

بررسی تاثیر ارتباطات سیاسی هیات مدیره و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تاکید بر نقش مالکیت نهادی: آزمون تئوری نمایندگی و اقتصاد سیاسی در بورس اوراق بهادار تهران

سعید سامانیان

دانشجوی کارشناسی حسابداری، واحد اهواز، دانشگاه آزاد اسلامی، اهواز، ایران.
saeed.samaniyan@yahoo.com

امیرعلی بندریان

حسابرس ارشد مالیاتی مودیان بزرگ، اداره کل امور مالیاتی استان خوزستان، اهواز، ایران. (نویسنده مسئول).
bandari_amirali@yahoo.com

علیرضا سامانیان

مدرس دانشگاه و رئیس امور مالیاتی، اداره کل امور مالیاتی استان خوزستان، اهواز، ایران.
samaniyan_2000@yahoo.com

دکتر کورش مسیحی‌پور

دکتری حسابداری و رئیس گروه مالیاتی، اداره کل امور مالیاتی استان خوزستان، اهواز، ایران.
masihpor_tax@yahoo.com

چکیده

از آنجایی که در شرایط بحرانی و تحریم اقتصادی، مدیران افزایش تقاضا را دائمی و کاهش آن را موقتی تلقی می‌کنند؛ چنانچه این موضوع در تصمیم‌گیری منعکس شود، چسبندگی هزینه‌ها را به همراه خواهد داشت. از این رو، انتظار می‌رود در دورانی که وضعیت کلی اقتصاد رو به رشد یا در مقابل تحریم اقتصادی حاکم باشد، مدیران ارشد شرکت‌ها نیز در تصمیم‌گیری‌های درون شرکت این وضعیت را لحاظ کرده و چسبندگی هزینه‌ها به گونه‌ای متفاوت تحت تأثیر قرار گیرد. لذا این پژوهش به بررسی تاثیر ارتباطات سیاسی و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تاکید بر نقش مالکیت نهادی در بورس اوراق بهادار تهران طی بازه زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۹ با استفاده از اطلاعات ۱۵۰ شرکت پرداخته است. آزمون فرضیه‌ها از طریق رگرسیون چندگانه و به روش حداقل مربعات تعمیم یافته (EGLS) باچیدمان داده‌های تابلویی صورت پذیرفت. نتایج فرضیه‌های پژوهش نشان داد که رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه) در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش وجود دارد و در شرکت‌هایی که دارای روابط سیاسی هستند میزان چسبندگی هزینه‌ها کاهش می‌یابد اما در شرایط تحریم‌های اقتصادی، شدت چسبندگی هزینه‌ها بیشتر و چسبنده‌تر می‌شوند. به عبارتی در شرایط بحرانی مانند تحریم‌های اقتصادی؛ وجود مدیران دارای روابط سیاسی می‌تواند به صادرات محصولات و تامین مواد اولیه، تخفیف‌های مالیاتی، دسترسی آسان‌تر به اعتبارات و تامین مالی برای شرکت کمک کرده و در کوتاه‌مدت شرایط شرکت را باثبات نگه دارند که مجموعه این عوامل می‌تواند منجر به کاهش چسبندگی هزینه‌ها شود که موید تئوری اقتصاد سیاسی است. همچنین در شرایط تحریم اقتصادی به دلیل افزایش بهای تمام شده محصولات و نوسانات نرخ ارز و مواد اولیه، میزان فروش شرکت‌ها کاهش یافته و هزینه‌های آنها به شدت افزایش می‌یابد که در این شرایط مدیران کاهش فروش را موقتی فرض کرده و منابع درامدی را تعدیل می‌کنند که با بهبود شرایط منجر به چسبندگی هزینه می‌شوند. مالکیت نهادی نیز به عنوان مکانیزم حاکمیت شرکتی منجر به کاهش رفتار نامتقارن در هزینه‌های عمومی و اداری شده و در شرکت‌هایی که دارای روابط سیاسی هستند یا در شرایط تحریم قرار دارند وجود مالکان نهادی باعث کاهش فزاینده

چسبندگی هزینه‌ها می‌شوند. به عبارتی مالکیت نهادی از طریق الزام مدیران به کاهش هزینه‌های عمومی و اداری سبب کاهش چسبندگی هزینه‌ها شود که موید تئوری نمایندگی است.
واژه های کلیدی: ارتباطات سیاسی، تحریم‌های اقتصادی، چسبندگی هزینه‌ها، مالکیت نهادی.

مقدمه

یکی از ابزارهای اقتصادی و سیاسی برای تحمیل خواسته‌های یک کشور و یا به عبارتی تأمین منافع آن به‌وسیله کشور دیگر استفاده از تحریم‌ها است، لذا به دنبال تحریم‌های بسیاری که در طول سال‌های پس از انقلاب اسلامی بر بخش‌های مختلف اقتصادی، نظامی و سیاسی ایران تحمیل شده است، همواره سؤال پیش روی اقتصاددانان این بوده، که این تحریم‌های اقتصادی بر متغیرهای مختلف مالی از جمله شدت چسبندگی هزینه‌ها چه تأثیری داشته است. یکی از اثرات تحریم‌های اقتصادی روی سیستم اقتصادی کشور ما، افزایش بهای تمام شده محصولات می‌باشد که از این طریق، بر سودآوری شرکت‌ها اثرگذار می‌باشد. در اثر تحریم اقتصادی، گشایش اعتبار و نقل و انتقالات بانکی با سایر کشورها، دچار معضل می‌گردد. بنابراین، شرکت‌هایی که در این سیستم بانکی فعال می‌باشند، از نظر معامله با کشورهای خارجی، دچار مشکل می‌شوند و در نتیجه مواد اولیه، بهای تمام شده محصولات و چسبندگی هزینه‌ها تحت تأثیر قرار می‌گیرد. شواهدی وجود دارد که شرایط کلان اقتصادی از جمله شرایط تحریم بر شدت چسبندگی هزینه‌ها تأثیر می‌گذارد. از سویی دیگر با توجه به اینکه چسبندگی هزینه‌ها می‌تواند نتیجه تصمیم آگاهانه مدیران باشد. مدیران ممکن است انگیزه‌هایی را برای رسیدن به رشد شرکت فراسوی رشد بهینه یا به‌کارگیری منابع به منظور افزایش منافع شخصی از طریق موقعیت، قدرت، پاداش و غیره داشته باشند. این مشکل مشابه رفتار نامتقارن هزینه است. در واقع چسبندگی هزینه‌ها به این علت رخ می‌دهد که مدیران منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را به‌طور سنجیده تعدیل می‌کنند. علاوه بر این شرکت‌ها در شرایط تحریم سعی می‌کنند تا به دولت و افراد سیاسی - دولتی نزدیک‌تر شوند. مفهوم روابط سیاسی به معنی برقراری روابط نزدیک واحدهای تجاری با دولت می‌باشد. برخورداری شرکت‌ها از روابط سیاسی می‌تواند منافی از قبیل شرایط مناسب استقرار، کاهش هزینه مالی، بهبود فرصت‌های رشد، کمک به صادرات محصولات و تأمین مواد اولیه، کاهش احتمال وقوع ورشکستگی را به همراه داشته باشد. بنابراین با توجه به این موضوع که اقتصاد ایران در بخش دولتی نقش پررنگ تری نسبت به بخش خصوصی دارد بررسی عوامل سیاسی واحدهای اقتصادی دارای اهمیت است. با توجه به اهمیت موضوع لذا این پژوهش به بررسی تاثیر ارتباطات سیاسی و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تاکید بر نقش مالکیت نهادی در بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد.
از منظر نوآوری و اهداف آرمانی انتظار می‌رود؛

- (۱) نتایج پژوهش بتواند بسط مبانی نظری پژوهش‌های گذشته در ارتباط با عوامل موثر بر چسبندگی هزینه‌ها شود.
- (۲) شواهدی ارایه شود تا ارتباط بین حرفه حسابداری با محیط سیاسی و اقتصادی کشور تشریح گردد.
- (۳) پژوهش حاضر موجب خلق ایده‌های نو در زمینه بررسی عوامل موثر بر چسبندگی هزینه‌ها گردد.
- (۴) نتایج این مطالعه می‌تواند مبنایی برای تدوین یا اصلاح استانداردهای حسابداری توسط سازمان حسابرسی، به منظور واکنش مناسب شرکت‌ها به شرایط خاص (مانند تحریم اقتصادی) در کشور شود.
- (۵) با توجه به اینکه این مطالعه سبب پیوند میان دو رشته حسابداری و اقتصاد می‌باشد، می‌تواند دیدگاه‌های جدیدی را برای ارتباط بین نظرات اقتصادی و حسابداری در عرصه کلان و خرد بیان نماید، به این مهم سبب استفاده از روش‌های متفاوت در تحلیل‌های موجود در بازارهای سرمایه و بازارهای پولی کشور خواهد شد.

مبانی نظری پژوهش

بررسی تجربی رفتار هزینه‌ها یکی از موضوعاتی است که اخیراً توجه بسیاری از پژوهشگران را به خود جلب نموده است. از آنجا که هزینه‌ها بخش مهمی از صورت‌های مالی شرکت‌ها را تشکیل می‌دهند، از این‌رو درک و آگاهی مناسب از آن، مدیران را در راستای دستیابی به اهداف کوتاه مدت و راهبردی شرکت کمک شایانی می‌نماید. در این راستا درک مناسب و واقع بینانه رفتار هزینه نسبت به تغییرات سطح فعالیت، اطلاعات مهمی را در جهت برآوردهای مناسب هزینه‌ای و سایر فنون حسابداری مدیریت در اختیار مدیران شرکت قرار خواهد داد (بهاره‌ای مقدم و خادمی، ۱۳۹۵). 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، تأثیری روی بزرگی تغییرات در هزینه‌ها ندارد؛ اما نتایج پژوهش‌های برخی از پژوهشگران (نورین و سودرستروم^۱، ۱۹۹۷؛ اندرسون و همکاران^۲، ۲۰۰۳ و سابرامانیام و ویدنمایر^۳، ۲۰۰۳) 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 یا رفتار نامتقارن هزینه» می‌نامند (خدادادی و همکاران، ۱۳۹۶؛ بندریان و قاطبی، ۱۳۹۳). برای مثال، اگر همزمان با افزایش ۱۰ درصدی در فروش، میزان هزینه‌ها ۹ درصد افزایش یابد، در صورت کاهش ۱۰ درصدی فروش، نباید انتظار داشت که هزینه‌ها ۹ درصد کاهش یابد. بر اساس این نظریه، هزینه‌ها کمتر از ۹ درصد کاهش خواهد یافت. از این رو، چه بسا پیش بینی رفتار هزینه‌ها، بدون در نظر گرفتن این ویژگی گمراه کننده باشد (اندرسون و همکاران^۴، ۲۰۱۶).

مطالعات جدید شواهد محکمی از عدم تقارن رفتار هزینه‌ها را مستند کرده اند. وجود چسبندگی هزینه‌ها، مدل سنتی هزینه ثابت و متغیر استاندارد برای توضیح سود و متعاقب آن بازده هر سهم که برآمده از سود پیش بینی شده است، را با چالش مواجه کرده است (شاپگان و فلاح، ۱۳۹۷). پیرو مطالعات صورت گرفته در حوزه رفتار نامتقارن و چسبندگی هزینه‌ها، بسیاری از مطالعات به بررسی ابعاد مختلف آن شامل عوامل مؤثر بر چسبندگی هزینه‌ها، رابطه چسبندگی هزینه‌ها با متغیرهای گوناگون و... پرداخته و به درک و توسعه این مفهوم کمک نموده اند. اما آن چه که از حوزه بررسی محققان داخلی به دور مانده؛ بررسی رفتار هزینه‌ها در طی شرایط حساس اقتصادی کشور به ویژه در شرایط تحریم‌های اقتصادی می‌باشد. نتیجه پژوهش‌های مختلف نشان می‌دهد تحریم‌های اقتصادی در زمینه‌های مختلف مانند خدمات سلامت، ثبات سیاسی، سطح دموکراسی و دستیابی به اهداف تعیین شده مؤثر بوده است (گرفیلد^۵، ۲۰۰۲؛ آلن^۶، ۲۰۰۸؛ پکسن و دروری^۷، ۲۰۱۰). تغییرات پیش‌بینی ناپذیر و برونزا می‌تواند عدم اطمینان را افزایش دهد. بر این اساس می‌توان به عامل برون زای تحریم اقتصادی اشاره کرد که می‌تواند بر ساختار هزینه شرکت اثرگذار باشند. بنکر و همکاران^۸ (۲۰۱۳) معتقدند مسائل اقتصادی همواره در واکنش به تغییرات ایجاد می‌شود، بر این اساس می‌توان گفت یکی از عوامل ایجادکننده تغییرات، تحریم‌های اقتصادی است که موجب افزایش هزینه‌های مبادله می‌شود. افزایش هزینه‌های مبادله می‌تواند به پیچیده‌تر شدن ساختار بهره‌وری شرکت‌ها منجر شده و در نتیجه به طور غیرمستقیم باعث ایجاد تغییرات در ساختار هزینه شرکت‌ها شود (اندرسون و همکاران، ۲۰۱۶). یکی از تغییرات مهم در

¹ Noreen E. . Soderstrom.

² Anderson, et al

³ Subramaniam and Weidenmier.

⁴ Anderson, et al

⁵ Garfield.

⁶ Allen

⁷ Peksen & Drury

⁸ Banker et al

این رابطه، همان چسبندگی هزینه‌ها است. ایران کشوری است که از ابتدای انقلاب با تحریم‌های مختلف ایالات متحده آمریکا و تحریم‌های بین‌المللی در راستای برنامه هسته‌ای مواجه بوده است که طی این سال‌ها شدت و ضعف داشته‌اند. از آنجا که درآمدهای نفتی مهم‌ترین منبع درآمد دولت ایران است و با توجه به نقش پررنگ دولت در اقتصاد، تحت تأثیر قرار گرفتن این درآمد از طریق اعمال تحریم‌ها می‌تواند کل اقتصاد ایران در سطح کلان و احتمالاً شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار دهد (رضایی و همکاران، ۱۳۹۶).

یکی از راه‌های پیش‌روی دولت، جهت کنترل اقتصاد کشور، نفوذ در واحدهای اقتصادی است که از طریق مالکیت و ارتباطات سیاسی اعمال می‌گردد. مدیران شرکت‌های دولتی دارای افق تصمیم‌گیری کوتاه‌مدت هستند، لذا تلاش می‌نمایند تا به هر طریق ممکن از جمله مدیریت سود، عملکرد دوره‌ی جاری و در نتیجه پاداش خود را افزایش دهند (برزگر و همکاران، ۱۳۹۸). از سویی دیگر دخالت‌های دولت نیز معمولاً منجر به عدم کارایی در شرکت‌هایی با ساختار مالکیت دولتی خواهد شد. اندازه‌گیری عملکرد در شرکت‌های خصوصی که به دنبال تحقق اهداف چندگانه دولت نمی‌باشند، بسیار ساده‌تر است. لذا شرکت‌های دولتی نسبت به شرکت‌های خصوصی چسبندگی هزینه بیشتری را تحت تأثیر متغیرهای سیاسی و اجتماعی نمایش می‌دهند (سیفتی و سلاما، ۲۰۱۷). ارتباطات سیاسی و یا به عبارتی نفوذ و حمایت‌های سیاسی دولت را می‌توان از دو جنبه‌ی مزایا و معایب مورد بررسی قرار داد. بدین گونه، که این ارتباطات هم می‌تواند برای شرکت‌ها ارزش آفرین باشد و هم می‌تواند منجر به ناکارایی عملکرد در شرکت‌ها گردد. به عنوان مثال برای شرکت‌های دارای ارتباطات سیاسی، مالیات کمتری وضع می‌گردد، وام‌های بانکی با سهولت بیشتری فراهم می‌شود و دولت در عرضه‌ی اولیه سهام به آنها کمک خواهد نمود و از طرفی پیرو این ارتباطات ممکن است اهرم مالی بالا، سودآوری و تقسیم سود کمتر، هزینه‌ی سرمایه بالاتر، بهره برداری فرصت‌طلبانه از حقوق سایر سهامداران را شاهد باشیم. از این رو ارتباطات سیاسی می‌تواند توضیحی از اثرات مداخلات اجتماعی و سیاسی دولت را بر افزایش چسبندگی هزینه‌ها ارائه دهد (سیفتی و سلاما، ۲۰۱۷).

یکی دیگر از مکانیزم‌هایی که می‌تواند بر چسبندگی هزینه‌ها موثر باشد مساله حاکمیت شرکتی و تئوری نمایندگی است. تئوری نمایندگی پیش‌بینی می‌کند که تضاد منافع بین سهامداران و مدیران منجر به ایجاد مشکل نمایندگی می‌شود. یعنی، مدیران ممکن است به انجام فعالیت‌هایی اقدام کنند که باعث شود منافع آنها بر منافع سهامداران ارجحیت یابد. مدیران ممکن است انگیزه‌هایی را برای رسیدن به رشد شرکت فراسوی رشد بهینه یا بکارگیری منافع به منظور افزایش منافع شخصی از طریق موقعیت، قدرت، پاداش و غیره را داشته باشند (جنسن و مک‌لین، ۱۹۷۶؛ هوپ و تامسون، ۲۰۰۷). این مشکل، مشابه رفتار نامتقارن هزینه است. یعنی زمانی که تقاضا افزایش می‌یابد مدیران تمایل دارند هزینه‌های اداری، عمومی و فروش را خیلی سریع‌تر افزایش دهند و زمانی که تقاضا کاهش می‌یابد تمایل دارند کاهش هزینه‌های اداری، عمومی و فروش را به تأخیر اندازند. انتظار می‌رود مالکیت نهادی به عنوان مکانیزمی قوی از حاکمیت شرکتی و به عنوان یک مکانیسم نظارتی منجر به کاهش رفتار نامتقارن هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شود (نیکبخت و دلدار، ۱۳۹۵).

با توجه به مطالب بیان شده و نیز از آنجا که جامعه، سیاست و اقتصاد اجزای تفکیک‌ناپذیر هستند و بررسی و تفسیر مسایل اقتصادی در غیاب ملاحظات مربوط به عوامل سیاسی، اجتماعی و سازمانی به نتیجه روشنی نمی‌انجامد همچنین با توجه به اهمیت هزینه‌های اداری، عمومی و فروش و سایر هزینه‌های عملیاتی در ساختار هزینه‌ای شرکت‌ها، در این پژوهش چگونگی رفتار این هزینه‌ها نسبت به تغییرات سطح فروش و چسبندگی این دسته از هزینه‌ها بررسی می‌شود. لذا

¹ Cifti, and Salama

² Jensen, and . Meckling.

³ Hope and . Thomas

در پژوهش حاضر با استفاده از نظریه اقتصاد سیاسی به بررسی تأثیر ارتباطات سیاسی و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر نقش مالکیت نهادی پرداخته شده است. لذا پژوهش حاضر به منظور پاسخگویی به سوال ذیل بنا گردیده است که آیا مالکیت نهادی بر رابطه بین تحریم‌های اقتصادی و چسبندگی هزینه‌ها اثر معناداری دارد؟ آیا مالکیت نهادی بر رابطه بین ارتباطات سیاسی و چسبندگی هزینه‌ها اثر معناداری دارد؟

پیشینه پژوهش

چان و همکاران^۱ (۲۰۲۱) در پژوهشی به بررسی تأثیر مالکیت نهادی بر چسبندگی هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در بورس اوراق بهادار آمریکا طی بازه زمانی ۱۹۹۸ تا ۲۰۱۲ و با استفاده از اطلاعات ۷۵۳۶ شرکت پرداختند. در این پژوهش که چسبندگی هزینه‌ها به پیروی از مدل اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) اندازه‌گیری شد نتایج نشان داد که مالکیت نهادی قوی باعث کاهش رفتار نامتقارن هزینه و کاهش چسبندگی آنها می‌شود.

ابراهیم^۲ (۲۰۱۷) در پژوهشی به بررسی تأثیر رشد اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها طی بازه زمانی ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۴ و با استفاده از اطلاعات ۲۵۰ شرکت مصری پرداخت و نشان داد در دوران رکود اقتصادی، کاهش در هزینه‌ها بیشتر از افزایش آنها برای یک درصد تغییر در تقاضاست، به این معنا که آنها غیرچسبنده اند. در دوران رونق اقتصادی، افزایش در هزینه‌ها بیشتر از کاهش آنها برای یک درصد تغییر در تقاضاست و به بیان دیگر، آنها چسبنده اند و هزینه‌ها به صورت غیر متقارن نسبت به تغییرات فروش یکسان، واکنش نشان می‌دهند.

کیم و همکاران^۳ (۲۰۱۷) در پژوهشی به بررسی رابطه میان مدیریت سود و حاکمیت شرکتی و تأثیر آن بر چسبندگی هزینه با استفاده از اطلاعات ۵۵۰ شرکت آمریکایی طی بازه زمانی ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۶ پرداختند. آنها با تقسیم هزینه‌ها به تحقیق و توسعه، تبلیغات و سایر هزینه‌های کلی دریافتند که مدیران، هزینه‌ها را با کاهش هزینه‌های کلی کنترل می‌نمایند. در ضمن تأثیر حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه را نیز مورد بررسی قرار دادند. نتایج نشان داد که حاکمیت شرکتی مناسب می‌تواند چسبندگی هزینه را کاهش دهد، هر چند تأثیر آن به اندازه مدیریت سود نیست.

شانگزو و هونگ^۴ (۲۰۱۵) در پژوهشی به بررسی تأثیر ویژگی‌های حاکمیت شرکتی و مدیریت سود بر رفتار چسبندگی هزینه‌ها با استفاده از اطلاعات ۱۸۰۰ شرکت چینی طی بازه زمانی ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۴ پرداختند. نتایج تحقیق نشان داد که ویژگی‌های حاکمیت شرکتی شامل مالکیت نهادی، مدیریتی، استقلال و اندازه هیئت مدیره باعث کاهش رفتار چسبندگی هزینه‌ها می‌شوند همچنین نتایج حاکی از آن بود که در شرکت‌هایی که مدیریت سود اعمال شده است شدت چسبندگی هزینه بیشتر می‌شود و به عبارتی مدیریت سود باعث افزایش شدت چسبندگی هزینه‌ها می‌شود.

اواد و اواد^۵ (۲۰۱۵) به بررسی چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش، بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های 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 شرکت‌های مصری پرداخته و به این نتیجه رسیدند که ضمن اینکه در کل دوره مورد مطالعه رفتار هزینه‌ها نامتقارن است، هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در طی دوره رونق اقتصادی دارای رفتاری چسبنده و در طی دوره رکود اقتصادی دارای رفتاری ضد چسبنده می‌باشند. همچنین بهای تمام شده

¹ Chune, et al

² Ibrahim

³ Kim, et al

⁴ Shuang Xue and Hong

⁵ Awad, & Awad.

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. شیمین چن و همکاران^۱ (۲۰۱۴) در پژوهشی به بررسی تأثیر حاکمیت شرکتی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش در بورس اوراق بهادار چین طی بازه زمانی ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۰ پرداختند. نتایج پژوهش نشان داد که رفتار نامتقارن در هزینه های اداری، عمومی و فروش وجود دارد. همچنین، نتایج پژوهش نشان داد که متغیرهای اقتصادی از جمله افزایش دارایی، افزایش کارکنان و کاهش متوالی درآمد و متغیرهای حاکمیت شرکتی از جمله استقلال هیئت مدیره، دوگانگی مسئولیت مدیرعامل، سهامداران نهادی و تعداد اعضا هیئت مدیره موجب کاهش رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش می شود.

همتی (۱۴۰۰) در پژوهشی به بررسی ارتباط محدودیت های مالی و رفتار نامتقارن هزینه ها با تاکید بر ساختار مالکیت پرداخت. بدین منظور اطلاعات ۱۶۳ شرکت طی بازه زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۸ مورد بررسی قرار گرفت. نتایج نشان داد بین محدودیت های مالی و رفتار نامتقارن هزینه ها رابطه وجود دارد. همچنین مالکیت نهادی بر ارتباط بین محدودیت های مالی و رفتار نامتقارن هزینه ها تاثیر دارد. ولی مالکیت شرکتی و مالکیت مدیریتی بر ارتباط بین محدودیت های مالی و رفتار نامتقارن هزینه ها تاثیر ندارند.

برزگر و همکاران (۱۳۹۸) در پژوهشی به بررسی تأثیر مالکیت دولتی و عوامل سیاسی و اجتماعی بر چسبندگی هزینه نیروی کار در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. بدین منظور از اطلاعات ۱۰۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سالهای ۱۳۸۳ الی ۱۳۹۶ استفاده شد. نتایج نشان داد که شرکت های دارای وابستگی سیاسی نسبت به شرکت های بدون وابستگی سیاسی چسبندگی هزینه نیروی کار بیشتری دارند. چسبندگی هزینه نیروی کار در شرکت های دارای ارتباطات سیاسی نسبت به شرکت های بدون ارتباطات سیاسی تفاوت معناداری ندارد. همچنین چسبندگی هزینه نیروی کار در سال های قبل از خصوصی سازی کاهش یافته است. علاوه بر این چسبندگی هزینه نیروی کار در شرکت های دولتی در سال قبل از خصوصی سازی و سال های بعد از خصوصی سازی تفاوت معناداری ندارد.

رضایی و همکاران (۱۳۹۶) در پژوهشی به بررسی تأثیر رشد اقتصادی و تحریم اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها با استفاده از اطلاعات ۱۱۷ شرکت از بین شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی دوره زمانی ۱۳۷۴ تا ۱۳۹۳ پرداختند. بر اساس نتایج، هزینه ها به صورت غیرممتقارن نسبت به تغییرات فروش یکسان، واکنش نشان می دهند. همچنین رونق اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها تأثیر مثبت دارد، به بیان دیگر در دوران رونق اقتصادی چسبندگی هزینه افزایش می یابد؛ اما رکود اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها تأثیر منفی دارد، به این معنا که در دوران رکود اقتصادی چسبندگی هزینه وجود ندارد. تحریم های شدید اقتصادی بر چسبندگی هزینه تأثیر منفی دارد، اما تفاوت چسبندگی هزینه ها در دوران تحریم عادی و شدید تنها در مورد هزینه های عملیاتی معنادار است و در مورد چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه های عمومی و اداری با وجود تأثیر منفی تحریم بر چسبندگی، این تفاوت از نظر آماری معنادار نیست. علیخانی و همکاران (۱۳۹۶) در پژوهشی به بررسی تأثیر مدیریت سود افزایشی و حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه و همچنین تأثیرات متقابل مدیریت سود و حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه پرداختند. بدین منظور از اطلاعات ۹۲ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بین سال های ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۳ استفاده شد. یافته های پژوهش حاکی از آن بود که حاکمیت شرکتی می تواند به کاهش چسبندگی هزینه منجر شود، هر چند اثر آن به اندازه مدیریت سود قوی نیست. همچنین اثر متقابل بین حاکمیت شرکتی و مدیریت سود افزایشی می تواند چسبندگی هزینه را کاهش دهد.

¹ Shimin Chen,

علیمرادی و احمدی (۱۳۹۲) در تحقیقی به بررسی رابطه بین حاکمیت شرکتی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش در شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. دوره انجام پژوهش آنها ده سال ۱۳۸۰ الی ۱۳۸۹ با استفاده از اطلاعات ۱۰۲ شرکت و با استفاده از رگرسیون چندگانه و داده های تلفیقی انجام شد. نتایج نشان داد که رفتار نامتقارن در هزینه های اداری، عمومی و فروش وجود دارد. همچنین، نتایج پژوهش نشان داد که متغیر های اقتصادی از جمله افزایش دارایی، افزایش کارکنان و کاهش متوالی درآمد و متغیر های حاکمیت شرکتی از جمله استقلال هیات مدیره، سهامداران نهادی کاهش رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش می شود.

فرضیه های پژوهش

با توجه به مبانی نظری پژوهش، فرضیه های زیر برای این پژوهش تدوین شده است:

فرضیه اول: ارتباطات سیاسی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر معناداری دارد.

فرضیه دوم: تحریم های اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر معناداری دارد.

فرضیه سوم: مالکیت نهادی بر رابطه بین ارتباطات سیاسی و چسبندگی هزینه ها اثر تعدیلی دارد.

فرضیه چهارم: مالکیت نهادی بر رابطه بین تحریم های اقتصادی و چسبندگی هزینه ها اثر تعدیلی دارد.

روش پژوهش

این پژوهش از نظر نوع هدف؛ کاربردی و از نظر شیوهی انجام و ماهیت، از نوع پژوهش های توصیفی و از نظر فلسفه جزء پژوهش های اثباتی حسابداری است. از نظر فرآیند اجرا از نوع پژوهش های کمی و از نظر منطق اجرا نیز جزء پژوهش های با رویکرد قیاسی - استقرایی بوده و از نظر بعد زمانی نیز از نوع پژوهش های طولی - گذشته نگر بوده و از اطلاعات تاریخی شرکت های نمونه استفاده می شود. برای برآورد مدل رگرسیون و آزمون فرضیه های پژوهش از روش اقتصاد سنجی داده های ترکیبی استفاده می شود. اطلاعات مورد نیاز شرکت ها نیز از بانک اطلاعاتی رهاورد نوین و وبگاه الکترونیکی سازمان بورس اوراق بهادار استخراج شده و فرضیه های پژوهش نیز بر اساس داده های ترکیبی و به کمک نرم افزار Eviews10 آزمون می شوند. جامعه آماری پژوهش حاضر نیز، شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران از ابتدای سال ۱۳۹۱ تا پایان سال ۱۳۹۹ به مدت ۹ سال بوده است که در طی این دوره عضویت خود را در بورس اوراق بهادار حفظ کرده اند. افزون بر این، جامعه آماری با استفاده از شرایط زیر تعدیل شده است:

(۱) شرکت باید قبل از سال ۱۳۹۱ در بورس پذیرفته شده و از ابتدای سال ۱۳۹۱ سهام آن در بورس معامله شده باشد؛

(۲) پایان سال مالی شرکت پایان اسفند ماه بوده و در طول دوره ی تحقیق نیست، تغییر سال مالی نداشته باشد؛

(۳) اطلاعات مالی شرکت در دسترس بوده باشد؛

(۴) از مجموعه شرکت های سرمایه گذاری، هلدینگ و واسطه ای مانند بانک و بیمه نباشد. پس از اعمال این محدودیت ها، ۱۵۰ شرکت، همه ی شرایط حضور در جامعه آماری را داشته اند.

اندازه گیری متغیرهای پژوهش

متغیر وابسته: چسبندگی هزینه ها

متغیر وابسته پژوهش، چسبندگی هزینه‌ها یا رفتار نامتقارن هزینه‌ها بوده که به پیروی از مدل اندرسون و همکاران (۲۰۰۳؛ ۲۰۰۷؛ ۲۰۱۶) از طریق لگاریتم نرخ رشد هزینه‌های عمومی اداری و فروش (SGA) و مستقیماً از صورت سود و زیان قابل استخراج می‌باشد (چان و همکاران، ۲۰۲۱).

رابطه (۱)

$$\text{Logit} \left(\frac{\text{SGA}_{it}}{\text{SGA}_{it-1}} \right)$$

SGA_{it} : هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت i در سال t .
 SGA_{it-1} : هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت i در سال $t-1$.

متغیر مجازی نرخ رشد فروش

متغیر مجازی d اگر فروش سال جاری (Sale_{it}) نسبت به فروش سال قبل (Sale_{it-1}) کاهش داشته باشد آنگاه برابر ۱ و در غیر این صورت مقدار آن صفر است.

رابطه (۲)

$$d * \text{LOG} \left(\frac{\text{Sale}_{it}}{\text{Sale}_{it-1}} \right)$$

Sale_{it} : فروش شرکت i در سال t .
 Sale_{it-1} : فروش شرکت i در سال $t-1$.

لذا در نهایت به منظور اندازه‌گیری چسبندگی هزینه‌ها مدلی را که اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) برای بررسی چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش ارائه داده اند به شرح زیر تدوین می‌شود:

رابطه (۳)

$$\text{Logit} \left(\frac{\text{SGA}_{it}}{\text{SGA}_{it-1}} \right) = \alpha_0 + \beta_1 \text{Log} \left(\frac{\text{Sale}_{it}}{\text{Sale}_{it-1}} \right) + \beta_2 d * \text{Log} \left(\frac{\text{Sale}_{it}}{\text{Sale}_{it-1}} \right) + \varepsilon$$

ارزش متغیر d در زمان افزایش فروش صفر است بنابراین ضریب β_1 درصد افزایش در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش را در نتیجه ۱٪ افزایش در فروش نشان می‌دهد. همچنین از آنجا که ضریب متغیر d در هنگامی که فروش کاهش می‌یابد برابر ۱ است؛ بنابراین مجموع ضرایب $\beta_1 + \beta_2$ بیانگر درصد کاهش در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در نتیجه ۱٪ کاهش در فروش است (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ اندرسون و همکاران، ۲۰۱۶).

متغیرهای مستقل

ارتباطات سیاسی (Polcon)

در این تحقیق جهت اندازه‌گیری ارتباطات سیاسی از مطالعات انجام شده توسط جیانگ و همکاران^۱ (۲۰۱۹)، سامانیان و همکاران (۱۳۹۹) و رهنمای رودپشتی و محسنی (۱۳۹۷) پیروی شده است و از نسبت مالکیت به شرح زیر استفاده شده است. بدین ترتیب که درصد مالکیت مستقیم یا نهادی دولت به عنوان نماینده متغیر ارتباطات سیاسی از طریق دولت در

^۱ Jianga et al

نظر گرفته شده است. در صورتی که درصد مالکیت مستقیم یا غیر مستقیم دولت و نهادهای دولتی در شرکتی بیش از ۲۰٪ باشد، مقدار این متغیر برابر یک و در غیر این صورت، صفر در نظر گرفته می شود.

تحریم اقتصادی (ESI)

برای اندازه گیری تحریم‌های اقتصادی، از معیار قطعنامه‌های صادر شده از سوی شورای امنیت سازمان ملل بهره گرفته شد. لذا در سال‌هایی که کشور با تحریم مواجه بوده است (۱۳۹۱ تا ۱۳۹۳ و ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۹) عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر را اختیار خواهد کرد (پارسا و همکاران، ۱۳۹۹).

متغیر تعدیلگر: مالکیت نهادی (Instown)

برابر درصد سهام نگهداری شده توسط شرکتهای دولتی و عمومی از کل سهام سرمایه است که این شرکت‌ها شامل شرکت‌های بیمه، مؤسسه‌های مالی، بانک‌ها، شرکت‌های دولتی و دیگر اجزاء دولت است (بندریان و همکاران، ۱۳۹۹).

متغیرهای کنترلی

به پیروی از پژوهش‌های چان و همکاران (۲۰۲۱)، بندریان و قاطبی (۱۳۹۳)، برزگر و همکاران (۱۳۹۸) از متغیرهای کنترلی زیر استفاده می‌شود:

بازده دارایی (ROA): عبارت است از سود خالص قبل از اقلام غیر عادی تقسیم بر مجموع دارایی‌ها.
اندازه شرکت (SIZE): عبارت است از لگاریتم طبیعی جمع دارایی‌های هر شرکت در هر سال.
اهرم مالی (LEVE): عبارت است از نسبت مجموع بدهی‌ها به مجموع دارایی‌های شرکت در هر سال.
نسبت ارزش بازار به دفتری (MB): معمولاً این نسبت به عنوان شاخصی برای فرصت رشد شرکت می باشد. از تقسیم ارزش بازار حقوق صاحبان سهام بر ارزش دفتری آنها بدست می‌آید.

مدل‌های پژوهش

به منظور آزمون فرضیه‌های پژوهش به پیروی از پژوهش چان و همکاران (۲۰۲۱) از مدل رگرسیونی چند متغیره زیر استفاده شده است:

$$\log\left(\frac{SGA_{it}}{SGA_{it-1}}\right) = \alpha_0 + \beta_1 \log\left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}}\right) + \beta_2 d * \log\left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}}\right) + \beta_3 d * \log\left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}}\right) * Polcon_{it} + \beta_4 d * \log\left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}}\right) * ESI_{it} + \beta_5 d * \log\left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}}\right) * Polcon_{it} * instown + \beta_6 d * \log\left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}}\right) * ESI_{it} * instown + \beta_7 instown + \beta_8 Size_{it} + \beta_9 leve_{i,t} + \beta_{10} ROA_{i,t} + \beta_{11} MB_{it} + \varepsilon$$

SGA_{it} : هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در سال جاری.

SGA_{it-1} : هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت در سال قبل.

$Sale_{it}$: فروش شرکت در سال جاری.

$Sale_{it-1}$: فروش شرکت در سال قبل.

ESI: تحریم اقتصادی.

Polcon: ارتباطات سیاسی.

Instown: مالکیت نهادی.

MB: نسبت ارزش بازار به دفتری.

Leve: اهرم مالی.

ROA: سودآوری شرکت.

SIZE: اندازه شرکت.

tang: دارایی ثابت.

ε: جز اخلاص مدل می‌باشند.

یافته‌های پژوهش

آماره های توصیفی متغیرهای پژوهش بود به شرح جدول (۱) می باشد.

جدول (۱): آماره های توصیفی پژوهش

متغیرها	میانگین	میانه	حداکثر	حداقل	انحراف معیار
تغییرات هزینه عمومی، اداری و فروش	۰.۵۴	۰.۵۸	۱.۵۴	-۱.۳۸	۰.۶۸
تغییرات فروش	۰.۵۵	۰.۵۹	۲.۹۸	-۱.۸۵	۰.۷۳
مالکیت نهادی	۰.۳۲	۰.۲۳	۰.۹۵	۰.۱۰	۰.۲۰
کاهش فروش * تغییرات فروش	-۰.۰۹	۰.۰۵	۲.۹۸	-۴.۰۱	۰.۳۵
کاهش فروش * تغییرات فروش * ارتباطات سیاسی	-۰.۰۲	-۰.۰۱	۱	-۲.۲۴	۰.۱۹
کاهش فروش * تغییرات فروش * تحریم اقتصادی	-۰.۰۸	-۰.۰۴	۱	-۱.۲۶	۰.۳۳
اندازه شرکت	۶.۵۶	۶.۴۶	۹.۲۶	۴.۲۵	۰.۹۸
اهرم مالی	۰.۵۸	۰.۶۳	۰.۸۵	۰.۰۵	۰.۱۶
بازده دارایی	۰.۳۵	۰.۲۹	۰.۷۴	-۰.۳۱	۰.۲۰
نسبت ارزش بازار به دفتری	۲.۶۸	۲.۳۳	۶.۷۵	۱.۱۰	۰.۱۰
مشاهدات	۱۳۵۰	۱۳۵۰	۱۳۵۰	۱۳۵۰	۱۳۵۰

جدول (۲): آماره های توصیفی متغیرهای کیفی پژوهش

متغیرهای کیفی	فراوانی کد ۱	فراوانی کد ۰	درصد فراوانی کد ۱	درصد فراوانی کد ۰
تحریم اقتصادی	۹۰۴	۴۴۶	۰.۶۷	۰.۳۳
ارتباطات سیاسی	۴۹۹	۸۵۱	۰.۳۷	۰.۶۳
کاهش فروش	۴۷۲	۸۷۸	۰.۳۵	۰.۶۵

میانگین تغییرات هزینه‌های عمومی و اداری و فروش ۰.۵۴ و میانگین تغییرات فروش شرکت‌ها ۰.۵۵ بوده است. بیشترین تغییرات فروش ۲.۹۸ و کمترین آن یا به عبارتی کاهش فروش ۱.۸۵ بوده است. میانگین مالکیت نهادی ۰.۳۲ بوده است که نشان می‌دهد به طور میانگین ۰.۳۲ از سهام شرکت‌های نمونه در دست مالکان عمده و نهادی قرار دارد. میانگین نسبت ارزش بازار به دفتری نیز ۲.۶۸ و حاکی از بالا بودن ارزش روز قیمت سهام شرکت‌های نمونه نسبت به ارزش اسمی آنها است و با توجه به تورم و ایجاد فاصله بین قیمت اسمی و قیمت بازار در بورس ایران این موضوع منطقی است. همچنین نسبت اهرم مالی برابر ۰.۵۸ بوده که نشان می‌دهد به طور متوسط ۰.۵۸ دارایی‌های شرکت‌ها می‌تواند بدهی‌ها را تسویه و ۰.۴۲ باقی مانده به عنوان حقوق صاحبان سهام باقی خواهد ماند. میانگین سودآوری آنها نیز ۰.۳۵ می‌باشد. همچنین بیشترین نرخ بازدهی ناشی از دارایی‌ها ۰.۷۴ و کمترین آن نیز ۰.۳۱- بوده است که حاصل زیان ده بودن شرکت در طی یک سال بوده است.

متغیرهایی که به دو مقدار صفر و یک محدود می‌شوند امار توصیفی آنها به صورت میانگین و میانه و ... کارایی نداشته و مفهومی را بیان نمی‌کند. این متغیرها باید از نظر تعداد فراوانی و درصد فراوانی بررسی شوند. لذا فراوانی شرکت‌هایی که در هیات مدیره آنها ارتباطات سیاسی وجود داشته است از مجموع ۱۳۵۰ مشاهده تعداد ۴۹۹ مشاهده می‌باشند که به آنها کد ۱ اختصاص داده شد و درصد فراوانی آنها نیز حدوداً ۰.۳۷ می‌باشد. به عبارت دیگر حدود ۰.۳۷٪ از شرکت‌ها نمونه دارای یک ارتباط سیاسی با دولت از طریق سهامدار بودن دولت با سرمایه‌گذاری بیش از ۲۰٪ (سرمایه‌گذاری نفوذپذیر) و یا دیگر روابط می‌باشند. علاوه بر این تعداد ۸۵۱ مشاهده نیز فاقد ارتباطات سیاسی بوده که به آنها عدد صفر تعلق گرفته و درصد فراوانی ۰.۶۳ کل مشاهدات را شامل می‌شود. همچنین فراوانی تحریم اقتصادی نیز ۹۰۴ مشاهده بوده که ۰.۶۷٪ از بازه زمانی را به خود اختصاص داده است به عبارت دیگر در فاصله زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۳ و سال‌های ۱۳۹۷-۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ تقریباً ۰.۶۷٪ مشاهدات در دوران تحریم قرار گرفته‌اند. همچنین فراوانی شرکت‌هایی که در آنها سال جاری نسبت به سال قبل فروش کاهش یافته است؛ ۴۷۲ مشاهده بوده که به آنها کد ۱ اختصاص داده شد و درصد فراوانی آنها نیز حدوداً ۰.۳۵ می‌باشد. سایر شرکت‌ها نیز دارای افزایش فروش نسبت به سال قبل بوده‌اند که فراوانی آنها ۸۷۸ مشاهده و درصد فراوانی آنها نیز ۰.۶۵ می‌باشد.

تخمین مدل به وسیله داده‌های ترکیبی

برای انتخاب بین روش‌های داده‌های تابلویی و داده‌های تلفیقی، از آزمون چاو استفاده شد. در آزمون چاو، فرضیه H_0 یکسان بودن عرض از مبدأها (داده‌های تلفیقی) در مقابل فرضیه مخالف H_1 ، ناهمسانی عرض از مبدأها (روش داده‌های تابلویی) قرار می‌گیرد. نتایج آزمون چاو در جدول شماره ۳ (۳) ارائه شده است.

جدول (۳): نتایج آزمون F لیمر یا چاو (همسانی عرض از مبدأهای مقاطع)

نوع روش	نتیجه آزمون	سطح خطا	آماره F	آزمون چاو
داده‌های تابلویی	H_0 رد می‌شود	۰.۰۱	۱.۳۰	H_0 : یکسانی عرض از مبدأهای مقاطع

همان‌طور که در جدول (۴) مشاهده می‌شود، آماره‌ی F در سطح خطای ۵ درصد معنی‌دار است (سطح خطا کوچکتر از ۵٪)، بنابراین، آزمون چاو، مشابه بودن عرض از مبدأ در تمام دوره‌ها را به طور قوی رد کرده است. از این رو، در این آزمون روش اثرات ثابت پذیرفته می‌شود. در مرحله‌ی بعد، روش اثرات ثابت در مقابل روش اثرات تصادفی آزمون می‌شود. برای این کار از آزمون هاسمن استفاده شده است. نتایج آزمون هاسمن در جدول (۴) ارائه شده است:

جدول (۴): نتایج آزمون هاسمن

نوع روش	نتیجه آزمون	سطح خطا	کای اسکوئر	آزمون هاسمن
اثرات تصادفی	H_0 رد نمی‌شود	۰.۱۸	۱۹.۶۱	H_0 : عدم وجود ارتباط بین متغیر مستقل و خطای تخمین

با توجه به اینکه آماره‌ی محاسباتی آزمون هاسمن برای مدل تحقیق در سطح خطای ۵ درصد معنی‌دار نشده است (بیشتر از ۵٪)، بنابراین، فرض یک این آزمون مبنی بر وجود رابطه بین اثرات فردی و متغیرهای توضیحی رد و فرض صفر آن پذیرفته شده است؛ از این رو، برای برآورد مدل‌های تحقیق از روش اثرات تصادفی استفاده خواهد شد.

آزمون ناهمسانی واریانس

یکی از پیش فرض‌های رگرسیون عدم وجود ناهمسانی واریانس باقیمانده مدل می‌باشد با توجه به تأثیر مهم ناهمسانی واریانس بر برآورد، انحراف معیار و استنباط آماری، لازم است تا قبل از پرداختن به هرگونه تخمین وجود و یا عدم وجود

ناهمسانی واریانس تحقق یابد. برای همسانی واریانس باقیمانده مدل از آزمون‌های بروش-پاگان گادفری، آزمون آرچ، آزمون گلجسر و آزمون وایت استفاده شد که نتایج آزمون‌ها نشان دهنده عدم همسانی واریانس بوده و به عبارتی باقی مانده‌های حاصل از تخمین مدل پژوهش، دارای واریانس ثابت نبوده است. لذا برای تخمین مدل‌های پژوهش از روش حداقل مربعات تعمیم یافته (GLS) به جای حداقل مربعات معمولی (OLS) استفاده می‌شود.

تخمین مدل پژوهش

نتایج حاصل از تجزیه و تحلیل داده‌ها برای آزمون فرضیه‌های پژوهش در جدول (۵) نشان داده شده است. معنی داری آماره فیشر (۱۰۵۶۸) در سطح ۵٪ حاکی از معنی داری کلی مدل برآورد شده است بنابراین، مدل تحقیق در کل معنی دار بوده و متغیرهای مستقل و کنترلی توانایی توضیح متغیر وابسته را دارند. علاوه بر این ضریب تعیین تعدیل شده (R^2) ۰.۴۷۱ است. این عدد نشان می‌دهد که تقریباً ۰.۴۷ از تغییرات متغیر وابسته را می‌توان به متغیرهای مستقل و کنترلی نسبت داد و ۰.۵۳ دیگر ناشی از سایر عوامل بوده که از دسترس محقق خارج می‌باشد. هر چه مقدار این شاخص بزرگتر باشد پراکندگی نقاط حول خط رگرسیون بیشتر خواهد بود. مقدار آماره دوربین واتسون (۱.۹۹) حاکی از عدم وجود مشکل خودهمبستگی سریالی مرتبه اول در اجزای اخلاص مدل برآورد شده است، لذا نتایج مدل برآورد شده کاذب نیست و تخمین مدل قابل اتکاست (نرمال آن باید بین ۱.۵ تا ۲.۵ باشد). مقدار شاخص عامل تورم واریانس (VIF) نیز نشان می‌دهد که متغیرهای مستقل مدل اول با هم مشکل همخطی ندارند.

جدول (۵): نتایج آزمون مدل تحقیق در سطح داده‌های ترکیبی به روش EGLS

شرح	ضرایب	تی-آستودنت	سطح خطا	VIF
عرض از مبدأ	۰.۶۷	۴.۲۶	۰.۰۰	
لگاریتم تغییرات فروش	۰.۵۹	۱.۹۹	۰.۰۴	۲.۳۷
کاهش فروش * لگاریتم تغییرات فروش	-۰.۱۵	-۴.۰۱	۰.۰۰	۱.۰۱
مالکیت نهادی	-۰.۰۴	-۲.۵۴	۰.۰۰	۱.۱۰
کاهش فروش * لگاریتم تغییرات فروش * ارتباطات سیاسی	-۰.۰۸	-۲.۲۶	۰.۰۲	۱.۰۱
کاهش فروش * لگاریتم تغییرات فروش * تحریم اقتصادی	۰.۰۷	۳.۰۸	۰.۰۰	۱.۰۶
کاهش فروش * لگاریتم تغییرات فروش * ارتباطات سیاسی * مالکیت نهادی	-۰.۱۲	-۲.۹۳	۰.۰۰	۱.۰۵
کاهش فروش * لگاریتم تغییرات فروش * تحریم اقتصادی * مالکیت نهادی	۰.۰۴	۲.۳۴	۰.۰۱	۱.۰۹
اندازه شرکت	-۰.۰۳	-۳.۵۴	۰.۰۰	۱.۰۷
اهرم مالی	۰.۰۱	۲.۷۸	۰.۰۰	۱.۰۱
بازده دارایی	-۰.۰۵	-۱.۵۰	۰.۱۳	۱.۱۲
نسبت ارزش بازار به دفتری	-۰.۰۱	-۱.۰۵	۰.۲۹	۱.۰۲
R^2 ضریب تعیین تعدیل شده		۰.۴۰		
رگرسیون (سطح خطا) F		۲۵۸.۶۳ (۰.۰۰۰)		
دوربین واتسون		۲.۱۲		

فرضیه اول: ارتباطات سیاسی بر چسبندگی هزینه‌ها تاثیر معناداری دارد.

با توجه به نتایج، ضریب β_1 برابر ۰.۵۹ و بیانگر این موضوع است که با افزایش ۱٪ میزان فروش، میزان تغییرات هزینه عمومی و اداری و فروش ۵۹٪ افزایش می یابد. همچنین ضریب متغیر β_2 برابر ۰.۱۵- بوده که این علامت منفی نشان دهنده رفتار چسبندهی هزینه عمومی و اداری و فروش است. ضریب β_3 یعنی $\text{Polcon}_{it} * \text{LOG} \left(\frac{\text{Sale}_{it}}{\text{Sale}_{it-1}} \right) * d$ نیز ۰.۸- می باشد که منفی بودن اندازه ضریب β_3 نشان دهنده رفتار چسبنده عمومی و اداری و فروش در نتیجه افزایش ارتباطات سیاسی است زیرا جمع جبری $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3$ خواهد بود و این بدان معناست که با کاهش ۱٪ در تغییرات فروش، چسبندگی هزینه عمومی و اداری و فروش ۳۶٪ ($0.36 = 0.59 - 0.15 - 0.08$) در شرایط وجود روابط سیاسی کاهش می یابد و فرضیه اول با اطمینان ۹۵٪ پذیرفته می شود. به عبارت بهتر در شرایط عادی ضریب β_1 و β_2 که حاکی از رفتار چسبنده هزینه ها هستند مجموعاً باعث کاهش ۰.۴۴٪ سطح چسبندگی می شوند یعنی با افزایش ۱٪ فروش میزان چسبندگی هزینه ها ۰.۴۴٪ کاهش می یابد حال زمانی که شرکت ها وابستگی سیاسی داشته باشند از شدت چسبندگی هزینه ها کاسته می شود و شدت چسبندگی از ۰.۴۴٪ به ۰.۳۶٪ می رسد لذا این ادعا که روابط سیاسی باعث کاهش چسبندگی هزینه می شوند را نمی توان رد کرد و مهمترین دلیل این عامل نیز این مساله است که در شرایط بحرانی مثل تحریم؛ وجود مدیران دارای روابط سیاسی از طریق روابطی که دارند می توانند وام های متعددی برای شرکت اخذ کرده و در کوتاه مدت شرایط شرکت را با ثبات نگه دارند از طرف دیگر وجود مدیران سیاسی می تواند در تخفیف های مالیاتی و کمک به صادر کردن محصولات شرکت یا وارد کردن مواد اولیه به شرکت کمک نماید که مجموعه این عوامل می تواند منجر به کاهش چسبندگی هزینه ها شود.

فرضیه دوم: تحریم های اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها تاثیر معناداری دارد.

با توجه به نتایج، ضریب β_1 برابر ۰.۵۹ و بیانگر این موضوع است که با افزایش ۱٪ فروش، هزینه های عمومی و اداری و فروش ۵۹٪ افزایش می یابد. همچنین ضریب β_2 برابر ۰.۱۵- بوده که این علامت منفی نشان دهنده رفتار چسبندهی هزینه های عمومی و اداری و فروش است. همچنین ضریب β_4 یعنی $\text{ESI}_{it} * \text{LOG} \left(\frac{\text{Sale}_{it}}{\text{Sale}_{it-1}} \right) * d$ برابر ۰.۷٪ می باشد که مثبت بودن اندازه ضریب β_4 نشان دهنده افزایش رفتار چسبنده عمومی و اداری و فروش در نتیجهی افزایش تحریم های اقتصادی است زیرا $\beta_1 + \beta_2 + \beta_4$ خواهد بود و این بدان معناست که با کاهش ۱٪ در فروش، هزینه عمومی و اداری و فروش ۵۱٪ ($0.51 = 0.59 + 0.15 + 0.07$) در شرایط وجود تحریم اقتصادی افزایش می یابد و فرضیه دوم با اطمینان ۹۵٪ پذیرفته می شود. به عبارت بهتر زمانی که در شرایط عادی قرار داریم ضریب β_1 و β_2 که حاکی از رفتار چسبنده هزینه ها هستند مجموعاً باعث کاهش ۰.۴۴٪ سطح چسبندگی می شوند یعنی با افزایش ۱٪ فروش میزان چسبندگی هزینه ها ۰.۴۴٪ کاهش می یابد حال زمانی که شرکت ها در شرایط تحریم های شدید اقتصادی قرار داشته باشند این چسبندگی هزینه ها شدیدتر یا اصطلاحاً چسبنده تر شده و از ۰.۴۴٪ به ۰.۵۱٪ افزایش می یابند. به عبارت دیگر، با افزایش تحریم های اقتصادی، رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه) هزینه های اداری، عمومی و فروش نیز افزایش می یابد. یعنی به ازای ۱٪ کاهش در فروش، چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش ۰.۵۱٪ افزایش می یابد.

فرضیه سوم: مالکیت نهادی بر رابطه بین ارتباطات سیاسی و چسبندگی هزینه ها اثر تعدیلی دارد.

برای تایید یا رد این فرضیه ابتدا به ضریب مالکیت نهادی توجه می شود. همانطور که مشخص است ضریب متغیر مزبور ۰.۰۴- و در سطح اطمینان ۹۵٪ نیز معنادار است و در شرکت هایی که مالکیت نهادی بیشتر است، چسبندگی هزینه ها کاهش می یابد که این مساله مطابق تئوری نمایندگی است. به عبارت دیگر، با افزایش مالکیت نهادی، رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه) هزینه های اداری، عمومی و فروش کاهش می یابد. یعنی به ازای ۱٪ کاهش در فروش، چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش ۰.۰۴٪ کاهش می یابد. حال به ضریب ارتباطات سیاسی توجه می شود زمانی که در کاهش رشد فروش ضرب شده است که این ضریب نیز ۰.۰۸- بوده که در فرضیه اول و در سطح اطمینان ۹۵٪ نیز مورد

تایید قرار گرفته و نشان می‌دهد که ارتباطات سیاسی باعث کاهش شدت چسبندگی هزینه‌ها می‌شود. حال برای تعیین میزان تاثیرگذاری مالکیت نهادی بر رابطه بین ارتباطات سیاسی و چسبندگی هزینه‌ها به ضریب تعاملی $(d * \log \left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}} \right) * Polcon * instown)$ توجه می‌شود؛ این ضریب ۰.۱۲- و آماره تی استیودنت و سطح معناداری آن نیز به ترتیب ۲.۹۳- و ۰.۰۰ بوده است که نشان از تایید فرضیه در سطح اطمینان ۹۵٪ می‌باشد. در واقع ضریب تعاملی مالکیت نهادی* کاهش فروش زمانی که در ارتباطات سیاسی ضرب می‌شود و اثر تعاملی ایجاد می‌کند و باعث می‌شود تا تاثیر ارتباطات سیاسی بر چسبندگی هزینه‌ها از ۰.۰۸- به ۰.۱۲- افزایش می‌یابد لذا در شرکت‌هایی که مالکیت نهادی بیشتری وجود دارد، ارتباطات سیاسی باعث کاهش فزاینده چسبندگی هزینه‌ها می‌شود به عبارت بهتر زمانی که مالکیت نهادی همزمان در ارتباطات سیاسی و چسبندگی هزینه ضرب می‌شود و اثر تعاملی ایجاد می‌کند باعث می‌شود تا $\beta_1 > \beta_2 + \beta_3 + \beta_5$ برابر ۰.۳۴ شود و این بدان معناست که با کاهش ۱٪ در فروش، هزینه عمومی و اداری و فروش ۳۲٪ $(0.59 - 0.15 - 0.12 = 0.32)$ در شرایط وجود همزمان مالکیت نهادی و روابط سیاسی کاهش می‌یابد و فرضیه سوم با اطمینان ۹۵٪ پذیرفته می‌شود. به عبارت بهتر زمانی که در شرایط عادی قرار داریم ضریب β_1 و β_2 که حاکی از رفتار چسبنده هزینه‌ها هستند مجموعاً باعث کاهش ۴۴٪ سطح چسبندگی می‌شوند یعنی با افزایش ۱٪ فروش میزان چسبندگی هزینه‌ها ۰.۴۴ کاهش می‌یابد در فرضیه دوم نیز مشخص گردید که در شرکت‌ها وابستگی سیاسی داشته باشند از شدت چسبندگی هزینه‌ها کاسته شده و شدت چسبندگی از ۴۴٪ به ۳۶٪ می‌رسید در این مرحله مالکیت نهادی به عنوان تعاملی شدت چسبندگی هزینه‌ها را به ۰.۳۲ تعدیل کرده است لذا این ادعا که مالکیت نهادی بر رابطه بین ارتباطات سیاسی و چسبندگی هزینه‌ها اثر تعدیلی دارد مورد پذیرش قرار می‌گیرد. به طور کلی، سطوح بالای مالکیت نهادی منجر به کاهش چسبندگی هزینه‌ها می‌گردد.

فرضیه چهارم: مالکیت نهادی بر رابطه بین تحریم اقتصادی و چسبندگی هزینه‌ها اثر تعدیلی دارد.

ضریب متغیر مالکیت نهادی ۰.۰۴- و در سطح اطمینان ۹۵٪ نیز معنادار است و در شرکت‌هایی که مالکیت نهادی بیشتر است، چسبندگی هزینه‌ها کاهش می‌یابد. یعنی به ازای ۱٪ کاهش در فروش، چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش ۰.۰۴ کاهش می‌یابد. حال به ضریب تحریم اقتصادی توجه می‌کنیم زمانی که در کاهش رشد فروش ضرب شده است که این ضریب نیز ۰.۰۷ بوده که در فرضیه دوم و در سطح اطمینان ۹۵٪ نیز مورد تایید قرار گرفته و نشان می‌دهد که تحریم اقتصادی باعث تشدید و چسبنده‌تر شدن هزینه‌ها می‌شود. حال برای تعیین میزان تاثیرگذاری مالکیت نهادی بر رابطه بین تحریم اقتصادی و چسبندگی هزینه‌ها به ضریب تعاملی $(d * \log \left(\frac{Sale_{it}}{Sale_{it-1}} \right) * esi * instown)$ توجه می‌شود؛ این ضریب ۰.۰۴ و آماره تی استیودنت و سطح معناداری آن نیز به ترتیب ۲.۳۴ و ۰.۰۰ بوده است که نشان از تایید فرضیه در سطح اطمینان ۹۵٪ می‌باشد. در واقع ضریب تعاملی مالکیت نهادی* کاهش فروش زمانی که در تحریم اقتصادی ضرب می‌شود و اثر تعاملی ایجاد می‌کند و باعث می‌شود تا تاثیر تحریم اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها از ۰.۰۷ به ۰.۰۴ کاهش می‌یابد لذا در شرکت‌هایی که مالکیت نهادی بیشتری وجود دارد، تاثیر افزایشی تحریم اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها تعدیل و کاهش می‌یابد به عبارت بهتر زمانی که مالکیت نهادی همزمان در تحریم اقتصادی و چسبندگی هزینه ضرب می‌شود و اثر تعاملی ایجاد می‌کند باعث می‌شود تا $\beta_1 > \beta_2 + \beta_3 + \beta_6$ برابر ۰.۴۸ شود و این بدان معناست که با کاهش ۱٪ در فروش، هزینه عمومی و اداری و فروش ۴۸٪ $(0.59 - 0.15 + 0.04 = 0.48)$ در شرایط وجود همزمان مالکیت نهادی و تحریم اقتصادی کاهش می‌یابد و فرضیه چهارم با اطمینان ۹۵٪ پذیرفته می‌شود. به عبارت بهتر زمانی که در شرایط عادی قرار داریم ضریب β_1 و β_2 که حاکی از رفتار چسبنده هزینه‌ها هستند مجموعاً باعث کاهش ۴۴٪ سطح چسبندگی می‌شوند یعنی با افزایش ۱٪ فروش میزان چسبندگی هزینه‌ها ۰.۴۴ کاهش می‌یابد در فرضیه دوم نیز مشخص گردید که در شرایط تحریم، چسبندگی هزینه‌ها شدیدتر شده و شدت چسبندگی از ۴۴٪ به

۵۱٪ می‌رسید در این مرحله مالکیت نهادی به عنوان تعاملی شدت چسبندگی هزینه‌ها را به ۰.۴۸ تعدیل کرده است لذا این ادعا که مالکیت نهادی بر رابطه بین تحریم اقتصادی و چسبندگی هزینه‌ها اثر تعدیلی دارد مورد پذیرش قرار می‌گیرد.

نتیجه‌گیری و پیشنهادات

این پژوهش به بررسی تاثیر ارتباطات سیاسی و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تاکید بر نقش مالکیت نهادی در بورس اوراق بهادار تهران طی بازه زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۷ با استفاده از اطلاعات ۱۵۰ شرکت منتخب پرداخته است. نتایج فرضیه‌های پژوهش نشان داد که رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه) در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش وجود دارد و در شرکت‌هایی که دارای روابط سیاسی هستند میزان چسبندگی هزینه‌ها کاهش می‌یابد اما در شرایط تحریم‌های اقتصادی، شدت چسبندگی هزینه‌ها بیشتر می‌شود و اصطلاحاً چسبندگی بیشتر می‌شوند. به عبارتی در شرایط بحرانی مانند تحریم‌های اقتصادی؛ وجود مدیران دارای روابط سیاسی می‌تواند به صادرات محصولات و تامین مواد اولیه، تخفیف‌های مالیاتی، دسترسی آسان‌تر به اعتبارات و تامین مالی برای شرکت کمک کرده و در کوتاه‌مدت شرایط شرکت را باثبات نگه دارند که مجموعه این عوامل می‌تواند منجر به کاهش چسبندگی هزینه‌ها شود. علاوه بر این در شرایط تحریم اقتصادی به دلیل افزایش بهای تمام شده محصولات و نوسانات نرخ ارز و بازار و مواد اولیه، میزان فروش شرکت‌ها کاهش یافته و هزینه‌های آنها به شدت افزایش می‌یابد که در این شرایط مدیران کاهش فروش را موقتی فرض کرده و منابع درآمدی را تعدیل می‌کنند که با افزایش تقاضا منجر به چسبندگی هزینه می‌شوند. این نتیجه مطابق تئوری اندرسون (۲۰۰۳) است که بیان می‌کند زمانی که مدیران کاهش فروش را موقتی پیش بینی کنند و انتظار بازگشت فروش به سطح قبلی را داشته باشند، حذف منابع متناسب با کاهش فروش و تحصیل مجدد آن در آینده، به افزایش هزینه‌ها و در نتیجه کاهش سود بلند مدت و چسبندگی هزینه منجر می‌شود. همچنین مالکیت نهادی به عنوان مکانیزم حاکمیت شرکتی منجر به کاهش رفتار نامتقارن در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش می‌شود و در شرکت‌هایی که دارای روابط سیاسی هستند وجود مالکان نهادی باعث کاهش فزاینده چسبندگی هزینه‌ها می‌شوند و در شرایط تحریم نیز وجود مالکان نهادی باعث کاهش رابطه بین تحریم اقتصادی و چسبندگی هزینه می‌شوند و از چسبندگی آنها می‌کاهند. به طور کلی، سطوح بالای مالکیت نهادی منجر به کاهش چسبندگی هزینه‌ها می‌گردد. به عبارتی هرچه سیستم‌های راهبردی شرکتی قوی‌تر باشند، ارتباط مثبت بین هزینه‌های نمایندگی و میزان چسبندگی هزینه‌ها کم‌رنگتر شود. به بیان دیگر، یک سیستم خوب راهبردی شرکتی می‌تواند از طریق الزام مدیران به کاهش هزینه‌های عمومی، اداری و فروش، سبب کاهش چسبندگی هزینه‌ها شود. نتایج پژوهش با نتایج پژوهش‌های چان و همکاران (۲۰۲۱)، شیمین چن و همکاران (۲۰۱۴)، شانگژو و هونگ (۲۰۱۵)، کیم و همکاران (۲۰۱۷)، و علیمرادی و احمدی (۱۳۹۲) همخوانی دارد. اما با نتایج پژوهش رضایی و همکاران (۱۳۹۶) همخوانی ندارد.

با توجه به اینکه وجود روابط سیاسی اعضای هیئت مدیره و همچنین مالکیت نهادی منجر به کاهش رفتار نامتقارن در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش می‌شود بر اساس نتایج پژوهش می‌توان بیان کرد که حاکمیت شرکتی قوی می‌تواند اقدامی موثر در جهت کاهش هزینه‌های نمایندگی و کاهش رفتار نامتقارن هزینه‌های اداری، عمومی و فروش باشد. بنابراین، به شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار و قانونگذاران توصیه می‌شود با تقویت کیفیت حاکمیت شرکتی زمینه را برای کاهش رفتار نامتقارن هزینه‌ها فراهم نمایند. همچنین به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود تا در شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که مدیران آنها دارای ارتباطات سیاسی بوده تا از طریق آنها بتوانند در شرایط تحریم‌های اقتصادی و بحران‌های مالی شرایط شرکت را به ثبات نسبی رسانده و از شدت چسبندگی هزینه‌ها کم کنند. علاوه بر

این با در نظر گرفتن نتایج پژوهش به سرمایه گذاران اعتباردهندگان و سایر استفاده کنندگان پیشنهاد می شود که در صورت خرید و فروش سهام یا اعطای اعتبار، هنگام ارزیابی عملکرد شرکت، به چسبندگی هزینه های شرکت و وضعیت اقتصادی کشور نیز توجه کنند. همچنین این موضوع را در نظر داشته باشند که در دوران تحریم های اقتصادی چسبندگی هزینه ها افزایش می یابد. در نهایت باتوجه به دامنه نوسان متغیرهای کلان اقتصادی از جمله نرخ تورم، نرخ ارز، تحریم اقتصادی و نوسانات تولید ناخالص درکشورمان به دلیل شرایط اقتصادی حاصل از اعمال تحریم های ناعادلانه، به سرمایه گذاران، تحلیل گران و سایر استفاده کنندگان صورت های مالی شرکت ها توصیه می شود تا باتوجه به یافته های پژوهش حاضر، در تصمیم گیری های خود به وجود مالکان نهادی به عنوان مکانیزمی قوی توجه بیشتری مبذول دارند.

منابع

- ✓ برزگر، قدرت الله، ملکیان، اسفندیار، شیرازی، زهرا، (۱۳۹۸)، بررسی تأثیر مالکیت دولتی و عوامل سیاسی و اجتماعی بر چسبندگی هزینه نیروی کار در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار ایران، پایان نامه کارشناسی ارشد حسابداری، دانشگاه مازندران، دانشکده علوم اقتصادی و اداری.
- ✓ بندریان، امیرعلی، قاطبی، مسلم، (۱۳۹۳)، بررسی رفتار چسبندگی هزینه های عمومی، اداری، فروش با تاکید بر اندازه شرکت در بورس اوراق بهادار تهران، کنفرانس بین المللی حسابداری، اقتصاد و مدیریت مالی، تهران، شرکت دانش محور ارتاخه.
- ✓ بندریان، امیرعلی، موسوی، سیدسعید، (۱۳۹۹)، بررسی رابطه بین برنامه ریزی مالیاتی و هزینه های نمایندگی با تاکید بر نقش ارتباطات سیاسی در بورس اوراق بهادار تهران، چشم انداز حسابداری و مدیریت، دوره ۳، شماره ۳۰، صص ۹۶-۱۱۳.
- ✓ بهاری مقدم، مهدی، خادمی، ساسان، (۱۳۹۵)، بررسی چسبندگی هزینه ها در دوره های رونق و رکود اقتصادی، حسابداری مدیریت، دوره ۳۰، شماره ۹، صص ۶۷-۸۶.
- ✓ پارسا، امیدعلی، مهرکام، مرداد، حسنی مقدم، فاطمه، (۱۳۹۹)، تأثیر تحریم اقتصادی و ارتباطات سیاسی بر شکاف مالیاتی، آزمون نظریه اقتصاد سیاسی در بورس اوراق بهادار تهران، فصلنامه مالیات، دوره ۴۸، شماره ۲۸، صص ۸۳-۱۰۸.
- ✓ خدادادی، ولی، نیک کار، جواد، ملک خدایی، الهه، (۱۳۹۶)، تعدیل مدل محافظه کاری شرطی با لحاظ کردن اثر تئوری چسبندگی هزینه، پژوهش های حسابداری مالی، دوره ۹، شماره ۲، صص ۴۵-۷۰.
- ✓ رضایی، مهدی، پارسا، حجت، سیما، مهربانیان، (۱۳۹۶)، بررسی تأثیر رشد اقتصادی و تحریم اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها، بررسی های حسابداری و حسابرسی، دوره ۲۴، شماره ۴، صص ۵۷۲-۵۵۱.
- ✓ رهنمای رودپشتی، فریدون، محسنی، عبدالرضا، (۱۳۹۷)، بررسی رابطه بین ارتباطات سیاسی شرکت ها با سود نقدی و بازده سهام در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، دانش مالی تحلیل اوراق بهادار، دوره ۱۱، شماره ۳۸، صص ۱۲۹-۱۴۴.
- ✓ سامانیان، علیرضا، بندریان، امیرعلی، مسیحی پور، کورش، (۱۳۹۹)، بررسی رابطه بین ارتباطات سیاسی، اجتناب مالیاتی و معاملات با اشخاص وابسته با ارزش شرکت، آزمون نظریه اقتصاد سیاسی در بورس اوراق بهادار تهران، چشم انداز حسابداری و مدیریت، دوره ۳، شماره ۳۵، صص ۱۵-۳۲.
- ✓ شایگان، مریم، فلاح، رضا، (۱۳۹۷)، بررسی تأثیر شرایط اقتصادی بر چسبندگی هزینه ها در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، پایان نامه کارشناسی ارشد حسابداری، موسسه آموزش عالی مازیار، انشکده حسابداری.

- ✓ علیخانی، راضیه، مران جوری، مهدی، سیدزاده، فاطمه، (۱۳۹۶)، مدیریت سود افزایشی، حاکمیت شرکتی و چسبندگی هزینه، پژوهش حسابداری و حسابرسی، دوره ۷، شماره ۳، صص ۶۱-۸۰.
- ✓ نیکبخت، محمدرضا، دلدار، مصطفی، (۱۳۹۶)، بررسی رفتار چسبندگی هزینه‌ها و تأثیر آن بر کیفیت حسابرسی، پژوهش های حسابداری مالی، دوره ۸، شماره ۳، صص ۷۷-۱۰۰.
- ✓ همتی، قاسم، (۱۴۰۰)، بررسی ارتباط محدودیت های مالی و رفتار نامتقارن هزینه ها با تاکید بر ساختار مالکیت، پایان نامه کارشناسی ارشد حسابداری، موسسه آموزش عالی سراج، دانشکده مدیریت و حسابداری.
- ✓ Allen, S. H. (2008). The domestic political costs of economic sanctions. *Journal of Conflict Resolution*, 52(6), 916-944.
- ✓ Anderson, M. C., Banker, R., & Janakiraman, S. (2003). Are Selling, General and Administrative Costs "Sticky"? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47- 63.
- ✓ Anderson, M., Lee, J. H., & Raj, M. (2016). Cost Stickiness and Cost Inertia: A Two-Driver Model of Asymmetric Cost Behavior. Working Paper University of Calgary, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2599108>.
- ✓ Anderson, S., Lanen, W. (2007). Understanding Cost Management: What Can We Learn from the Evidence on Sticky Costs?. Working Paper, Rice University, University of Michigan.
- ✓ Awad, E. & Awad, I. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13(1): 119-140.
- ✓ Banker, R.D. & Byzalov, D. & Chen, L.T. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting & Economics*, 55(1), 111-127.
- ✓ Chune, Young Chung , Seok-Kyun Hur, Chang Liu,(2021)," Institutional investors and cost stickiness: Theory and evidence", *North American Journal of Economics and Finance*, journal homepage: www.elsevier.com/locate/najef.
- ✓ Cifti, M. and Salama, M. F. (2017). Stickiness in Costs and Voluntary Disclosures: Evidence from Management Earnings Forecasts. *Journal of Management Accounting Research*. <https://doi.org/10.2308/jmar-51966>.
- ✓ Garfield, R. (2002). Economic sanctions, humanitarianism and conflict after the Cold War. *Social Justice*, 29 (3), 94-107.
- ✓ Hope, O., and W. B. Thomas. (2007). Managerial empire building and firm disclosures. *Journal of Accounting Research*, forthcoming.
- ✓ Ibrahim, A. E. A. (2017). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13(1), 119-140.
- ✓ Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360
- ✓ Jianga Haiyan, , Yuanyuan Hub, Honghui Zhangc, Donghua Zhouc.(2019), Benefits of Downward Earnings Management and Political Connection: Evidence from Government Subsidy and Market Pricing, *International Journal of Accounting*, journal homepage, 1-35.
- ✓ Kim, I., Miller, S., Wan, H., & Wang, B. (2017). Drivers behind the monitoring effectiveness of global institutional investors: Evidence from earnings management. *Journal of Corporate Finance*, 40, 24-46.
- ✓ Noreen E, N. Soderstrom.(1997) The Accuracy of Proportional Cost Models: Evidence from Hospital Service Departments, *Review of Accounting Studies* N; 2:, PP 89-114.
- ✓ Peksen, D. & Drury, A.C. (2010). Coercive or corrosive: the negative impact of economic sanctions on democracy. *Taylor & Francis Journals*, 36 (3), 240-264.
- ✓ Shimin Chen, Serene Xu Ni. (2014). Corporate governance and the asymmetrical behaviour of selling, general and Administrative costs: further evidence from state antitakeover laws. *Journal Of Financial Economics* 69 (1): 51-83.
- ✓ Shuang Xue , Yun Hong.(2015). Earnings management, corporate governance and expense stickiness. journal homepage: www.elsevier.com/locate/cjar.

- ✓ Subramaniam, C., and M. Weidenmier. (2003). Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs, Working Paper, Texas Christian University.

