهش دهد.

زنجیردار و همکاران (۱۳۹۳) در پژوهشی عوامل مؤثر بر رفتار چسبندگی هزینه‌ها را مورد بررسی قرار دادند. نتایج این پژوهش که بر اساس تحلیل اطلاعات ۴۰ شرکت تولیدی فعال در بورس اوراق بهادار تهران برای یک دوره ۱۰ ساله از سال ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۰ که بر اساس روش نمونه گیری حذف سیستماتیک انتخاب شده‌اند، نشان می‌دهد که هزینه‌های اداری، عمومی و فروش و همچنین بهای تمام شده کالای فروش رفته چسبنده هستند و شدت چسبندگی در بهای تمام شده کالای فروش رفته بسیار بالاست و شاخص هایی مانند تعداد کارکنان، میزان دارایی جاری و نسبت بدهی بر شدت چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش و بهای تمام شده کالای فروش رفته تأثیر می‌گذارد. این در حالی است که شدت چسبندگی بهای تمام شده در داراییهای جاری کمتر از دارایی های ثابت است و شناخت این خصوصیات و تأثیر آن بر رفتار هزینه ها می‌تواند کمک بسزایی به مدیران برای تجزیه و تحلیل های بهتر و بودجه بندی جامع باشد.

کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) در پژوهشی به بررسی تاثیر تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه ها پرداختند. نتایج پژوهش حاکی از این بود که انتظار فروش آتی توسط مدیریت، موجب کاهش چسبندگی بهای تمام شده فروش می‌شود و هر چه این خوش - بینی بیشتر باشد، چسبندگی بهای تمام شده فروش بیشتر کاهش می‌یابد. اما خوش بینی مدیریت،

چسبندگی هزینه های فروش، عمومی و اداری را افزایش می دهد و چسبندگی این هزینه ها در صورت خوش بینی زیاد مدیریت، بیشتر از حالت خوش بینی کم است.

### یافته های پژوهش

یافته های توصیفی:

نتایج آزمون هایی که برای بررسی پایایی داده ها انجام گرفت، نشان داد داده ها در طول دوره زمانی بررسی پایا بودند. جدول (۱) مقادیر میانگین، میانه و انحراف معیار تمامی متغیرهای استفاده شده را نشان می دهد.

جدول (۱): گروه بندی شرکت ها بر اساس انگیزه

متغیرها	میانگین	میانه	مینیمم	ماکزیمم	انحراف معیار	تعداد مشاهدات
InOC	۰/۱۴۴۳۴۵	۰/۱۴۳۴۵۲	-۱/۱۷۴۰۶	۲/۴۲۵۳۶	۰/۲۴۳۵۴	۱۲۰۰
InREV	۰/۱۳۲۷۶۵	۰/۱۴۲۶۳۴	-۱/۳۵۰۰۰	۲/۲۴۳۵۶	۰/۲۷۵۶۴	۱۲۰۰
ASINT	۱/۵۴۶۷۳۸	۱/۳۲۴۵۳۶	۰/۰۷۶۸۴	۵۸/۵۴۶۷	۲/۵۳۴۶۲	۱۲۰۰

نتایج نشان می دهد میانگین درصد تغییر سالانه، هزینه ۰/۱۴۴ و میانگین درصد تغییر سالانه درآمد فروش، ۰/۱۳۲ است. بین متغیرهای پژوهش لگاریتم تغییر هزینه ها با انحراف معیار ۰/۲۴ کمترین پراکندگی را داشته است؛ بنابراین متمرکزتر است و دقت بیشتری دارد و متغیر لگاریتم نسبت کل دارایی ها به فروش سال با انحراف معیار ۲/۵ نسبت به متغیرهای دیگر پراکنده تر است و دقت کمتری دارد.

### یافته های استنباطی

با توجه به نتایج حاصل از آزمون F لیمر، از آنجایی که مقدار P-Value این آزمون کمتر از ۰/۰۵ می باشد (۰/۰۰۰). همسانی عرض از مبداها رد شده و لازم است در برآورد مدل از روش داده های پانل استفاده شود. همچنین با توجه به نتایج حاصل از آزمون هاسمن، از آنجایی که مقدار P-Value این آزمون نیز کمتر از ۰/۰۵ می باشد (۰/۰۰۰)، بنابراین در برآورد می بایست روش اثرات ثابت بکار برده شود. در جدول ۳ نتایج حاصل از برآورد مدل تحقیق ارائه شده است.

جدول (۲): نتایج برآورد مدل تحقیق

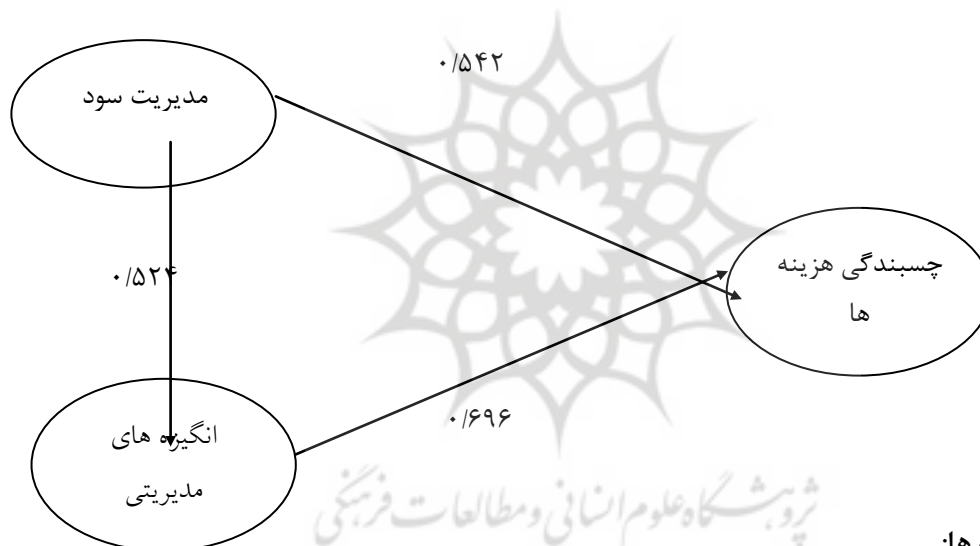
متغیر وابسته: چسبندگی هزینه				
VIF	P-Value	آماره t	ضریب	متغیر
-	۰/۰۰۵	۱/۶۲۵	۳/۶۲۶	ضریب ثابت
۱/۸۷۵	۰/۰۰۰	۸/۱۹۵	۰/۵۴۲	مدیریت سود
۲/۳۱۶	۰/۰۰۰	۱۴/۲۵۸	۰/۶۹۶	انگیزه های مدیریتی
ضریب تعیین: ۰/۷۲۲۱				



آماره Jarque-Bera (P-Value)	۳/۵۶۴ (۰/۱۴۱)	آماره F مدل (P-Value)	۲/۵۴۷ (۰/۰۰۰)
آماره دوربین واتسن	۱/۷۸۰	آماره برش پاگان (P-Value)	۱/۵۵۶ (۰/۰۰۰)

در بررسی معنی دار بودن کلی مدل، با توجه به اینکه مقدار احتمال (P-Value) آماره F از ۰/۰۵ کوچکتر می باشد (۰/۰۰۰)، با اطمینان ۰/۹۵ معنی دار بودن کلی مدل تایید می شود. ضریب تعیین مدل نیز گویای آن است که ۷۲/۲۱ درصد از تغییرات چسبندگی هزینه شرکت ها توسط متغیرهای وارد شده در مدل تبیین می شود. همچنین در بررسی مفروضات رگرسیون کلاسیک نتایج آزمون جارکوا - برا گویای آن است که باقیمانده های حاصل از برآورد مدل در سطح اطمینان ۰/۹۵ از توزیع نرمال برخوردار می باشند بطوری که مقدار احتمال (P-Value) مربوط به این آزمون بزرگتر از ۰/۰۵ است.

### تحلیل مسیر



خلاصه نتایج فرضیه ها:

شماره فرضیه ها	فرضیه ها	نتایج
فرضیه اول	بین مدیریت سود و چسبندگی هزینه رابطه معناداری وجود دارد.	تایید شد
فرضیه دوم	بین انگیزه های مدیریتی و چسبندگی هزینه رابطه معناداری وجود دارد.	تایید شد

**بحث و نتیجه گیری**

هدف نهایی هر واحد تجاری، حداکثر کردن سود و به دنبال آن، افزایش حقوق صاحبان سهام است. سعی مدیریت هر واحد انتفاعی، کسب بیشترین سود و کارایی با استفاده از کمترین منابع است و از ساده ترین روش های کاهش مصرف منابع، کنترل هزینه هاست؛ اما این امر مستلزم آگاهی کامی از چگونگی رفتار هزینه ها و عوامل تاثیر گذار بر رفتار هزینه ها است. از مواردی که باید در تجزیه و تحلیل رفتار هزینه ها مورد توجه قرار داد، پدیده چسبندگی هزینه است. پدیده چسبندگی یعنی شدت کاهش هزینه ها بر اثر کاهش حجم فعالیت، کمتر از شدت افزایش هزینه ها بر اثر افزایش حجم فعالیت است. از طرفی مدیران نیز جهت ارائه گزارش بهتری از عملکرد خود اقدام به مدیریت سود از طریق کاهش در هزینه ها می کنند که می تواند بر پدیده چسبندگی هزینه ها نیز تاثیر گذار باشد. نتایج حاصل از فرضیات تحقیق نشان داد که بین مدیریت سود و انگیزه های مدیریتی با چسبندگی هزینه رابطه معناداری وجود دارد. این یافته ها با نتایج پژوهش های قبلی مانند پژوهش ژو و هانگ (۲۰۱۵)، ویس (۲۰۱۰)، اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) و نمازی و غفاری (۱۳۹۱) مطابقت دارد.

**پیشنهادات تحقیق**

- با توجه با یافته های بدست آمده از این پژوهش، پیشنهادات زیر ارائه می گردد:
- ۱- پیشنهاد می شود مدیران شرکت ها، چسبندگی هزینه های شرکت را شناسایی و کنترل کنند و در فرایند برنامه ریزی و بودجه بندی فعالیت های شرکت برای پیش بینی هزینه های اتی، ارتباط هزینه ها با درآمدها و تاثیر تغییرات درآمد بر میزان هزینه ها را مدنظر قرار دهند و بدین وسیله بودجه جامع تری را ارائه نمایند.
  - ۲- همچنین به پژوهشگران بعدی پیشنهاد می شود در تحقیقات آتی مربوط به چسبندگی هزینه ها اثر کاهش مدیریت سود را کنترل کنند.
  - ۳- پیشنهاد می شود با استفاده از متغیرهای کنترلی دیگر، مانند تعداد کارکنان، اندازه شرکت و جمع دارایی های ثابت، مدیریت واقعی سود و انگیزه های مدیریت بر میزان چسبندگی هزینه ها بررسی شود.
  - ۴- پیشنهاد می شود تاثیر اهداف سود و انگیزه های مدیریت بر میزان چسبندگی هزینه های عمومی، اداری، توزیع و فروش و بهای تمام شده کالای فروش رفته به صورت جداگانه بررسی شود.

**منابع و مآخذ**

- اسکات، ویلیام، ترجمه: پارسایان، علی. (۱۳۸۸). "تئوری حسابداری مالی"، انتشارات ترمه، جلد دوم، ۱۴۸-۱۶۲.
- اعتمادی، ح. و فرج زاده دهکردی، ح. (۱۳۹۱). تاثیر مدیریت سود و ساختار سرمایه بر محافظه کاری سود، تحقیقات حسابداری و حسابرسی، ۴ (۱۳): ۱۱۲-۱۲۷.
- بهارمقدم، مهدی. (۱۳۸۵). "محرك های موثر بر مدیریت سود"، رساله دکتری، رشته حسابداری، دانشگاه علامه طباطبایی.
- زنجیردار، م. غفاری آشتیانی، پ و مداحی، ز (۱۳۹۲). بررسی و تحلیل عوامل موثر بر رفتار چسبندگی هزینه، حسابداری مدیریت، ۷ (۲۰): ۷۹-۹۱.
- سلیمانی امیری، غلامرضا؛ طباطبائیان، مریم السادات و معصومی، زهرا (۱۳۹۷)، چسبندگی هزینه و مدیریت سود با تمرکز بر انگیزه های مدیریتی در صنعت سیمان، دانش حسابداری، دوره ۹، شماره ۴، شماره پیاپی ۳۵، ۱۵۱-۱۲۹.
- کردستانی، غلامرضا و مرتضوی، سید مرتضی (۱۳۹۱)، بررسی تاثیر تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه ها، بررسی های حسابداری و حسابرسی، ۶۷، ۹۰-۷۳.

- منصورفر، غلامرضا؛ حیدری، مهدی و کولانی، طاهره (۱۳۹۶)، بررسی تأثیر مدیریت واقعی سود و انگیزه های مدیریت بر چسبندگی هزینه ها، دیریت دارایی و تامین مالی سال پنجم، شماره ۱.
- منصورفر، غلامرضا؛ حیدری، مهدی و کولانی، طاهره (۱۳۹۶)، بررسی تأثیر مدیریت واقعی سود و انگیزه های مدیریت بر چسبندگی هزینه ها، مدیریت دارایی و تامین مالی، ۵ (۱): ۱-۱۶.
- میرعباسی، سیدجواد و یلدا اردی (۱۳۹۶)، تاثیر مدیریت سود و حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه ها، هشتمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت با رویکرد علوم پژوهشی نوین، تهران، شرکت ارتباط ارغوان ایرانیان.
- هاشمی، سیدعباس، نجاتی، علی. (۱۳۹۴). تأثیر مدیریت سود بر چسبندگی هزینه ها. بررسی های حسابداری، ۸ (۲): ۸۲-۹۳.
- Anderson, M., Banker, R. and Janakiraman, S. (۲۰۰۳). "Are Selling, General, and Administrative Costs "Sticky"?". *Journal of Accounting Research*, ۴۱ (۱): ۴۷-۶۳.
- Cohen, D.A. and Zarowin, P. (۲۰۰۸). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. Working Paper, Available at: <http://ssrn.com>.
- Cohen, D., Dey, A. and Lye, T. (۲۰۰۸). "Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Saraanesxxley Periss". *The Accounting Review*, ۸۳ (۳): ۷۵۷-۷۸۷.
- Calleja, K. Steliaros, M. and Thomas, D.C. (۲۰۱۲). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*. ۱۷(۲): ۱۲۷-۱۴۰.
- Healy, P.M. and Wahlen, J.M. (۱۹۹۸). A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. Working Paper, Available at: <http://ssrn.com>.
- Ketola, A.Y. (۲۰۰۹). Earning management shareholder' POV Bachelor Thesis, Lappeenranta University of Technology.
- Weiss, D. (۲۰۱۰). "Cost Behavior and Analysts Earnings Forecasts". *The Accounting Review*, ۸۵ (۴): ۱۴۴۱-۱۴۷۱.
- Xue, S. and Hong, Y. (۲۰۱۵). "Earnings Management, Corporate Governance and Expense Stickiness". *China Journal of Accounting Research*, Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cjar.2015.02.001>