

بررسی رابطه بین عوامل مؤثر مالی و غیرمالی بر چسبندگی هزینه‌ها

دکتر حسن همتی^۱؛ سهیلا ملایی^۲

تاریخ پذیرش: ۹۴/۲/۱۹

تاریخ دریافت: ۹۳/۱۲/۱۷

چکیده

در این پژوهش، رابطه بین برخی ویژگی‌های مالی و غیرمالی شرکت‌ها و میزان چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در بین شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران بررسی می‌شود. به این منظور، سه جنبه مختلف از ویژگی‌های مالی و غیرمالی شرکت‌ها انتخاب شد که عبارت‌اند از عوامل نظارت بر حاکمیت شرکتی (شامل نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره و درصد مالکیت سهامداران عمده شرکت)، سیاست تنظیم ساختار سرمایه (درجه اهرمی) شرکت‌ها و سیاست تقسیم سود شرکت‌ها. شرکت‌های مورد بررسی در پژوهش حاضر، شامل ۱۴۸ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران، و قلمرو زمانی پژوهش، شامل دوره پنج ساله ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ است. یافته‌ها به‌طور خلاصه حاکی از آن است که رابطه معنی‌داری بین برخی از ویژگی‌های شرکت‌ها، (شامل نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره و سیاست تنظیم ساختار سرمایه شرکت‌ها) و میزان چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت‌های مورد بررسی وجود دارد. تمامی یافته‌های این پژوهش در سطح معنی‌داری ۹۵ درصد (خطای قابل قبول ۵ درصد) حاصل شده است. تاکنون پژوهش‌های اندکی در خصوص تأثیر عوامل مؤثر مالی و غیرمالی بر چسبندگی هزینه‌ها در ایران انجام گرفته است. در این پژوهش سعی شده است، به‌منظور بسط ادبیات و شواهد تجربی مرتبط با چسبندگی هزینه‌ها، رابطه بین ویژگی‌های شرکت‌ها و چسبندگی هزینه‌ها را در بین شرکت‌های پذیرفته‌شده در بازار بورس اوراق بهادار تهران بررسی کنیم. به‌طور کلی، هدف مقاله حاضر، بررسی ارتباط بین برخی ویژگی‌های تأثیرگذار مالی و غیرمالی بر رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها) است.

واژه‌های کلیدی: رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها)، هزینه‌های اداری - عمومی - فروش، عوامل مؤثر غیرمالی (نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره - تمرکز مالکیت)، عوامل مؤثر مالی (ساختار سرمایه - سیاست تقسیم سود).

۱. مقدمه

میزان افت می‌کند، توضیح داده شود. اصطلاح «ناچسبندگی هزینه» به مواردی اشاره دارد که در آن، در زمان افزایش فروش، افزایش هزینه کمتر از کاهش معادل در هزینه در زمان کاهش فروش است (ویس^۳، ۲۰۱۰). بانکر^۴ و همکاران (۲۰۱۱) بر این اعتقادند که رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه)، درواقع مفهوم کلی‌تر برای تشریح الگوی پیچیده‌تر رفتار هزینه است که بسته به شرایط، هم چسبندگی و هم ناچسبندگی رفتار هزینه‌ها را نشان می‌دهد. به‌طور کلی، رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها) زمانی ایجاد می‌شود که میزان افزایش در هزینه، به موازات افزایش درآمدها، کمتر از میزان کاهش

شناخت رفتار هزینه در واکنش به تغییرات سطح تولید و فروش برای مدیریت شرکت‌ها اهمیت زیادی دارد. پژوهش‌های تجربی اخیر درباره رفتار هزینه نشان داده است، میزان کاهش هزینه‌ها به هنگام کاهش فروش، کمتر از میزان افزایش هزینه‌ها به هنگام همان میزان افزایش فروش است. به این رفتار هزینه‌ها «چسبندگی هزینه‌ها» اطلاق می‌شود (ساروس^۱ و کاراگیورگوس^۲، ۲۰۱۳). مفهوم «چسبندگی هزینه» ممکن است به‌عنوان افزایش بیشتر در هزینه‌ها، در زمانی که فروش افزایش می‌یابد، در مقایسه با کاهش در هزینه‌ها در زمانی که فروش به همان

^{۱*} استادیار و عضو هیئت علمی مؤسسه آموزش عالی رجا

^۲ کارشناسی ارشد حسابداری، مؤسسه آموزش عالی رجا پست الکترونیکی نویسنده اصلی: soheyla.molayi@yahoo.com

1. Sorros, J.

2. Karagiorgos, A.

3. Weis

4. Banker, R. D.

در هزینه‌ها به موازات همان اندازه کاهش در درآمدهای شرکت باشد (ویس، ۲۰۱۰).

در مدل‌های سنتی، رفتار هزینه‌ها بدون توجه به تصمیمات مدیریتی تأثیرگذار بر تعدیل منابع هزینه‌ها، به سطوح مختلف فعالیت بستگی دارد؛ بر این اساس، مطابق با این گونه مدل‌ها انتظار می‌رود رفتار هزینه‌ها، تنها بر مبنای سطح فعالیت در دوره جاری و بدون هرگونه ارتباط با سطوح فعالیت در گذشته یا در آینده تعیین شوند. با این حال، نظریه رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها) نماینده یک شیوه تفکر متفاوت درباره رفتار هزینه است که از سوی بانکر و دیگران (۲۰۱۱) مطرح شده و براساس آن، بسیاری اما نه همه هزینه‌ها، در نتیجه تصمیمات مدیریتی دلخواه در امر تخصیص هزینه افزایش می‌یابند. رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها) که در دوره‌های کاهش فروش مشاهده می‌شود، موجب کاهش سود یک دوره می‌شود. اما یکی از مهم‌ترین تفسیرهایی که درباره چسبندگی هزینه‌ها وجود دارد، این است که مدیران تأکید بیشتری بر سودهای بلندمدت دارند. تحمل هزینه منابع اضافی در دوره‌های کاهش فروش که به منظور آمادگی برای افزایش فروش در آینده انجام می‌شود، موجب تحمل بار هزینه‌های کمتری در بلندمدت خواهد شد و این توانایی را به شرکت می‌دهد تا از فرصت‌های افزایش فروش در آینده به خوبی بهره‌مند شود. اما لازمه حفظ منابع برای دستیابی به سودهای بیشتر در آینده، آن است که مدیران، کاهش تقاضا را موقتی پیش‌بینی کنند و انتظار افزایش فروش آتی را داشته باشند (یاسوکاتا و کاجیوارا، ۲۰۱۱). با توجه به مطالب بالا، هدف اصلی پژوهش حاضر، پاسخ به این پرسش است:

آیا بین ویژگی‌های شرکت (مالی و غیرمالی) و میزان چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش آنها رابطه معناداری برقرار است؟

۲. مبانی نظری

در مدل رایج و سنتی رفتار هزینه‌ها که در ادبیات

حسابداری به طور عمومی پذیرفته شده است، به گونه معمول، هزینه‌ها برحسب تغییرات در سطح فعالیت به دو دسته ثابت و متغیر طبقه‌بندی می‌شوند در این مدل، هزینه‌های متغیر به نسبت تغییرات در محرک فعالیت، تغییر می‌کنند (بالاکریشنان^۲ و گروکا^۳، ۲۰۰۸)؛ به این معنا که اندازه تغییر در هزینه‌ها تنها به میزان تغییر در سطح فعالیت بستگی دارد و نه به جهت تغییر. با این حال، شمار درحال افزایشی از پژوهش‌های انجام‌شده در این زمینه، وجود ویژگی دیگری را برای رفتار هزینه‌ها در واکنش به تغییرات حجم فعالیت شرکت ادعا می‌کنند. در نظریه‌های جدید ارائه‌شده در این زمینه، مدل سنتی رفتار هزینه‌ها منسوخ اعلام شده است، چراکه در مدل‌های سنتی، هزینه‌های تعدیلی، نادیده گرفته می‌شوند و به غیردقیق شدن نتایج برآورد مبالغ هزینه‌ها مطابق با این مدل‌ها می‌انجامد. برای اولین بار، اندرسون و همکارانش شواهدی تجربی در تأیید نظریه جدید رفتار هزینه‌ها ارائه دادند و ادعا کردند رفتار هزینه‌ها، در کنار ثابت و یا متغیر بودن، ممکن است ویژگی چسبندگی نیز داشته باشد.

۳. رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه)

پژوهش‌های انجام‌شده در خصوص رفتار توأم با چسبندگی هزینه‌ها به حوزه بسیار مهمی از حسابداری بهای تمام‌شده (صنعتی) توجه کرده و در آن، مستندات مبنی بر واکنش نامتقارن هزینه‌ها در مقابل افزایش یا کاهش در حجم فعالیت شرکت‌ها ارائه کرده است که با رفتار هزینه تشریح‌شده در کتاب‌های حسابداری بهای تمام‌شده مطابقت ندارد؛ بلکه چسبندگی هزینه‌ها براساس مدل جایگزین دیگری است که بیان می‌دارد افزایش هزینه‌ها ناشی از تصمیمات اختیاری ایجاد تعهد برای مصرف منابع است که از سوی مدیریت شرکت‌ها اتخاذ می‌شوند (کوپر و کاپلان^۴، ۱۹۹۸؛ اندرسون^۵ و دیگران، ۲۰۰۳).

مفهوم رفتار نامتقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها) را می‌توان به عنوان افزایش بیشتر در هزینه‌ها، در زمانی که فروش افزایش می‌یابد، در مقایسه با کاهش در هزینه‌ها، در زمانی که فروش به همان میزان تحلیل می‌یابد، توضیح داد.

1. Yasukata & Kajiwar
2. Balakrishnan, R.

3. Gruca, T.
4. Cooper & Caplan

5. Anderson, M. C.

مدیریت در واکنش به نوسانات تقاضا اثرگذار باشند. تاکنون بیشتر این عوامل یا اصلاً موضوع پژوهش‌های تجربی نبوده و یا پژوهش‌های تجربی شواهد عمیقی در رابطه با آنها ارائه نکرده‌اند. بلایندر^۲ (۱۹۹۱) در بحث خود پیرامون اقتصاددانان و چسبندگی قیمت‌ها، ادعای بسیار مهمی را مطرح ساخت. وی ادعا کرد تاکنون شرایط برای درک کامل دلایل چسبندگی قیمت‌ها فراهم نشده است؛ و بیشتر تئوری‌های ارائه شده در این زمینه به دلیل مبنا قرار دادن متغیرهای غیرقابل مشاهده، یا عدم ارائه شواهد تجربی، مبنی بر علل چسبندگی قیمت‌ها، از این حیث تهی هستند؛ به این صورت که تئوری‌ها پیش‌بینی می‌کنند قیمت‌ها چسبندگی هستند، اما پژوهشگران قادر به تشخیص و تفکیک آن نیستند. این مسئله درباره پژوهش‌ها و تئوری‌های حسابداری پیرامون چسبندگی هزینه‌ها نیز مصداق دارد.

۴.۱. راهبردهای مدیریت: درک چگونگی تأثیر انگیزه‌های مدیریت بر تصمیمات ایشان اهمیت بسیار بالایی دارد. مدیران، منابع تعهدشده شرکت را برای اثرگذاری بر چسبندگی رفتار بها تعدیل می‌کنند. با این حال، در ادبیات مربوط به چسبندگی رفتار بها، تاکنون اشارات اندکی به ارتباط میان چسبندگی هزینه‌ها و مشخصات روان‌شناسی و روابط اداری مدیران شرکت شده است. براساس نظریه کاما^۳ و ویس (۲۰۱۰)، برخی از اقدامات سنجیده و هدفمند مدیران، بسته به انگیزه‌های نهانی ایشان، ممکن است به کاهش یا تشدید میزان چسبندگی رفتار هزینه‌های شرکت منجر شود. نتایج برخی از پژوهش‌ها (ازجمله: کاما و ویس، ۲۰۱۰) نشان می‌دهند، انگیزه مدیران برای دستیابی به مقادیر سودهای هدف‌گذاری شده، به کاهش درجه چسبندگی هزینه‌ها، به معنای تمایل به کاهش هزینه‌ها به محض بروز علائم کاهش درآمد و بدون توجه به احتمال افزایش درآمدها در آینده و کاهش سودهای آتی شرکت، به دلیل تحمیل هزینه‌های تعدیلی اجتناب‌پذیر از این بابت، منجر خواهد شد. در شرایطی که تأکید شرکت بر دستیابی به سود هدف‌گذاری شده برای دوره جاری و اولویت آن در مقایسه با

اصطلاح ناپسندگی هزینه (رفتار متقارن هزینه‌ها)، به مواردی اشاره دارد که در آن، در زمان افزایش فروش، افزایش هزینه کمتر از کاهش معادل در هزینه در زمان کاهش فروش است (ویس، ۲۰۱۰).

بانکر و همکاران (۲۰۱۱) بر این عقیده‌اند که اصطلاح «چسبندگی هزینه»، درواقع مفهوم کلی‌تر برای تشریح الگوی پیچیده‌تر رفتار هزینه است که بسته به شرایط، هم چسبندگی و هم ناپسندگی (رفتار متقارن و نامتقارن) رفتار هزینه‌ها را نشان می‌دهد. به‌طور کلی، چسبندگی هزینه زمانی ایجاد می‌شود که میزان افزایش در هزینه، به موازات افزایش درآمدها، کمتر از میزان کاهش در هزینه‌ها به موازات همان اندازه کاهش در درآمدهای شرکت باشد (ویس، ۲۰۱۰).

درک مناسبی از اهمیت مدیریت هزینه‌ها برای تمامی افراد و طرف‌هایی که برای مقاصد انجام امور خود به سیستم‌های حسابداری و ارقام منتج از آنها اتکا می‌کنند، امری بسیار حیاتی و تعیین‌کننده است. مدیران، تصمیماتی در خصوص فراهم‌آوردن منابع لازم برای پیشینه کردن ارزش شرکت اتخاذ می‌کنند، این در حالی است که به تصمیم‌گیری‌های مربوط به این‌گونه امکانات در اصطلاح، «مدیریت هزینه» اطلاق می‌شود. از این گذشته، معاملات انجام‌شده از سوی شرکت‌ها، در درون شرکت و توسط سیستم‌های حسابداری مالی ثبت و نگهداری می‌شوند (اندرسون و لانن^۱، ۲۰۰۹). پژوهشگران حسابداری و نیز سرمایه‌گذاران و سایر ذی‌نفعان شرکت، برای مقاصد تصمیم‌گیری‌های خود، به گزارش‌های مالی تهیه‌شده از سوی مدیریت شرکت اتکا می‌کنند. چسبندگی هزینه‌ها یک پدیده پیچیده است و در بیشتر موارد انتظار می‌رود هزینه‌ها به‌طور میانگین چسبندگی باشند، و افزایش آنها در ازای یک درصد افزایش در فروش‌ها بیشتر از کاهش آنها در پی یک درصد کاهش در حجم فروش‌های شرکت باشد.

۴. عوامل مؤثر بر رفتار نامتقارن (چسبندگی) هزینه‌ها

عوامل بسیار متنوعی ممکن است بر تصمیم‌گیری

1. Lanen, W. N.
2. Blinder, A. S.

3. Kama
4. Sticky Price behavior

سود شرکت در بلندمدت باشد، در این صورت، حتی مدیرانی که به دنبال منافع شخصی خود هستند نیز راهکار کاهش هزینه‌های غیرضروری، و بدون توجه به اثرات مخرب احتمالی آنها بر سودآوری شرکت در بلندمدت، را انتخاب خواهند کرد. بر این اساس، مدیرانی که انگیزه بالایی برای حداکثر ساختن سود دوره جاری و اجتناب کردن از کسب زیان در دوره جاری دارند، با سرعت بیشتری به کاهش حجم تقاضای شرکت در مقایسه با زمانی که دارای چنین انگیزه‌ای نباشند، واکنش نشان می‌دهند؛ «بنابراین، تصمیمات سنجیده و هدفمند مدیریت در خصوص تعدیل میزان منابع تعهدشده شرکت‌ها، باتوجه به انگیزه‌های نهانی ایشان از این تصمیمات، به افزایش یا کاهش درجه چسبندگی هزینه‌های شرکت منجر می‌شود» (کاما و ویس، ۲۰۱۰).

۴.۲. نظام‌های حاکمیت شرکتی: هزینه‌های چسبنده، جدا از اینکه در واکنش نسبت به افزایش و کاهش سطح فعالیت شرکت‌ها الگوی رفتاری متفاوتی از خود نشان نمی‌دهند، باتوجه به نظام‌های حاکمیت شرکتی، درجه و نوع نظارت بر مدیریت شرکت و در مناطق جغرافیایی مختلف، از الگوهای رفتاری متفاوتی نیز پیروی می‌کنند. برای نمونه، مطابق با پژوهش کالجا^۱ و دیگران (۲۰۰۶)، در شرکت‌های آلمانی و فرانسوی درجه چسبندگی رفتار هزینه‌ها بالاتر از شرکت‌های آمریکایی و انگلیسی است. به‌طور خاص، کالجا و دیگران (۲۰۰۶) در پژوهش خود اشاره کردند که در کشورهای انگلستان و آمریکا، نظام حاکمیت شرکتی مبتنی بر سیستم قانونی عرفی این کشورها، بیشتر بر پیشینه‌کردن سود سهامداران شرکت و بازار سرمایه به‌عنوان ابزارهایی برای دستیابی به اهداف شرکت تأکید دارند. برای مثال، شرکت‌هایی که عملکرد ضعیفی داشته باشند، به لحاظ کنترل شرکتی و با استفاده از ابزار بازار سهام، تحت نظارت مستقیم بازارها قرار دارند.

از دیگر سو، نظام‌های راهبری شرکت مشابه با سیستم‌های حاکم در کشورهای آلمان و فرانسه، بیشتر با تمرکز بر ذی‌نفعان شرکت (فراتر از سهامداران شرکت)، اقدام به اداره و نظارت بر شرکت‌ها می‌کنند. این اتحاد بین

گروه‌های داخلی و بیرونی از ذی‌نفعان شرکت‌ها به پررنگ‌تر شدن اهمیت جایگاه تعیین تخصیص منابع به‌طور مشترک مدیریت، کارگران و اعتباردهندگان شرکت‌های فعال تحت این گونه نظام‌های راهبری منجر می‌شود. برای نمونه، در کشور فرانسه، حمایت اجتماعی بیشتری در مقایسه با آمریکا برای کارگران فراهم شده است؛ چراکه شرکت‌های فرانسوی در صورت انتخاب راهکار کوچک‌سازی حجم فعالیت شرکت از طریق کاهش نیروی انسانی، با هزینه‌های تعدیلی بیشتری در مقایسه با شرکت‌های آمریکایی روبه‌رو خواهند شد. علاوه بر این، در کشور آلمان نیز از سیستم مشارکتی مشابهی استفاده می‌شود، به این صورت که کارمندان شرکت با برخورداری از قدرت چانه‌زنی و مذاکره درباره مسائلی چون تعیین حقوق و دستمزد پرسنل، امنیت شغلی کارکنان و سایر موارد مرتبط با حفظ حقوق کارگران، در هیئت‌های نظارتی شرکت نمایندگانی دارند و در تصمیم‌گیری پیرامون این گونه مسائل مشارکت می‌کنند. موارد مذکور، نمونه‌هایی از جنبه‌های فراگیرتر بودن حقوق کل ذی‌نفعان شرکت در مقایسه با سهامداران شرکت است که در نظام‌های حاکمیت شرکتی حاکم در کشورهای آمریکا و انگلستان مشاهده نمی‌شوند (اسولیان^۲، ۲۰۰۳).

به‌طور خلاصه، هرچه نظام راهبری شرکت‌ها دارای دقت بالاتری باشد، مدیران، تمایل بالاتری برای تصمیم‌گیری دقیق درباره تعدیل سطح منابع تعهدشده خواهند داشت، و به فراخور آن، در شرایطی که برآیند هزینه‌های تعدیلی در دوره جاری و دوره‌های آتی بیشتر از هزینه‌های فرصت از دست رفته مرتبط با ظرفیت بلااستفاده شرکت‌ها باشد، یعنی در شرایطی که کاهش ظرفیت، تصمیم بهینه قلمداد نشود، هزینه‌های شرکت نیز دارای چسبندگی بالاتری خواهند بود.

۴.۳. ویژگی‌های خاص شرکت و صنعت — ساختار دارایی-ساختار سود: تاکنون شمار زیادی از پژوهش‌ها به مسئله رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه‌ها) در انواع مختلف شرکت‌های تولیدی، مالی، بازرگانی و خدماتی اختصاص یافته‌اند. نتایج برخی از پژوهش‌های مزبور مؤید پایین‌تر بودن

در تأیید یافته‌های پژوهش مزبور، نتایج مطالعه بالاکریشان و دیگران (۲۰۰۸) نیز نشان داد چسبندگی هزینه‌ها با اندازه شرکت‌ها هم مرتبط است؛ به این صورت که شرکت‌های کوچک دارای درجات چسبندگی هزینه کمتری هستند. پژوهش اخیر، همچنین شواهدی مبنی بر ارتباط قوی میان چسبندگی هزینه‌ها و ویژگی سرمایه‌بر بودن شرکت‌ها و با درجه ضعیف‌تری بین چسبندگی هزینه‌ها و کاربر بودن شرکت‌ها ارائه داد، در حالی که ارتباط معنی‌داری بین چسبندگی هزینه‌ها و شرکت‌هایی که دارای درجه اهرمی بالاتری هستند، یافت نشد.

در دوره کاهش فروش، سودهای آتی با نسبت هزینه‌های عملیاتی به فروش رابطه مثبت دارد و با تشکیل سبد سهام از شرکت‌هایی که نسبت به هزینه‌های عملیاتی به فروش آنها در دوره‌های کاهش فروش افزایش می‌یابد، می‌توان به بازده غیرعادی مثبت دست یافت (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۷).

بررسی تأثیر رفتار نامتقارن هزینه‌ها بر پیش‌بینی سود در پژوهش ویس (۲۰۱۰)، نشان داد در شرکت‌هایی که هزینه‌های چسبنده‌تری دارند، دقت پیش‌بینی سود از سوی تحلیلگران کم است و چسبندگی هزینه‌ها بر اولویت‌های پوششی سهامداران تأثیر می‌گذارد و سرمایه‌گذاران در ارزیابی ارزش شرکت، چسبندگی هزینه‌ها را لحاظ می‌کنند.

یافته‌ها نشان می‌دهد انگیزه مدیران برای جلوگیری از زیان و سود و یا در هنگام روبه‌رو شدن با تحلیلگران مالی و یا پیش‌بینی مدیران از درآمد آتی و هنگام کسادی خرید و فروش افزایش می‌یابد و این تصمیم‌گیری اغلب در راستای کاهش درجه چسبندگی انجام می‌شود (کاما و ویس، ۲۰۱۱).

تأثیر میزان بدهی بر شدت چسبندگی هزینه‌های اداری عمومی و فروش و بهای تمام‌شده کالای فروش در پژوهش‌های متعدد انجام‌شده، به اثبات رسیده است (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ مدیروس و کوستا، ۲۰۰۴؛ کالجا و دیگران، ۲۰۰۶).

۴.۴. میزان استفاده از ظرفیت: میزان استفاده جاری از ظرفیت‌های موجود در شرکت بر واکنش مدیریت نسبت به

درجه چسبندگی هزینه در برخی از شرکت‌ها (صنایع) بوده است، در حالی که در برخی از پژوهش‌های بعدی، با فاصله چند ماه یا چند سال، نتایجی متناقض با ادعاهای پژوهش‌های اولیه ارائه شده است.

شرکتی که ساختار دارایی‌های آن، به‌طور عمده شامل دارایی‌های ثابت است، انتظار می‌رود دارای درجه بالاتری از چسبندگی هزینه‌ها باشد؛ زیرا در بیشتر موارد، معیارهای مبنای اندازه‌گیری استهلاک و تهی شدن این گونه دارایی‌ها، ارتباط مستقیمی با معیارهای شناسایی درآمد‌های شرکت ندارند و نیز در این گونه شرکت‌ها، هزینه‌های کاهش حجم دارایی‌ها (هزینه‌های تعدیل رو به پایین مخارج مربوط به اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات) بسیار بالا و قابل ملاحظه است.

اندرسون و دیگران (۲۰۰۳) و سابرامانیام^۱ و ویدنمیر^۲ (۲۰۰۳)، دریافتند رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه‌ها) با کاربر یا سرمایه‌بر بودن ماهیت فعالیت شرکت مرتبط است. در این راستا، کالجا (۲۰۰۶) نیز با استفاده از مدل مشابهی اقدام به مطالعه تعامل بین عواملی چون ویژگی‌های صنعت و شرکت در ارتباط با رفتار نامتقارن هزینه‌های شرکت کرد. وی به این منظور، یک معیار مختص شرکت برای واکنش هزینه در مقابل نوسانات رو به بالا و رو به پایین درآمدها در نظر گرفت. او از این طریق، میزان رفتار نامتقارن هزینه‌ها را به تفکیک اثرات ناشی از صنعت و اثرات ناشی از ویژگی‌های شرکت محاسبه کرد.

کالجا (۲۰۰۶)، به علاوه، چهار معیار مختص شرکت برای اندازه‌گیری کاربر / سرمایه‌بر بودن فعالیت اصلی شرکت تعریف کرد که عبارت‌اند از: دارایی‌ها، کارکنان، تأمین مالی از طریق بدهی، سرمایه در گردش.

تمامی متغیرهای فوق که با منابع اصلی فعالیت شرکت مرتبط بودند نیز با استفاده از میزان درآمدهای جاری شرکت، مقیاس و مبنای آزمون‌های وی قرار گرفتند. نتایج پژوهش کالجا و دیگران (۲۰۰۶)، روی هم رفته نشان می‌دهد، هم ویژگی‌های خاص شرکت و هم ویژگی‌های خاص صنعتی که شرکت در آن فعالیت می‌کند، بر میزان چسبندگی هزینه‌های آن اثرگذار هستند.

1. Subramaniam, C.

2. Weidenmier, M. L.

کشش غیر ثابت در واکنش نسبت به تغییرات حجم فعالیت منجر می‌شود که این مسئله به نوبه خود، سوگیری در جهت شناسایی هزینه‌های چسبنده را به دنبال دارد [در حالی که هزینه‌ها دارای چسبندگی نیستند، بلکه تنها ثابت بودن رفتار جزیی از هزینه‌ها به بروز رفتار نامتقارن آنها در واکنش به تغییرات حجم فعالیت شرکت‌ها منجر می‌شود!]. ایشان براساس این یافته پژوهش خود ادعا کردند، برای مقاصد آزمون رفتار مدیریت در تصمیم‌گیری پیرامون سطح منابع تعهد شده شرکت، لازم است «رویکردهای زیرکانه‌تری» از سوی پژوهشگران، ابداع و به کار گرفته شود.

از این گذشته، تجزیه و تحلیل‌های بالا کریشان و دیگران (۲۰۰۸)، نشان داد اگرچه هزینه‌های ثابت نقش درخور تعمقی در برآورد هزینه‌های چسبنده ایفا می‌کنند، این دسته از هزینه‌ها، تنها عاملی نیستند که باید مد نظر قرار گیرند، بلکه باید عوامل دیگری نیز در این بین از سوی پژوهشگران، شناسایی و اثرات آنها کنترل شوند. ایشان ادعا کردند رویکرد پیشنهاد شده از سوی اندرسون و همکارانش (۲۰۰۳)، یک راه ساده برای به کارگیری داده‌های مربوط به نمونه‌های بسیار بزرگ از شرکت‌ها را برای مقاصد مدیریتی کوتاه مدت فراهم آورده است. با این حال، باید توجه داشت که مدل‌های مبتنی بر اطلاعات کوتاه مدت شرکت‌ها نمی‌توانند نتایج ثابت و قابل تعمیمی به عنوان مبنایی برای ساختار تصمیم‌گیری نسبت به هزینه‌ها در بلندمدت به دست دهند. از این گذشته، این روش استاندارد مبنای کار بسیاری از پژوهشگران نسبت به ترسیم واکنش نامتقارن برای رفتار هزینه‌ها تورش دارد.

البته هر دو راهبردهای کوتاه مدت و بلندمدت مدیریت می‌توانند بر نامتقارن بودن واکنش هزینه‌ها نسبت به افزایش‌ها و کاهش‌های احتمالی در حجم فعالیت شرکت‌ها اثرگذار باشند. بنابراین، در مطالعات انجام شده، با تمرکز بر بررسی ارتباط میان توانایی مدیریت برای واکنش به تغییرات حجم فعالیت شرکت‌ها و اقدامات یا تصمیمات ایشان در این خصوص، باید هر دو نوع راهبرد به نحو مناسبی در ملاحظات در نظر گرفته شوند. برای این منظور، لازم است ساختار

تغییرات سطح تقاضا برای کالاها یا خدمات شرکت اثرگذار است. براساس نظریه بالا کریشان و دیگران (۲۰۰۴)، هزینه‌های معاملات مرتبط با تغییرات در سطح فعالیت شرکت‌ها ممکن است به بروز واکنش‌های بزرگ‌تری نسبت به تغییرات بزرگ در سطح فعالیت شرکت‌ها در مقایسه با واکنش در برابر تغییرات اندک در سطح فعالیت شرکت‌ها منجر شود.

در صورت وجود ظرفیت اضافی در شرکت، واکنش مدیریت در برابر کاهش تقاضا بیشتر از حجم واکنش شرکت به همان میزان افزایش در تقاضا خواهد بود. در مقابل، در شرایطی که شرکت ظرفیت محدودی داشته باشد، واکنش آن به کاهش در حجم تقاضا کمتر از واکنش به همان میزان افزایش در حجم تقاضا خواهد بود؛ و در این شرایط، مدیریت، احتمالاً از کاهش مزبور در حجم تقاضا (در صورت عدم وجود ظرفیت مازاد) برای کاهش فشار بر منابع در دسترس استفاده می‌کند و در نتیجه شاهد کاهش ظرفیت متناسب با کاهش در حجم تقاضای مشتریان و فعالیت شرکت نخواهیم بود. این ادعاها را می‌توان به طور خلاصه به صورت ارتباط مستقیم بین ظرفیت بلا استفاده (اضافی) و میزان رفتار نامتقارن (چسبندگی رفتار هزینه‌ها) در شرکت تفسیر کرد.

۵. کاربرد چسبندگی هزینه‌ها

تاکنون ادبیات پژوهشی مرتبط با چسبندگی رفتار هزینه‌ها درباره اثرگذاری عوامل بیرونی شرکت بر تصمیمات مدیریت نسبت به تعدیل منابع تعهد شده شرکت تحقیق کرده است. نتیجه این پژوهش‌ها تاکنون محدود به باز نویسی قواعد حاکم بر مدیریت هزینه‌ها یا حداکثر ارائه قواعد جدیدتری در این زمینه بوده است، در حالی که این شاخه از پژوهش‌ها تا امروز دستاورد قابل توجهی در خصوص تصمیمات گذشته شرکت که همچنان بر راهبردهای جاری آن اثرگذار هستند، کسب نکرده است. بالا کریشان و دیگران (۲۰۰۸)، شواهدی ارائه کردند که نشان می‌داد ساختار هزینه‌ها یکی از متغیرهای کلیدی و بسیار مهم در بررسی چسبندگی رفتار هزینه‌ها است. ایشان به طور خاص نشان دادند که «وجود هزینه‌های کنترل ناپذیر یا ثابت، به ایجاد

خوش‌بینی بیشتر باشد، چسبندگی بهای تمام‌شده فروش بیشتر کاهش می‌یابد. اما خوش‌بینی مدیریت، چسبندگی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری را افزایش می‌دهد و چسبندگی این هزینه‌ها در صورت خوش‌بینی زیاد مدیریت، بیشتر از حالت خوش‌بینی کم است که شواهدی قوی از تأیید فرضیه تصمیمات سنجیده درباره هزینه‌های فروش، عمومی و اداری محسوب می‌شود.

کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱)، در پژوهش دیگری، عوامل مؤثر بر چسبندگی هزینه‌ها را بررسی کردند و نتایج پژوهش آنان به شرح ذیل است: ۱. چسبندگی هزینه‌ها در دوره پس از دوره کاهش فروش، وارونه می‌شود (تأیید فرضیه)؛ ۲. افزایش طول دوره مطالعه موجب کاهش چسبندگی هزینه‌ها می‌شود (رد فرضیه)؛ ۳. اگر فروش در دو دوره متوالی کاهش یابد، چسبندگی هزینه در دوره دوم کمتر می‌شود (تأیید فرضیه)؛ ۴. چسبندگی هزینه در دوره‌های رشد اقتصادی بیشتر است (رد فرضیه)؛ ۵. هرچه دارایی شرکت بیشتر باشد، چسبندگی هزینه بیشتر است (تأیید فرضیه).

اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، چسبندگی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری را بررسی کردند. یافته‌های پژوهش آنها نشان می‌دهد هزینه‌های فروش، عمومی و اداری چسبندگی دارند و چسبندگی این هزینه‌ها در دوره بعد از بین می‌رود. به علاوه، میزان چسبندگی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری با افزایش طول دوره مطالعه و طول دوره کاهش فروش، کاهش می‌یابد و با افزایش رشد اقتصادی، میزان دارایی‌ها و تعداد کارکنان، افزایش پیدا می‌کند.

یاسوکاتا و کاجیوارا (۲۰۱۱)، درباره ارتباط تصمیمات سنجیده مدیران با چسبندگی هزینه‌ها پژوهش کردند. پژوهش آنان نشان داد، اگر مدیران انتظار افزایش فروش در آینده را داشته باشند، چسبندگی هزینه‌ها افزایش می‌یابد. نتایج این مطالعه همچنین نشان داد، میزان خوش‌بینی مدیران در پیش‌بینی فروش آتی، رابطه معناداری با چسبندگی بهای تمام‌شده فروش ندارد، اما با چسبندگی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری ارتباط مثبت دارد. بانکر و همکاران (۲۰۱۱)، با بررسی رابطه خوش‌بینی مدیریت و رفتار هزینه‌ها نشان دادند، در صورت افزایش

هزینه‌ها و نیز نرخ‌های رشد متفاوت بین صنایع یا طی زمان، پیش از تفسیر ضرایب مرتبط با راهبردهای کوتاه‌مدت مدیریت، به‌خوبی در ملاحظات پژوهشگران لحاظ شوند (بالاکریشان و دیگران، ۲۰۱۱).

رویه‌های مدیریت هزینه (اقدام بهای)، یکی از حوزه‌هایی است که از نظر پژوهشگران فعال در حوزه حسابداری مدیریت پنهان مانده است. اگرچه مطالعاتی در رابطه با سیستم‌های اطلاعاتی مورد استفاده برای مقاصد تصمیم‌گیری‌های داخلی مدیران انجام گرفته است، شمار بسیار اندکی از مدیران از نتایج این پژوهش‌ها برای تصمیم‌گیری درباره گام‌های کنترل هزینه‌ها استفاده می‌کنند.

۶. پیشینه پژوهش

نمازی و دوانی‌پور (۱۳۸۹)، رفتار چسبندگی هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران را به‌طور تجربی بررسی کردند. نتایج این پژوهش نشان داد، هزینه‌های اداری، عمومی و فروش چسبندگی دارند و شدت چسبندگی هزینه‌ها در دوره‌هایی که قبل از آن کاهش درآمد روی داده، کمتر و برای شرکت‌هایی که نسبت جمع دارایی‌ها به فروش بزرگ‌تری دارند، بیشتر است.

قائمی و نعمت‌الهی (۱۳۸۵)، رفتار هزینه توزیع و فروش عمومی و اداری و بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته را بررسی و وجود چسبندگی در این هزینه‌ها را تأیید کردند. همین پژوهشگران در پژوهشی دیگر (۱۳۸۶)، رفتار و ساختار هزینه‌های عملیاتی و هزینه مالی شرکت‌های تولیدی پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران را مطالعه کردند و به این نتیجه رسیدند که هزینه مواد اولیه مصرفی، هزینه دستمزد مستقیم و هزینه‌های مالی شرکت نسبت به تغییرات درآمد فروش چسبندگی ندارند، ولی در هزینه سربار تولید شرکت نسبت به تغییرات درآمد فروش چسبندگی دارند.

کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) تأثیر تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها را بررسی کردند و به این نتیجه رسیدند که انتظار افزایش فروش آتی از سوی مدیریت، موجب کاهش چسبندگی بهای تمام‌شده فروش می‌شود و هرچه این

دقت پیش‌بینی سود ازسوی تحلیلگران در شرکت‌هایی که هزینه‌های چسبنده‌تری دارند، کمتر است و چسبندگی هزینه‌ها بر اولویت‌های تحلیلگران و نظر سرمایه‌گذاران درباره ارزش شرکت تأثیر می‌گذارد.

بانکر و همکاران (۲۰۱۳) در پژوهش خود با عنوان «عوامل تعیین‌کننده تفاوت‌های بین‌المللی در رفتار نامتقارن هزینه‌ها» بار دیگر این موضوع را در سطح بین‌المللی بررسی کردند.

زیربنای پژوهش مزبور، این فرضیه بود که احتمالاً کشورهای دارای سیستم‌های قانونی کارآمدتر بوده و نیز دارای سطوح بالاتر توسعه‌یافتگی هستند، و درجه بالاتری از چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های فعال در این کشورها وجود دارد. نتایج پژوهش مزبور به‌طور خلاصه، همگی با درجه معناداری بالایی، مؤید برقراری فرضیه‌های فوق بود.

چن و همکاران (۲۰۱۲)، در پژوهش دیگری، حاکمیت شرکتی و مشکلات شرکت و رفتار چسبندگی هزینه‌های اداری عمومی و فروش را بررسی کردند.

۷. هدف پژوهش

هدف کلی از انجام این پژوهش، شناسایی برخی از جنبه‌ها و عوامل مؤثر (مالی و غیرمالی) بر میزان چسبندگی هزینه‌های شرکت‌های پذیرفته‌شده در بازار بورس اوراق بهادار تهران است.

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

۸. فرضیه‌های پژوهش

عوامل اثرگذار غیرمالی:

فرضیه اول: بین چسبندگی هزینه و تمرکز مالکیت رابطه معنی‌داری برقرار است.

فرضیه دوم: بین چسبندگی هزینه و نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره رابطه معنی‌دار برقرار است.

(کاهش) فروش، هرچه خوش‌بینی (بدبینی) مدیریت بیشتر باشد، میزان افزایش (کاهش) هزینه‌ها بیشتر می‌شود و به‌هنگام افزایش فروش، هرچه پیش‌بینی تحلیلگران از فروش آتی بیشتر باشد، تعدیلات افزایشی هزینه‌ها بیشتر خواهد بود. مدیروس و کوشتا (۲۰۰۴)، هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در شرکت‌های بزرگی را بررسی، و وجود چسبندگی در هزینه‌ها و وارونگی این چسبندگی در دوره بعد از کاهش فروش را تأیید کردند.

سایرامانیام و ویدنمیر، شواهد تجربی درباره چسبندگی هزینه‌ها به‌دست آوردند که نشان می‌دهد تا زمانی که میزان تغییرات فروش، کمتر از ۱۰٪ باشد، هزینه‌های فروش، عمومی و اداری رفتار چسبنده ندارند.

کالجا و دیگران (۲۰۰۶)، با بررسی هزینه‌های عملیاتی در چند کشور، به این نتیجه رسیدند که هزینه‌های عملیاتی شرکت‌های فرانسوی و آلمانی چسبنده‌تر از هزینه‌های عملیاتی شرکت‌های روسی و آمریکایی است و نوع صنعت و نوع شرکت با چسبندگی هزینه‌ها ارتباط دارد.

چن و همکاران (۲۰۱۲)، رابطه انگیزه‌های مدیران و حاکمیت شرکتی را با رفتار نامتقارن هزینه‌های فروش عمومی و اداری بررسی کردند. براساس یافته‌های ایشان، عدم تقارن هزینه‌ها با جریان‌های نقدی آزاد، رابطه مثبت و با حاکمیت شرکتی، رابطه منفی دارد و این رابطه منفی در صورت وجود انگیزه‌های مدیریتی تشدید می‌شود. اندرسون و همکاران با استفاده از مدل پیش‌بینی سود، دریافتند که برخلاف تفسیرهای سنتی، در دوره‌های کاهش فروش، سودهای آتی با نسبت هزینه‌های عملیاتی به فروش، رابطه مثبت دارد و بازده غیرعادی پرتفویهای تشکیل‌شده از شرکت‌هایی که نسبت هزینه‌های عملیاتی به فروش آنها در دوره‌های کاهش فروش، افزایش می‌یابد، مثبت است. بانکر و چن با آزمون توان پیش‌بینی سود ازسوی مدل مبتنی بر تغییرپذیری هزینه و چسبندگی هزینه، نشان دادند که این مدل دقت بالاتری نسبت به سایر مدل‌های پیش‌بینی سود دارد.

ویس (۲۰۱۰) در پژوهشی که درباره رابطه رفتار هزینه و پیش‌بینی سود تحلیلگران انجام داد، به این نتیجه رسید که

عوامل اثرگذار مالی:

فرضیه سوم: بین چسبندگی هزینه و نسبت تقسیم سود

شرکت‌ها رابطه معنی‌داری برقرار است.

فرضیه چهارم: بین چسبندگی هزینه و نسبت بدهی

شرکت‌ها رابطه معنی‌داری برقرار است.

۹. روش پژوهش

روش مورد استفاده این پژوهش از حیث جمع‌آوری داده‌ها،

توصیفی تحلیل همبستگی است. داده‌های مورد نیاز پژوهش، از

نرم‌افزار ره‌آورد نوین و صورت‌های مالی شرکت‌های نمونه

گردآوری شده و برای مرتب‌کردن و طبقه‌بندی داده‌ها از نرم‌افزار

Excel استفاده شده است. تجزیه و تحلیل داده‌ها نیز با استفاده

از نرم‌افزار SPSS انجام شده است. فرضیه‌های پژوهش در سطح

اطمینان ۹۵٪ بررسی شده است.

۱۰. جامعه و نمونه آماری

جامعه آماری پژوهش، شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس

اوراق بهادار تهران است که به روش غربالگری (براساس

معیارهای ذیل) گزینش شده و طول دوره مطالعه از سال

۱۳۸۷ تا سال ۱۳۹۱ است.

برای همگن‌شدن نمونه آماری در سال‌های مورد بررسی،

قبل از سال ۱۳۸۶ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده

باشند؛ به لحاظ افزایش قابلیت مقایسه، دوره مالی آنها منتهی

به اسفندماه بوده و طی سال‌های مذکور دوره مالی خود را

تغییر نداده باشد؛ اطلاعات مورد نیاز پژوهش درباره آنها

برای دوره مورد بررسی در دسترس باشد؛ به دلیل ماهیت

خاص فعالیت، جزو شرکت‌های فعال در صنعت واسطه‌گری

مالی نباشند.

۱۱. متغیرهای پژوهش

متغیر وابسته

متغیر وابسته در این پژوهش، میزان چسبندگی هزینه‌ها

است که براساس پژوهش‌های انجام‌شده در این حوزه،

ازجمله بنکر و دیگران (۲۰۱۱)، براساس مدل ارائه‌شده ازسوی

اندرسون، بانکر و جاناکیرامان^۱ (۲۰۰۳) به شرح ذیل

اندازه‌گیری شده است:

$$\text{Log} \left\{ \frac{SGAi,t}{SGAi,t-1} \right\} \equiv \varepsilon 0 + \varepsilon 1 \text{Log} \left\{ \frac{Sale,t}{Sale,t-1} \right\} + \varepsilon 2 \text{Dec_Dummyi,t} + \eta,t$$

علائم مورد استفاده در مدل فوق به شرح زیر است:

$SGAi,t$ = هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت i

در سال t

$Salei,t$ = جمع فروش‌های شرکت i در سال t

Dec_Dummyi,t = متغیر مجازی برای نشان‌دادن

سال شرکت‌هایی که دارای کاهش در فروش بوده‌اند. این

متغیر در صورتی که فروش سال جاری از سال گذشته کمتر

باشد، عدد ۱ و در غیر این صورت، عدد صفر را به خود

اختصاص می‌دهد.

متغیرهای مستقل

متغیرهای مستقل اصلی مورد استفاده در این پژوهش

عبارت‌اند از معیارهای راهبری شرکت، نسبت تقسیم سود و

نسبت بدهی شرکت‌ها، که نحوه اندازه‌گیری آنها به شرح

زیر است:

الف - حاکمیت شرکتی: برای اندازه‌گیری کیفیت

حاکمیت شرکتی، براساس ادبیات موضوع از دو متغیر

جانشین ذیل استفاده شده است:

تمرکز مالکیت (Own-Concentration): به صورت درصد

مالکیت سهامداران بالای ۵٪

نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره (Non-Exc-Board):

نسبت تعداد اعضای غیرموظف هیئت مدیره به کل

تعداد اعضای هیئت مدیره شرکت‌ها

ب - نسبت تقسیم سود (DIV): در این پژوهش،

برای اندازه‌گیری میزان سود تقسیمی، نسبت سود تقسیمی

به سود خالص شرکت (DV/E) استفاده شده است.

پ - نسبت بدهی: این متغیر نیز براساس ادبیات

پژوهش به صورت نسبت جمع کل بدهی‌ها به جمع کل

ارزش دفتری دارایی‌های شرکت در پایان دوره مالی اندازه‌گیری شده است.

متغیرهای کنترلی

فرصت‌های رشد (Q-Tobin): در این پژوهش از نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری شرکت برای اندازه‌گیری فرصت‌های سرمایه‌گذاری استفاده می‌شود.

سودآوری جاری (Profitability): معیار مورد استفاده در این پژوهش برای اندازه‌گیری درجه سودآوری شرکت‌ها، سود خالص طی دوره جاری است که برای مقاصد استانداردسازی از لگاریتم طبیعی آن استفاده می‌شود.

اندازه شرکت (Size): لگاریتم طبیعی مجموع ارزش دفتری دارایی‌های شرکت در پایان دوره مالی

$$\begin{aligned} & \varepsilon 2 \text{ Dec_Dummy}, t * [\text{Salei}, t / \text{Salei}, t - 1] \\ & + \varepsilon 3 \text{ Non - Exc - Board} * \\ & \text{Log} [\text{Salei}, t / \text{Salei}, t - 1] + \varepsilon 3 \text{ Own} \\ & \text{Log} [\text{Salei}, t / \text{Salei}, t - 1] + \\ & \varepsilon 4 \text{ DIV} * \text{Log} [\text{Salei}, t / \text{Salei}, t - 1] + \varepsilon 5 \text{ L} \\ & \text{EV} * \text{Log} [\text{Salei}, t / \text{Salei}, t - 1] + \varepsilon 6 \text{ Profitability} + \\ & \varepsilon 7 \text{ Q - Tobin} + \varepsilon_6 \text{ SIZE} + \eta, t \end{aligned}$$

۱۳. آمار توصیفی

آماره‌های توصیفی متغیرهای پژوهش به شرح حد مرکزی، و شامل تعداد مشاهدات، میانگین، میانه، انحراف معیار، کمینه و بیشینه است که در نگاره ۱ ارائه شده است.

۱۴. آزمون مفروضات رگرسیون

آزمون نرمال بودن توزیع متغیر وابسته

این آزمون برای متغیر وابسته مورد استفاده در این پژوهش، یعنی نسبت تغییرات هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت‌ها انجام شد. جدول خروجی مربوط به این آزمون در نگاره ۲ ارائه شده است:

۱۲. بررسی فرضیه‌ها

برای آزمون فرضیه‌های پژوهش از مدل‌های رگرسیونی زیر استفاده شده است:

$$\begin{aligned} & \text{Log} [\text{SGAi}, t / \text{SGAi}, t - 1] = \\ & \varepsilon_0 + \varepsilon_1 \text{Log} [\text{Salei}, t / \text{Salei}, t - 1] + \end{aligned}$$

نگاره ۱. آمار توصیفی متغیرهای مدل‌های رگرسیونی

نام متغیر	نماد متغیر	تعداد	میانگین	میانه	انحراف معیار	کمینه	بیشینه
هزینه‌های اداری و فروش	SGA	۷۴۰	۰/۰۴۰	۰/۳۰۵	۰/۰۴۸	۰/۰۰۶	۱/۸۴۷
درآمد فروش	SALES	۷۴۰	۰/۰۵۴	۰/۱۹۳	۰/۰۵۲	۰/۰۴۵	۲/۴۸۸
اعضای غیرموظف	Non-exe	۷۴۰	۰/۵۷۷	۰/۳۲۲	۰/۶۶۷	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰
مالکان عمده	Owner	۷۴۰	۰/۷۳۸	۰/۱۷۳	۰/۷۶۰	۰/۰۹۵	۰/۸۵۰
سود تقسیمی	DIV	۷۴۰	۰/۸۱۶	۱/۹۲۷	۰/۴۴۷	۰/۰۰۰	۲/۷۱۸
مجموع بدهی‌ها	TL	۷۴۰	۰/۶۳۹	۰/۲۳۴	۰/۶۳۹	۰/۰۶۲	۰/۷۲۹
سود (زیان) جاری	Prof.	۷۴۰	۱۰/۷۶۴	۱/۸۲۹	۱۰/۸۶۵	۴/۹۷۰	۱۶/۶۴۱
جمع دارایی‌ها	TA	۷۴۰	۱۳/۲۸۹	۱/۴۳۷	۱۳/۰۸۰	۹/۸۸۱	۱۸/۵۴۵
ارزش بازار شرکت	MV	۷۴۰	۱/۱۹۳	۰/۸۳۰	۱/۴۱۲	۰/۵۴۲	۱۰/۵۲۸

نگاره ۲. نتایج آزمون مفروضات رگرسیون

متغیر وابسته	لگاریتم طبیعی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش
تعداد مشاهدات	۷۴۰
پارامترهای عادی	۰/۲۱
انحراف معیار	۰/۱۴۱
بیشترین تفاوت در مشاهدات	۰/۰۸۲
	۰/۰۸۲
	۰/۰۶۴
آماره Z کلموگروف اسمیرنوف	۰/۹۵۶
معنی‌داری	۰/۳۲۰

است با $1/983$ ، بنابراین، فرض H_0 مبنی بر عدم وجود خودهمبستگی بین خطاها نیز برای مدل مزبور تأیید می‌شود.

آزمون مناسب بودن مدل (ANOVA)

برای آزمون فرض مزبور، از آماره F در سطح اطمینان 95% (خطای $5\% = \delta$) استفاده می‌کنیم.

باتوجه به نگاره ۳، مقدار آماره F برای مدل رگرسیونی این پژوهش، برابر است با $9/907$ ($P\text{-Value} = 0/000$).

بنابراین، فرض H_0 در سطح 99% رد و فرض معناداری مدل مزبور تأیید می‌شود.

از آنجا که سطح معناداری محاسبه شده برای تنها متغیر وابسته مورد استفاده در این پژوهش (نسبت تغییرات هزینه‌های اداری، عمومی و فروش) با مقدار $0/320$ بزرگ‌تر از $0/05$ است، می‌توان فرض نرمال بودن توزیع متغیر وابسته را برای مدل رگرسیونی مبنای آزمون فرضیات این پژوهش پذیرفت.

آزمون استقلال خطاها

H_0 : بین خطاها خودهمبستگی وجود ندارد.

H_1 : بین خطاها خودهمبستگی وجود دارد.

در این پژوهش و باتوجه به نگاره ۳، مقدار آماره دوربین - واتسون محاسبه شده برای مدل رگرسیونی تحقیق، برابر

نگاره ۳. آماره‌های بررسی مفروضات کلاسیک رگرسیون برای مدل پژوهش

آماره	هدف از استفاده	مقدار	نتیجه آزمون
آماره F	نیکویی برازش مدل	$9/907$	مدل معنی دار است
معنی داری ($P\text{-Value}$)	نیکویی برازش مدل	$0/000$	مدل معنی دار است
آماره دوربین واتسون	عدم وجود خودهمبستگی بین اجزای باقیمانده (خطاها) مدل	$1/983$	همبستگی معنی داری بین خطاها وجود ندارد

۱۵. یافته‌های پژوهش

نتایج برازش مدل رگرسیونی پژوهش

استفاده در این پژوهش و اطمینان از برقراری آنها، معادله رگرسیونی مزبور برازش شده و خلاصه نتایج آن در نگاره ۴ نشان داده شده است:

پس از آزمون مفروضات رگرسیونی برای مدل مورد

نگاره ۴. نتایج حاصل از برازش معادله رگرسیونی مورد استفاده در پژوهش

ضرب تعیین	ضرب تعیین شده	ضرب تعیین	ضرب تعیین	ضرب تعیین
نام متغیر	نماد متغیر	ضرب متغیر	آماره t	سطح معنی داری
مقدار ثابت	(constant)	$0/006$	$0/112$	$0/911$
تغییرات فروش	Sales	$0/595$	$4/366$	$0/000^{**}$
متغیر مجازی کاهش فروش	Dec_Dum	$-0/326$	$-2/156$	$0/031^*$
اعضای غیرموظف هیئت مدیره	Non-Exc	$-0/866$	$-6/624$	$0/000^{**}$
نسبت مالکان عمده	Own	$0/093$	$1/134$	$0/257$
نسبت سود تقسیمی	DIV	$-0/047$	$-1/180$	$0/238$
درجه اهرمی (نسبت کل بدهی)	Lev	$-0/181$	$-2/452$	$0/014^*$
سودآوری جاری	Prof.	$0/055$	$0/902$	$0/368$
فرصت‌های رشد و سرمایه‌گذاری	Q-Tobin	$-0/775$	$-2/240$	$0/029^*$
اندازه	Size	$-0/008$	$-0/138$	$0/890$

تعیین شده در این پژوهش، یعنی 5% ($1/96$)، این متغیر معنی دار نیست و نمی‌توان ضریب برازش شده برای آن را مبنای رد یا تأیید فرضیه‌های پژوهش قرار داد.

نتیجه آزمون فرضیه دوم: براساس نگاره ۴، سطح خطای قابل قبول (sig) برازش شده برای متغیر نسبت اعضای

نتیجه آزمون فرضیه اول: مطابق با نگاره ۴ درباره درصد مالکیت سهامداران عمده، خطای قابل قبول (آماره t استیودنت) برای این متغیر، معادل $0/257$ ($1/134$) بوده است؛ در نتیجه، به دلیل بالاتر (پایین تر) بودن خطای قابل قبول (آماره t استیودنت) مربوط به این متغیر از سطح

به دست آمده از جدول با همان درجه آزادی (۱/۹۶) است. بر این اساس، می توان نتیجه گرفت که متغیر درجه اهرمی شرکت ها (نماینده ساختار سرمایه شرکت ها) دارای حداقل معنی داری لازم است و می توان از ضریب برازش شده برای آن به عنوان مبنای آزمون فرضیه دوم پژوهش و نتیجه گیری درباره آن استفاده کرد.

پس از اطمینان از معنی داری متغیر درجه اهرمی شرکت ها، با توجه به نگاره ۴ در بالا، ضریب برآورد شده برای این متغیر عددی منفی و برابر با -۰/۱۸۱- است که نشان دهنده ارتباط مستقیم (مثبت) میان درجه اهرمی شرکت ها (نماینده ساختار سرمایه شرکت ها) و میزان چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش شرکت های مورد بررسی است. بنابراین، در سطح اطمینان ۹۵٪، فرضیه صفر مترادف با فرضیه سوم پژوهش رد، و فرضیه سوم پژوهش مبنی بر برقراری رابطه معنی دار بین درجه اهرمی و میزان چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش شرکت ها تأیید می شود.

۱۶. مقایسه تطبیقی نتایج پژوهش با سایر تحقیقات

یافته های این پژوهش، به طور خلاصه با نتایج پژوهش های انجام شده از سوی کالجا و دیگران (۲۰۰۶)، اسولیان (۲۰۰۳)، سابرامانیام و ویدنمیر (۲۰۰۳) و بالا کریشنانی و دیگران (۲۰۱۱)، به لحاظ تأیید برقراری ارتباط میان چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش و جنبه های مختلفی از راهبردهای مدیریتی و ویژگی های شرکت ها، و نیز با نتایج پژوهش های اندرسون و دیگران (۲۰۰۳)، اندرسون و لانن (۲۰۰۷) و بانکر و دیگران (۲۰۱۱)، به لحاظ وجود چسبندگی در بین هزینه های اداری، عمومی و فروش شرکت ها مطابقت دارد.

علاوه بر آن، یافته های این پژوهش را می توان مطابق با نظریه تصمیمات سنجیده مدیران دانست؛ از این نظر که مطابق با نظریه مزبور و نتایج این پژوهش، مدیران، چسبندگی رفتار هزینه ها را در اتخاذ تصمیمات مناسب برای حداکثر کردن سود

غیرموظف هیئت مدیره، برابر با ۰/۰۰۰ است، که این مقدار، کمتر از سطح خطای قابل قبول در نظر گرفته شده در پژوهش حاضر (۵٪) است. به علاوه، قدر مطلق آماره t مربوط به این متغیر $|۶/۶۲۴|$ بزرگ تر از آماره t به دست آمده از جدول با همان درجه آزادی (۱/۹۶) است؛ بنابراین، متغیر نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره به لحاظ آماری معنی دار است و می توان از ضریب آن برای آزمون فرضیه ها استفاده کرد.

از طرفی، ضریب این متغیر عددی، منفی و برابر با -۰/۸۶۶- است که نشان دهنده ارتباط مستقیم (مثبت) میان نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره و میزان چسبندگی هزینه های شرکت های مورد بررسی است.

نتیجه آزمون فرضیه سوم پژوهش: براساس نگاره ۴، سطح خطای قابل قبول (sig) برآورد شده برای متغیر نسبت تقسیم سود شرکت ها برابر با ۰/۲۳۸ است، که این مقدار بیشتر از سطح خطای قابل قبول در نظر گرفته شده در پژوهش حاضر (۵٪) است؛ به علاوه، قدر مطلق آماره t مربوط به این متغیر $|۱/۱۸۰|$ کمتر از آماره t به دست آمده از جدول با همان درجه آزادی (۱/۹۶) است. بر این اساس، می توان نتیجه گرفت که متغیر نسبت تقسیم سود (نماینده سیاست تقسیم سود شرکت ها) دارای حداقل معنی داری لازم نیست و بر این اساس، در سطح اطمینان ۹۵٪، نمی توان فرضیه صفر مترادف با فرضیه دوم پژوهش را تأیید کرد؛ در نتیجه، فرضیه دوم پژوهش، مبنی بر برقراری رابطه معنی دار بین چسبندگی هزینه ها و نسبت سود تقسیمی شرکت ها رد می شود. به این معنی که هیچ گونه رابطه معنی داری بین نسبت سیاست تقسیم سود شرکت ها و میزان چسبندگی هزینه های آنها برقرار نیست.

نتیجه آزمون فرضیه چهارم پژوهش: براساس نگاره ۴، سطح خطای قابل قبول (sig) محاسبه شده برای متغیر درجه اهرمی (نسبت بدهی ها) شرکت ها، با نرم افزار، برابر با ۰/۰۱۴ است، که این مقدار کمتر از سطح خطای قابل قبول در نظر گرفته شده در پژوهش حاضر (۵٪) است؛ به علاوه، قدر مطلق آماره t مربوط به این متغیر $|۲/۴۵۲|$ بزرگ تر از آماره t

تفکیک صنایع مختلف انجام شود.

شرکت در بلندمدت در نظر می‌گیرند و در این راستا، تمهیداتی برای مدیریت ظرفیت استفاده‌نشده بین دوره‌های مختلف با در نظر گرفتن سطح درآمد شرکت در بلندمدت اتخاذ می‌کنند.

۱۹. مراجع‌ها

آذر، عادل و مؤمنی، منصور. ۱۳۷۷. *آمار و کاربرد آن در مدیریت*. جلد اول. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب درسی علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت).
آذر، عادل و مؤمنی، منصور. ۱۳۸۵. *آمار و کاربرد آن در مدیریت*. جلد دوم. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب درسی علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت).
خورشیدی، عباس و قریشی، حمیدرضا. ۱۳۸۱. *راهنمای تدوین رساله و پایان‌نامه تحصیلی (از نظریه تا عمل)*. تهران: نشر یسپرون.

دلاور، علی. ۱۳۸۳. *روش تحقیق در روان‌شناسی و علوم تربیتی*. تهران: دانشگاه پیام نور.

سینایی، حسنعلی. ۱۳۷۳. «سنجش کارایی در بورس اوراق بهادار تهران». *تحقیقات مالی*، سال اول، ش ۲، ص ۷۰-۴۶.
قائم، محمدحسین و نعمت‌الهی، معصومه. ۱۳۸۵. «بررسی رفتار هزینه توزیع و فروش و عمومی و اداری و بهای تمام‌شده کالای فروش‌رفته در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». *مطالعات حسابداری* ۱۶، ۷۱-۸۹.

قائم، محمدحسین و نعمت‌الهی، معصومه. ۱۳۸۶. «رفتار و ساختار هزینه عملیاتی و هزینه‌های مالی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران». *دانش حسابداری* ۲۲، ۲۹-۱۶.

کردستانی، غلامرضا و مرتضوی، سیدمرتضی. ۱۳۹۱. «بررسی تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها». *بررسی‌های حسابداری و حسابداری* ۱۹(۶۷)، ۹۰-۷۳.

مؤمنی، منصور. ۱۳۸۶. *تحلیل‌های آماری با استفاده از SPSS*. تهران: انتشارات کتاب نو.

نمازی، محمد و دوانی‌پور، ایرج. ۱۳۸۹. «بررسی تجربی رفتار چسبندگی هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران». *بررسی‌های حسابداری و حسابداری* ۲۲، ۸۵-۱۰۲.

۱۷. پیشنهادها برای استفاده از نتایج پژوهش

پیشنهاد می‌شود باتوجه به نتایج این پژوهش، سرمایه‌گذاران و سایر استفاده‌کنندگان بیرونی از صورت‌های مالی شرکت‌ها در پیش‌بینی‌های خود در خصوص میزان سود مورد انتظار شرکت‌ها، به رفتار هزینه‌ها و عوامل اثرگذار بر آن، ازجمله کیفیت راهبری شرکتی و سیاست ساختار سرمایه شرکت‌ها نیز توجه ویژه‌ای مبذول دارند.

استفاده شرکت‌ها از نتایج این پژوهش در مدیریت هرچه بهتر هزینه‌های دوره با در نظر داشتن مقوله چسبندگی هزینه‌ها و اثرات آن بر سودآوری بلندمدت شرکت.

پیشنهاد می‌شود در امر برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی فعالیت‌های شرکت برای پیش‌بینی هزینه‌های آتی، چسبندگی هزینه‌ها و شدت آنها را مد نظر قرار دهند تا بتوانند بودجه‌بندی جامع‌تر و پیش‌بینی‌های دقیق‌تری ارائه کنند.

۱۸. توصیه برای پژوهش‌های آتی

بررسی تأثیر عوامل تأییدشده در پژوهش حاضر (نسبت اعضای غیرموظف هیئت مدیره و درجه اهرمی شرکت‌ها) در کنار سایر عوامل بالقوه اثرگذار بر چسبندگی هزینه‌های تولیدی شرکت، نظیر نسبت مالکیت مدیران، کمیته حسابداری، خوش‌بینی مدیریت درباره درآمدهای آتی و غیره. بررسی ارتباط میان چسبندگی هزینه‌ها با ویژگی‌های صورت‌های مالی شرکت‌ها، ازجمله محافظه‌کاری مدیریت شود. بررسی مقایسه‌ای موضوع پژوهش حاضر، در نمونه‌های تفکیک‌شده براساس اندازه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران به دو گروه بزرگ و کوچک.

برای بررسی بیشتر جنبه‌های مختلف موضوع چسبندگی هزینه‌ها و جایگاه عوامل مورد بررسی پژوهش حاضر در صنایع مختلف، پیشنهاد می‌شود پژوهش‌های مشابهی به



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی