

## تأثیر استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه

یدالله تاروی وردی<sup>۱</sup>، جواد نیک کار<sup>۲</sup>، الهه ملک خدایی<sup>۳</sup>

**چکیده:** هدف این پژوهش بررسی تأثیر استراتژی شرکت (شامل استراتژی رقابتی، استراتژی سرمایه‌گذاری، استراتژی تأمین مالی، استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات گذشته و استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده) و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه است. بدین منظور هفت فرضیه برای بررسی این موضوع تدوین شد و داده‌های مربوط به ۱۰۶ شرکت عضو بورس اوراق بهادار در دوره زمانی ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۴ تجزیه و تحلیل شدند. مدل رگرسیون پژوهش با استفاده از روش داده‌های تلفیقی، بررسی و آزمون شد. نتایج نشان داد استراتژی سرمایه‌گذاری، استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده و توانایی مدیریت سبب افزایش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. افزون بر این، نتایج مؤید آن است که متغیرهای استراتژی‌های رقابتی شرکت و تأمین مالی سبب کاهش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. از سوی دیگر، نتایج گویای آن است که استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات گذشته و رشد تولید ناخالص داخلی، تأثیر معناداری بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران ندارد.

**واژه‌های کلیدی:** استراتژی شرکت، توانایی مدیریت، چسبندگی هزینه، رقابت بازار محصول، عدم تقارن رفتار هزینه.

۱. استادیار حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز، تهران، ایران

۲. مربی حسابداری، دانشکده علوم انسانی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شرق، تهران، ایران

۳. دانشجوی دکتری حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز، تهران، ایران

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۶/۰۴/۰۶

تاریخ پذیرش نهایی مقاله: ۱۳۹۶/۰۸/۳۰

نویسنده مسئول مقاله: جواد نیک‌کار

E-mail: j.nickar@gmail.com

**مقدمه**

شناخت رفتار هزینه، یکی از مباحث مهم حسابداری بهای تمام شده و حسابداری مدیریت است. در مدل سنتی، رفتار هزینه‌ها متناسب با تغییر محرک هزینه تغییر می‌کند؛ یعنی میزان تغییر در هزینه‌ها به میزان تغییر در سطح فعالیت بستگی دارد و جهت تغییرات (افزایش و کاهش) در حجم فعالیت، تأثیری بر بزرگی تغییرات در هزینه‌ها ندارد؛ اما نتیجه پژوهش‌های برخی پژوهشگران (اندرسون، بانکر و جاناکیرمان، ۲۰۰۳ و کالیجا، استیلیاروس و توماس، ۲۰۰۶) در سال‌های اخیر گویای این 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» می‌نامند (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳).

این پژوهش استدلال می‌کند، هر چه استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آتی شرکت چشم‌انداز روشن‌تری داشته باشد، عدم تقارن رفتار هزینه افزایش می‌یابد؛ چرا که اطلاعات آتی مثبت سبب ترغیب مدیران به حفظ منابع بی‌استفاده بیشتر می‌شود. همچنین، این پژوهش استدلال می‌کند که سطح رقابت به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر استراتژی شرکت، بر عدم تقارن رفتار هزینه تأثیرگذار است (لی و زانگ، ۲۰۱۶). افزون بر این، توانایی بیشتر مدیران نیز سبب تصمیم آگاهانه آنان شده و شدت چسبندگی هزینه را افزایش می‌دهد. بنابراین، در زمان کاهش فروش به‌طور مسلم این توانایی بیشتر مدیران، سبب افزایش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود که در پی آن شدت چسبندگی هزینه را افزایش می‌دهد؛ زیرا تأخیر در پاسخ هزینه‌ها تصمیم اقتصادی سنجیده مدیریت است، چون هزینه‌های تعدیل رو به پایین برای منابع ثابت، به دلیل اهمیت زیاد کنار گذاشتن این منابع، بیشتر از هزینه‌های راه‌اندازی مجدد منابع در آینده است (مطابق با فرضیه تصمیم آگاهانه) (عبدالحمید و ابولز، ۲۰۱۴). در نتیجه، مدیر توانمند از این قضیه آگاه هست و با حفظ منابع استفاده نشده در بلندمدت، سبب صرفه‌جویی در منابع شرکت شده که در نهایت سبب افزایش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶). بنابراین، با توجه به اهمیت پیش‌بینی رفتار هزینه‌ها در اتخاذ تصمیمات آگاهانه و به موقع و همچنین مطرح‌شدن مقوله چسبندگی هزینه‌ها در سال‌های اخیر که پیش‌بینی رفتار هزینه‌ها را با مشکل مواجه ساخته است؛ بررسی چسبندگی هزینه‌ها و عوامل مؤثر بر آن، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که در این پژوهش به بررسی برخی از این عوامل پرداخته شده است. در نتیجه، این پژوهش به بررسی تأثیر استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌پردازد؛ زیرا بررسی این آثار بر عدم تقارن رفتار هزینه برای اطمینان از استنتاج‌های دقیق در تحقیقات آینده اهمیت دارد.

مطالعات انجام شده نشان می‌دهد اندرسون و همکارانش (۲۰۰۳) توضیحات تجربی دقیقی ارائه کرده‌اند، اما این توضیحات ناقص است (بانکر، بیزالو، کیفیتی و ماشروالا، ۲۰۱۴)، به خصوص حفظ منابع استفاده نشده اثر اضافی دارد؛ زیرا زمانی که فروش به جای قبلی خود برمی‌گردد، مقدار منابعی که باید گسترش داده شود، کاهش می‌یابد. بنابراین، پژوهش پیش رو توضیحات نظری را به چند طریق اصلاح می‌کند. اول، نشان می‌دهد حفظ منابع استفاده نشده اندرسون و همکارانش (۲۰۰۳) پیش‌بینی‌های جدیدی را برای عدم تقارن هزینه مشروط به جهت تغییرات گذشته فروش ایجاد می‌کند. دوم، این پژوهش نقش انتظارات مدیریتی و استراتژی شرکت را برای فروش آینده در نظر می‌گیرد؛ ضمن آن که پژوهش پیش رو اجازه می‌دهد اختیارات مدیریت و توانایی آن علاوه بر کاهش فروش (طبق مطالعه اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳)، برای افزایش فروش نیز لحاظ شود. گفتنی است که این پژوهش برای نخستین بار به بررسی تأثیر شاخص‌های سه استراتژی رقابتی، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی و نیز، توانایی مدیریت بر رفتار نامتقارن هزینه در محیط داخلی ایران می‌پردازد. ساختار مقاله تا انتها دربرگیرنده پیشینه‌های نظری و تجربی پژوهش، تدوین فرضیه‌ها، روش‌شناسی پژوهش است و در انتها، یافته‌های پژوهش به همراه نتیجه‌گیری و پیشنهادهای پژوهش ارائه می‌شود.

### **پیشینه نظری پژوهش**

بسیاری از مطالعات انجام شده، عدم تقارن رفتار هزینه را با توجه به عوامل اقتصادی نشئت گرفته از استراتژی داخلی شرکت بررسی کرده‌اند؛ اما اغلب عوامل خارج از کنترل شرکت را که باعث چسبندگی هزینه می‌شود، به جز چند مورد استثنا، نادیده گرفته‌اند. یکی از مواردی که در پژوهش‌های انجام شده نادیده گرفته شده، سطح رقابت و استراتژی رقابتی شرکت در این ارتباط است. این استدلال وجود دارد که محیط رقابتی، محیط پویا و دائم در حال تغییر است و شرکت‌هایی در این محیط موفق‌ترند که بتوانند با سرعت بیشتری شرایط خود را با این ویژگی‌ها وفق دهند. در ارتباط با تأثیر استراتژی رقابتی چند استدلال قوی وجود دارد. استدلال اول بیان می‌کند که با توجه به محیط پویا، شرکت‌ها برای بقا مجبورند در منابع انعطاف‌پذیر سرمایه‌گذاری کنند؛ زیرا هزینه‌های تعدیل بابت منابع استفاده نشده هر واحد منابع انعطاف‌پذیر کمتر از منابع تعهد شده بلندمدت است؛ در نتیجه باعث کاهش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود (لی و زانگ، ۲۰۱۶). از سوی دیگر، استدلال دوم بیان می‌کند رقابت سبب افزایش سطح نظارت و کنترل می‌شود. همچنین، یکی از شاخص‌هایی که در تعیین حقوق و مزایای مدیران تأثیر می‌گذارد، میزان سودآوری شرکت نسبت به اهداف از پیش تعیین شده و انتظارات بازار و

سهامداران است. حال زمانی که فروش کاهش می‌یابد، این احتمال وجود دارد که شرکت به اهداف از پیش تعیین شده در ارتباط با سودآوری نرسد. در نتیجه، مدیران در مواجهه با انگیزه رسیدن به سود هدف و حفظ مزایای خود، به سرعت بخشیدن به کاهش منابع استفاده نشده در پاسخ به کاهش فروش، علاقه نشان می‌دهند (کاهش شدت عدم تقارن رفتار هزینه)، حتی اگر کاهش فروش موقتی باشد (شرکت‌های کارآمد). بنابراین، این استدلال وجود دارد که انگیزه‌های رسیدن به مزایای از پیش تعیین شده، شدت عدم تقارن رفتار هزینه را کاهش می‌دهد (کاما و ویس، ۲۰۱۳). در نتیجه، شرکت‌هایی که نیروهای نظارتی قوی دارند، در برابر این رفتار مدیران محدودیت ایجاد می‌کنند؛ چرا که ممکن است کاهش فروش موقتی بوده و برای حداکثرسازی ارزش لازم باشد. بنابراین، شرکت حفظ منابع بی‌استفاده را به‌طور موقت می‌پذیرد؛ زیرا به‌حتم، در صورت موقتی بودن کاهش فروش، هزینه‌های تعدیل بیشتر از تحمل هزینه‌های منابع بی‌استفاده است. از این رو، این استدلال وجود دارد که نیروهای نظارتی قوی برای حداکثرسازی ارزش شرکت، سبب افزایش شدت چسبندگی هزینه شوند (لی و زانگ، ۲۰۱۶).

افزون بر این، برنامه تأمین منابع بر ریسک عملیاتی تأثیرگذار است؛ زیرا عدم تطابق بالقوه‌ای میان عدم اطمینان تقاضا و رفتار هزینه وجود دارد. مدیر با انتخاب استخدام کارکنان تمام‌وقت به جای کارکنان پاره‌وقت یا ورود به قرارداد بلندمدت اجاره به جای قرارداد اجاره سالانه، به منابع قابل اعتماد بلندمدت خریداری شده دسترسی دارد. در چنین وضعیتی اگر تقاضا کاهش یابد، این تعهدات می‌تواند از سودآوری شرکت ممانعت کند. بنابراین، مدیر با انتظارات رشد زیاد در منابع تعهد شده، سرمایه‌گذاری می‌کند؛ اما چنانچه مدیر با تنوع در تقاضا مواجه شود، سرمایه‌گذاری در منابع انعطاف‌پذیر را ترجیح می‌دهد. در نتیجه، انتخاب نوع استراتژی برای تأمین منابع توسط مدیریت، منعکس‌کننده انتظارات برای رشد فروش و ریسک فروش توسط مدیریت است. بنابراین، اگر مدیر انتظار داشته باشد که در آینده رشد می‌کند یا درآمدهای شرکت پایدار می‌ماند، در استراتژی منابع بلندمدت تعهد شده سرمایه‌گذاری می‌کند؛ زیرا هزینه‌های متحمل شده و استفاده شده هر واحد از ظرفیت منابع تعهد شده، کمتر از منابع انعطاف‌پذیر است. از سوی دیگر، در صورتی که مدیر در ارتباط با انتظارات آینده فروش در وضعیت عدم اطمینان یا نوسان زیاد قرار داشته باشد، به‌طور مسلم باید سرمایه‌گذاری در استراتژی منابع انعطاف‌پذیر را انتخاب کند؛ زیرا هزینه‌های تعدیل بابت منابع استفاده نشده هر واحد منابع انعطاف‌پذیر، کمتر از منابع تعهد شده بلندمدت است (اندرسون، ازدمیر و تریپادی، ۲۰۱۳). همچنین بر اساس استدلال دیگر، شرکت‌هایی که سهم بدهی بیشتری در ساختار سرمایه خود دارند و استراتژی تأمین مالی را بر اساس بدهی قرار می‌دهند، برای پرداخت هزینه بهره تحت فشار قرار می‌گیرند؛ چرا که برای

پرداخت هزینه بهره نسبت به سود تقسیمی (مربوط به تأمین مالی از طریق سهام) فشار بیشتری را متحمل می‌شوند. بنابراین، شرکت‌هایی که در ساختار سرمایه خود سهم بدهی بیشتری دارند، به دلیل هزینه بهره بیشتر، انعطاف‌پذیری کمتری در مقابل کاهش فروش دارند و ملزم به کاهش منابع بی‌استفاده می‌شوند که در نتیجه موجب کاهش سطح عدم تقارن رفتار هزینه خواهد شد (بانکر، باسو، بیزالو و چن، ۲۰۱۶). از سوی دیگر، این استدلال وجود دارد که استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آتی بر مدیریت رفتار هزینه تأثیرگذار است. این پژوهش از دو معیار نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام و رشد تولید ناخالص داخلی به‌عنوان معیاری برای استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آتی استفاده می‌کند؛ چرا که در ارزش بازار شرکت، اطلاعات محرمانه و آتی لحاظ شده است، بنابراین اگر این نسبت بالا باشد، چشم‌انداز روشنی برای آن شرکت دارد و برعکس. علاوه بر این، هرچه رشد تولید ناخالص داخلی بیشتر باشد، نشان‌دهنده چشم‌انداز روشن برای کل اقتصاد کشور است. بنابراین رشد بیشتر، آینده مثبتی را برای اقتصاد نوید می‌دهد و هرچه چشم‌انداز آینده روشن‌تر باشد، مدیر کاهش در سطح فروش را موقتی دانسته و حتم دارد در مدت کوتاهی به حالت اولیه بازمی‌گردد. او تصمیم می‌گیرد منابع بدون استفاده را حفظ کند؛ زیرا اگر منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را متناسب با کاهش فروش، کاهش دهد، تحصیل و آماده‌سازی دوباره منابع در آینده، به زمان نیاز دارد. بنابراین، اگر منابع و هزینه‌ها متناسب با کاهش فروش کاهش یابد، شرکت فرصت‌های توسعه فروش را از دست می‌دهد؛ در نتیجه، هزینه‌های تعدیل<sup>۱</sup> بیشتر از هزینه‌های ظرفیت بدون استفاده<sup>۲</sup> خواهد بود و مدیر تصمیم می‌گیرد منابع اضافه را حفظ کند که سبب افزایش شدت عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود (اندرسون و همکاران، ۲۰۱۳).

افزون بر این، مدیران توانا انعطاف‌پذیری بیشتری در برابر کاهش فروش دارند و با سرمایه‌گذاری در منابع انعطاف‌پذیر در زمان کاهش فروش، هزینه‌ها را به سرعت برای رسیدن به سود هدف کاهش می‌دهند. بنابراین، در زمان کاهش فروش به‌طور مسلم این مبالغ سبب کاهش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. از سوی دیگر، یکی از انگیزه‌های مدیران با تحمل هزینه اضافه در زمان کاهش فروش (ایجاد چسبندگی هزینه)، صرفه‌جویی در هزینه‌های آتی (جریان وجه نقد خروجی آتی) و در نتیجه، حداکثرسازی ارزش شرکت است. علاوه بر حداکثرسازی ارزش شرکت، مطلوبیت شخصی نیز می‌تواند یکی دیگر از انگیزه‌های مدیران برای ایجاد چسبندگی هزینه مدنظر قرار گیرد. همچنین، این استدلال وجود دارد که در شرکت‌هایی با مدیران توانا

1. Adjustment costs  
2. Costs of unutilized resources

کمتر مجبور می‌شوند منابع بی‌استفاده در زمان کاهش فروش را نگهداری کنند که خود موجب کاهش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. این پژوهش استدلال می‌کند که وجود بخش زیادی از هزینه‌های ثابت در ساختار هزینه شرکت، سبب افزایش هزینه‌های تعدیل می‌شود. این مسئله به کمک دو استدلال پشتیبانی می‌شود؛ اول اینکه، منابع ثابت در کوتاه‌مدت به سختی تعدیل رو به پایین دارند؛ زیرا این منابع به اندازه کافی بخش‌پذیر نیستند و نمی‌توانند در مقادیر کنار گذاشته شوند. بنابراین، برای جلوگیری از ضرر و زیان شایان توجه بر اثر کنار گذاشتن، مدیریت ممکن است تمایلی به کاهش این منابع در موعد مقرر نداشته باشد. در نتیجه بخش بیشتر هزینه‌های ثابت سبب می‌شود انعطاف‌پذیری شرکت در ارتباط با مطابقت با تغییرات فروش کاهش یابد (مطابق با فرضیه تأخیر در تعدیل هزینه). در صورتی که وجود مدیران توانمند و آینده‌نگر و سرمایه‌گذاری آنان در منابع انعطاف‌پذیر، به کاهش هزینه‌ها در زمان کاهش فروش سرعت می‌بخشد و در نتیجه سبب کاهش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶). استدلال دوم این است که تأخیر در پاسخ هزینه‌های ثابت، فقط به دلیل ماهیت منابع تعهد شده (ثابت) نیست؛ بلکه تصمیم اقتصادی سنجیده مدیریت است، چرا که هزینه‌های تعدیل رو به پایین برای منابع ثابت، به دلیل اهمیت زیاد کنار گذاشتن این منابع، بیشتر از هزینه‌های راه‌اندازی مجدد منابع در آینده است (مطابق با فرضیه تصمیم آگاهانه) (عبدالحمید و ابولز، ۲۰۱۴). بنابراین، مدیر توانمند از این موضوع آگاه هست و با حفظ منابع استفاده نشده در بلندمدت، در منابع شرکت صرفه‌جویی می‌کند که در نهایت سبب افزایش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

### پیشینه تجربی

لی و زانگ (۲۰۱۶) به بررسی تأثیر رقابت بازار محصول بر چسبندگی هزینه پرداختند. آنان برای اندازه‌گیری رقابت از شاخص هرفیندال و هیرشمن استفاده کردند و چسبندگی هزینه را به کمک مدل اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) سنجیدند. نتایج پژوهش آنان نشان داد رقابت بازار محصول تأثیر منفی و معناداری بر شدت چسبندگی هزینه دارد.

چاریتوس و ویلیسماس (۲۰۱۶) تأثیر استراتژی و توانایی مدیریت بر چسبندگی هزینه را طی سال‌های ۲۰۱۴-۱۹۹۱ در شرکت‌های آمریکایی بررسی کردند. نتایج تحقیق آنان نشان داد استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر شدت چسبندگی هزینه شرکت‌ها تأثیرگذار است.

بنسال، هولزمن و میلر (۲۰۱۶) تأثیر توانایی مدیریت بر ارزیابی ریسک اعتباری شرکت را در سال‌های ۱۹۹۴ تا ۲۰۱۴ بررسی کردند. نتایج بررسی آنان نشان داد توانایی‌های مدیریت، عامل

اصلی در ارزیابی ریسک اعتباری شرکت است و در موفقیت و شکست های آتی شرکت نقش بسزایی دارد.

نیک کار، حمیدی و جلیلی (۱۳۹۶) به بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر رفتار چسبندگی هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار پرداختند. نتایج پژوهش آنان نشان داد نسبت تعداد کارکنان به کل دارایی ها، نسبت هزینه تحقیق، توسعه و تبلیغات به فروش و نسبت مالیات به فروش شرکت، به عنوان شاخص های مسئولیت اجتماعی شرکت، تأثیر مثبت معناداری بر رفتار چسبندگی هزینه دارد. همچنین، نتایج مؤید آن است که نسبت دارایی های ثابت به کل دارایی ها و متغیر توانایی راهبری شرکتی به عنوان شاخص های مسئولیت اجتماعی شرکت، تأثیر معناداری بر رفتار چسبندگی هزینه در شرکت های ایرانی ندارند.

مشایخی و عظیمی (۱۳۹۵) به بررسی تأثیر توانایی های مدیریت بر رابطه مدیریت سود واقعی و عملکرد آتی شرکت پرداختند. آنها ۱۰۷ شرکت عضو بورس اوراق بهادار تهران را طی سال های ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۱ بررسی کردند و نشان دادند بین مدیریت سود واقعی و عملکرد آتی شرکت رابطه منفی وجود دارد و توانایی های مدیریت این رابطه منفی را کاهش نمی دهد.

کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) معتقدند، انتظار افزایش فروش در آینده توسط مدیریت، موجب کاهش چسبندگی بهای تمام شده فروش می شود و هر چه این خوش بینی بیشتر باشد، چسبندگی بهای تمام شده فروش بیشتر کاهش می یابد؛ 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 و این نتیجه پشتیبان قوی ای برای تأیید فرضیه تصمیم های سنجیده در مورد هزینه های فروش، عمومی و اداری محسوب می شود. با توجه به مبانی نظری مطرح شده و پژوهش های پیشین، فرضیه های پژوهش به صورت زیر تدوین شده است:

فرضیه اول: رقابت در بازار محصول بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر منفی دارد.  
فرضیه دوم: استراتژی سرمایه گذاری شرکت بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر مثبتی دارد.  
فرضیه سوم: استراتژی تأمین مالی شرکت بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر منفی دارد.  
فرضیه چهارم: نوسانات فروش تاریخی بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر منفی دارد.  
فرضیه پنجم: نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر مثبتی دارد.

فرضیه ششم: درصد رشد تولید ناخالص داخلی بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر مثبتی دارد.

فرضیه هفتم: توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه، تأثیر مثبتی دارد.

شایان ذکر است، فرضیه اول به بررسی استراتژی رقابتی شرکت، فرضیه دوم به بررسی استراتژی سرمایه‌گذاری شرکت، فرضیه سوم به بررسی استراتژی تأمین مالی شرکت، فرضیه چهارم به بررسی استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات گذشته و فرضیه‌های پنجم و ششم به بررسی استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده می‌پردازند. بنابراین، این شش متغیر شاخص‌های استراتژی شرکت با توجه به میزان رقابت، سطح سرمایه‌گذاری، تأمین مالی و اطلاعات گذشته و اطلاعات آتی است. از سوی دیگر، توانایی مدیریت که بر حسب مدل درمجان، لو و مکوای (۲۰۱۲) اندازه‌گیری شده، در فرضیه هفتم بررسی می‌شود.

## روش‌شناسی پژوهش

### جامعه و نمونه آماری

جامعه آماری پژوهش، کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در فاصله زمانی سال‌های ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۴ است. بدین صورت که در هر مرحله از بین کلیه شرکت‌های موجود در ابتدای سال ۱۳۸۲، شرکت‌هایی که شرایط زیر را نداشتند، حذف شدند و شرکت‌های باقی‌مانده برای انجام آزمون انتخاب شدند:

۱. شرکت‌ها باید در طول دوره بررسی تداوم فعالیت داشته باشند.
  ۲. نمونه آماری شامل شرکت‌های تولیدی و صنعتی باشد.
  ۳. شرکت‌هایی که سال مالی آنها به انتهای اسفند ختم می‌شود.
- در نهایت، پس از اعمال محدودیت‌های یاد شده، ۱۰۶ شرکت، شامل ۱۰۶۰ سال - شرکت برای نمونه پژوهش و آزمون فرضیه‌ها انتخاب شدند.

### مدل‌ها و متغیرهای پژوهش

با توجه به مبانی نظری مطرح شده، هدف این پژوهش بررسی تأثیر استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است. بنابراین، دو مدل زیر مطابق با پژوهش چاریتوس و ویلیسماس (۲۰۱۶) و لی و زانگ (۲۰۱۶) برای انجام آزمون فرضیه‌های انتخاب شده است.

$$\text{مدل (۱)} \quad \text{Log} \left( \frac{SG\&A_{i,t}}{SG\&A_{i,t-1}} \right) = \beta_0 + \beta_1 D_{i,t} + \beta_2 \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_3 D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$



$$\begin{aligned} & \text{Log} \left( \frac{SG\&A_{i,t}}{SG\&A_{i,t-1}} \right) \\ &= \beta_0 + \beta_1 D_{i,t} + \beta_2 \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_3 D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) + \beta_4 Comp_{i,t} \\ &+ \beta_5 PPE_{i,t} + \beta_6 Leverage_{i,t} + \beta_7 Volatility_{i,t} + \beta_8 \frac{M}{B_{i,t}} + \beta_9 GNP_{i,t} \\ &+ \beta_{10} MgrAbility_{i,t} + \beta_{11} Size_{i,t} + \beta_{12} AINT_{i,t} \\ &+ \beta_{13} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times Comp_{i,t} \right] + \beta_{14} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times PPE_{i,t} \right] \\ &+ \beta_{15} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times Leverage_{i,t} \right] \\ &+ \beta_{16} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times Volatility_{i,t} \right] \\ &+ \beta_{17} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times \frac{M}{B_{i,t}} \right] + \beta_{18} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times GNP_{i,t} \right] \\ &+ \beta_{19} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times MgrAbility_{i,t} \right] \\ &+ \beta_{20} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times Size_{i,t} \right] + \beta_{21} \left[ D_{i,t} \times \text{Log} \left( \frac{Rev_{i,t}}{Rev_{i,t-1}} \right) \times AINT_{i,t} \right] \\ &+ \varepsilon_{i,t} \end{aligned}$$

### متغیرهای پژوهش

#### متغیرهای وابسته

هزینه عمومی اداری و فروش ( $SG\&A_{i,t}$ ): برابر با مقدار هزینه عمومی اداری و فروش شرکت است (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

#### متغیرهای مستقل تحقیق

فروش شرکت ( $Rev_{i,t}$ ): برابر با کل درآمد فروش شرکت است (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

متغیر موهومی کاهش فروش ( $D_{i,t}$ ): متغیر موهومی است؛ به طوری که اگر فروش نسبت به سال قبل کاهش یافته باشد عدد ۱ و در غیر این صورت صفر به آن اختصاص داده می شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

شاخص رقابتی شرکتی ( $Comp_{i,t}$ ): برای اندازه گیری شاخص رقابتی شرکتی از معیارهای زیر استفاده شده است (لی و زانگ، ۲۰۱۶):

- شاخص هر فیندال و هیرشمن ( $HHI_{i,t}$ ): این شاخص بیان کننده مجذور فروش هر شرکت به فروش کل صنعت است. شایان ذکر است که شاخص یاد شده میزان رقابت پذیری را در سطح صنایع مختلف محاسبه می کند؛ به طوری که اگر کمتر از میانه باشد ۱ و در غیر این صورت صفر است و به صورت رابطه ۱ تعریف می شود (لی و زانگ، ۲۰۱۶):

$$\text{Herfindahl - Hirschman Index (HHI)} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{S_i}{S}\right)^2 \quad (\text{رابطه ۱})$$

- در این رابطه،  $S_i$  درآمد فروش شرکت  $i$ ؛  $S$  مجموع درآمد فروش شرکت های موجود در صنعتی که شرکت  $i$  در آن فعالیت می کند و  $n$  تعداد شرکت های موجود در صنعت مدنظر است.
- شاخص لرنر ( $PMC_{i,t}$ ): این شاخص با استفاده از روش لرنر محاسبه می شود؛ به طوری که اگر کمتر از میانه باشد ۱ و در غیر این صورت به آن صفر تعلق می گیرد و به صورت رابطه ۲ محاسبه می شود (لی و زانگ، ۲۰۱۶):

$$PMC = \frac{\text{Sales} - \text{Total Cost}}{\text{Sales}} \quad (\text{رابطه ۲})$$

- که در آن  $\text{Sales}$  مبلغ فروش و  $\text{Total Cost}$ ، کل بهای تمام شده کالاها یا خدمات است.
- شاخص موارد ورود به صنعت ( $PPE_{i,t}$ ): برابر است با جمع دارایی های ثابت به کل دارایی های شرکت؛ به طوری که اگر کمتر از میانه باشد ۱ و در غیر این صورت صفر به آن اختصاص داده می شود (لی و زانگ، ۲۰۱۶).
  - شاخص کیو توبین ( $QTobin_{i,t}$ ): این شاخص از دیدگاه نظری، برابر با نسبت ارزش بازار به ارزش جایگزینی دارایی های شرکت است و به صورت رابطه ۳ محاسبه می شود؛ به طوری که اگر کمتر از میانه باشد ۱ و در غیر این صورت صفر است (لی و زانگ، ۲۰۱۶).

$$\text{نسبت کیو توبین} = \frac{\text{ارزش دفتری بدهی ها} + \text{ارزش بازار سهام}}{\text{ارزش دفتری کل دارایی ها}} \quad (\text{رابطه ۳})$$

- در نهایت پس از تعیین عدد برای هر سال شرکت، توانایی رقابتی شرکتی به شرح رابطه ۴ محاسبه می شود.

$$\text{comp} = \frac{\sum_{j=1}^m d_j}{\sum_{j=1}^n H_j} \quad (\text{رابطه ۴})$$

در این رابطه،  $\sum d_j$  معرف کلیه اقلامی است که امتیاز ۱ گرفته‌اند و  $\sum H_j$  گویای کلیه اقلامی است که ارزش‌های صفر یا ۱ برای آنها لحاظ شده است. به این ترتیب برای هر شرکت شاخص توانایی رقابتی اندازه‌گیری شده و در دامنه صفر تا ۱ قرار می‌گیرد.

**نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌ها ( $PPE_{i,t}$ ):** معرف استراتژی سرمایه‌گذاری شرکت است که از طریق جمع املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌های شرکت محاسبه می‌شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

**اهرم مالی ( $Leverage_{i,t}$ ):** معرف استراتژی تأمین مالی شرکت بوده و از طریق جمع کل بدهی‌های به کل دارایی‌های شرکت به دست می‌آید (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

**نوسانات فروش تاریخی ( $Volatility$ ):** برابر است با ضریب تغییرات درآمد فروش شرکت از سه سال قبل که درآمد فروش با استفاده از ارزش کل دارایی‌ها استاندارد شده است (اندرسون و همکاران، ۲۰۱۳).

**نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری ( $\frac{M}{B}$ ):** برابر است با تقسیم ارزش بازار شرکت بر ارزش دفتری آن (اندرسون و همکاران، ۲۰۱۳).

**رشد تولید ناخالص داخلی ( $GNP_{i,t}$ ):** برابر با درصد رشد تولید ناخالص داخلی است (لی و زانگ، ۲۰۱۶).

**توانایی مدیریت ( $MgrAbility_{i,t}$ ):** در پژوهش حاضر، به منظور اندازه‌گیری توانایی مدیریت از مدل دم‌رجیان، لو و مک‌وای (۲۰۱۲) استفاده شده است. در این مدل، با استفاده از اندازه‌گیری کارایی شرکت و وارد کردن آن در رگرسیون خطی چند متغیره به عنوان متغیر وابسته و کنترل ویژگی‌های ذاتی شرکت، توانایی مدیریت محاسبه می‌شود. آنان به منظور اندازه‌گیری کارایی شرکت، از مدل تحلیل پوششی داده‌ها استفاده کرده‌اند. مدل تحلیل پوششی داده‌ها، نوعی مدل آماری است که برای اندازه‌گیری عملکرد سیستم با استفاده از داده‌های ورودی و خروجی، کاربرد دارد و به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$\text{مدل ۳)} \quad \text{Max}_v \theta$$

$$= \frac{\text{Sales}}{v_1 \text{CoGS} + v_2 \text{SG\&A} + v_3 \text{NetPPE} + v_4 \text{OpsLease} + v_5 \text{R\&D} + v_6 \text{Goodwill} + v_7 \text{Intan}}$$

که در آن: CoGS بهای کالای فروش رفته در سال  $t$ ; SG&A هزینه‌های عمومی اداری و فروش در سال  $t$ ; NetPPE مانده خالص املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات در ابتدای سال  $t$ ؛

psLease هزینه اجاره عملیاتی در سال t؛ R&D هزینه تحقیق و توسعه در سال t؛ Goodwill سرقفلی خریداری شده در ابتدای سال t و Intan مانده خالص دارایی نامشهود در ابتدای سال t است.

در این مدل برای هر یک از متغیرهای ورودی ضریب خاص (v) در نظر گرفته شده است؛ زیرا اثر همه متغیرهای ورودی بر خروجی (فروش) یکسان نیست. مقدار محاسبه شده برای کارایی شرکت در محدوده صفر تا ۱ قرار می‌گیرد که حداکثر کارایی برابر ۱ است و هر چه مقدار به دست آمده کمتر باشد، یعنی کارایی شرکت پایین‌تر است.

دمرجیان و همکارانش (۲۰۱۲) به منظور کنترل اثر ویژگی‌های ذاتی شرکت در مدل خود، کارایی شرکت را به دو بخش جدا؛ یعنی کارایی بر اساس ویژگی‌های ذاتی شرکت و توانایی مدیریت، دسته‌بندی کردند. آنها این کار را با استفاده از کنترل پنج ویژگی ذاتی شرکت، شامل اندازه شرکت، سهم بازار شرکت، جریان نقدی شرکت، عمر پذیرش شرکت در بورس و فروش خارجی (صادرات) انجام دادند. در مدل ۴ که توسط دمرجیان و همکارانش (۲۰۱۲) ارائه شده، این پنج ویژگی کنترل شده است.

$$\text{Firm Efficiency} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Size}_{i,t} + \alpha_2 \text{Marketshare}_{i,t} + \alpha_3 \text{FCF}_{i,t} + \alpha_4 \text{Age}_{i,t} + \alpha_5 \text{FCI}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad \text{مدل (۴)}$$

که در آن،  $\text{Size}_{i,t}$  اندازه شرکت و برابر با لگاریتم طبیعی مجموع دارایی‌های شرکت؛  $\text{Marketshare}_{i,t}$  سهم بازار شرکت و برابر با نسبت فروش شرکت به فروش کل صنعت؛  $\text{FCF}_{i,t}$  متغیری موهومی که در صورت مثبت بودن جریان‌های نقدی عملیاتی ۱ و در صورت منفی بودن صفر در نظر گرفته شده؛  $\text{Age}_{i,t}$  عمر پذیرش شرکت در بورس اوراق بهادار و برابر با لگاریتم طبیعی تعداد سال‌هایی که شرکت در بورس پذیرفته شده است؛  $\text{FCI}_{i,t}$  نیز متغیر دامی است و برای شرکت‌هایی که صادرات (فروش با ارز خارجی) داشته‌اند ۱ در غیر این صورت صفر در نظر گرفته شده است. باقی‌مانده مدل ( $\varepsilon_{i,t}$ ) نیز میزان توانایی مدیریت را نشان می‌دهد.

### متغیرهای کنترل

**اندازه شرکت ( $\text{Size}_{i,t}$ ):** معرف اندازه شرکت بوده و برابر با لگاریتم طبیعی ارزش بازار شرکت است. این استدلال وجود دارد شرکت‌های با اندازه بزرگ‌تر در زمان کاهش فروش، منابع بی‌استفاده بیشتری دارند که سبب افزایش شدت عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

**شدت دارایی ها ( $AINT_{i,t}$ ):** معرف نسبت شدت دارایی ها بوده و برابر با نسبت کل دارایی ها به فروش شرکت است. این استدلال وجود دارد شرکت های با حجم دارایی بیشتر، در زمان کاهش فروش منابع بی استفاده بیشتری دارند که سبب افزایش شدت عدم تقارن در رفتار هزینه می شود (چاریتوس و ویلیسماس، ۲۰۱۶).

## یافته های پژوهش

### آمار توصیفی

نتایج آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول ۱ نشان داده شده است. با توجه به نتایج این جدول و نزدیک به هم بودن میانگین و میانه در بیشتر متغیرهای پژوهش، می توان بیان کرد که کلیه متغیرها از توزیع مناسبی برخوردارند. افزون بر این، آماره های انحراف معیار، ضریب کشیدگی، چولگی و احتمال آماره جار کوبرا نیز، به منظور بررسی نرمال بودن توزیع داده ها به کار گرفته می شوند (کلر و وارا، ۲۰۰۳). با بررسی معیارهای یاد شده می توان گفت که داده های مربوط به متغیرهای مستقل و وابسته از توزیع نرمال برخوردارند؛ زیرا متغیرها از ارزش ارائه شده برای کشیدگی، حداقل فاصله را دارند و مقدار احتمال آماره جار کوبرا برای تمام متغیرها بیشتر از ۵ درصد است که نرمال بودن توزیع داده های پژوهش را تأیید می کند.

جدول ۱. آماره های توصیفی متغیرهای مدل

متغیر	میانگین	میانه	انحراف معیار	بیشینه	کمینه
نسبت هزینه عملیاتی سال جاری به سال قبل	۱/۱۹۶	۱/۱۷۱	۰/۲۹۰	۱/۹۵۷	۰/۵۶۰
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۱/۱۸۲	۱/۱۵۵	۰/۳۱۷	۲/۱۰۹	۰/۵۰۴
شاخص رقابتی شرکت	۰/۵۰	۰/۵۰	۰/۲۸۱	۱	۰
نسبت املاک، ماشین آلات و تجهیزات به کل دارایی ها	۰/۲۳۵	۰/۱۹۲	۰/۱۶۳	۰/۷۰۱	۰/۰۴۵
اهرم مالی	۰/۶۰۰	۰/۶۱۷	۰/۱۷۷	۰/۹۵۱	۰/۱۵۴
نوسان های فروش تاریخی	۰/۱۵۸	۰/۱۳۵	۰/۰۹۶	۰/۴۲۲	۰/۰۲۰
نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام	۲/۲۱۳	۱/۸۹۸	۱/۵۴۱	۰/۶۰۰	-۲/۱۷۰
رشد تولید ناخالص ملی	۲/۱۸۰	۲/۱۵۰	۴/۱۴۴	۷/۷۰	-۶/۸۰
توانایی مدیریت	-۰/۰۰۰۵	-۰/۰۰۵	۰/۰۹۸	۰/۲۸۳	-۰/۳۵۱
اندازه شرکت	۵/۷۹۵	۵/۷۷۴	۰/۶۷۰	۸/۰۱۴	۴/۳۰۵
شدت دارایی ها	۱/۴۱۷	۱/۲۸۳	۰/۶۷۸	۳/۵۴۹	۰/۴۰۲

نسبت هزینه‌های عملیاتی سال جاری به سال قبل با میانگین تقریبی ۱/۱۹، نشان‌دهنده افزایش میانگین ۱۹ درصدی سالانه این متغیر در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار است. متغیر نسبت فروش به فروش سال قبل شرکت نیز دارای میانگین ۱/۱۸ است که افزایش میانگین ۱۸ درصدی سالانه این متغیر را در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار نشان می‌دهد. از سوی دیگر، با توجه به میانگین متغیر شاخص رقابتی شرکت (۰/۵۰)، می‌توان گفت که رقابت نسبی متوسطی میان شرکت‌های نمونه پژوهش وجود دارد. افزون بر این، با توجه به میانگین متغیر اهرم مالی (۰/۷۰) می‌توان بیان کرد که در ساختار سرمایه شرکت‌های ایرانی، بدهی نقش پررنگی دارد. همچنین، میانگین رشد تولید ناخالص داخلی (۲/۱۸۰) با ضریب انحراف معیار (۴/۱۴۴) به‌دست آمده، گویای وجود نوسان اقتصادی در دوره تحقیق است.

### آزمون هم‌خطی متغیرهای مستقل و بررسی همسانی واریانس

هم‌خطی یعنی وجود رابطه شدید بین متغیرهای مستقل که از طریق آماره VIF سنجیده می‌شود. مقادیر زیر ۱۰ برای این آماره، نشان‌دهنده نبود هم‌خطی بین متغیرهای مستقل است. با توجه به نتایجی که برای کلیه مقادیر به‌دست آمد، این مقدار برای متغیرهای تحقیق کمتر از حد مجاز است؛ در نتیجه، هیچ‌گونه هم‌خطی میان متغیرهای تحقیق مشاهده نشد. در ضمن، برای بررسی همسانی واریانس میان باقی‌مانده‌های مدل، از آزمون والد تعدیل شده استفاده شد. این آزمون در نرم‌افزار استاتا به اجرا درآمد که نتیجه آن برای مدل‌های تحقیق مؤید وجود همسانی واریانس میان باقی‌مانده‌های مدل بود. همچنین، نرمال بودن توزیع باقی‌مانده‌های رگرسیون نیز بررسی شد و نتایج به‌دست آمده نرمال بودن این باقی‌مانده‌ها را تأیید کرد. گفتنی است که به‌دلیل محدودیت صفحات مقاله، از آوردن جدول‌های این آزمون خودداری شده است.

### آمار استنباطی

هدف این پژوهش، بررسی تأثیر استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است. در همین راستا، با توجه به مبانی نظری مطرح‌شده، هفت فرضیه تدوین شد که در ادامه به بررسی و آزمون آنها پرداخته می‌شود. برای این منظور، ابتدا مدل ۱ برای بررسی وجود چسبندگی هزینه آزمون شد. البته باید قبل از برآزش مدل‌های تحقیق، آزمون چاو به‌منظور بررسی استفاده از روش داده‌های تابلویی با اثرهای ثابت در مقابل روش داده‌های ترکیبی برای نمونه تحقیق اجرا شود. با توجه به آماره و سطح خطای آزمون چاو برای تمام مدل‌ها، نتایج حاکی از رد فرض H. بود؛ در نتیجه روش داده‌های تلفیقی استفاده شد. بنابراین، در ادامه به تخمین مدل‌های تحقیق با توجه به روش ارجح پرداخته

شد. برای بررسی وجود یا نبود پدیده چسبندگی هزینه در بورس اوراق بهادار تهران، از نتایج تخمین مدل ۱ با روش داده‌های تلفیقی استفاده شده است (جدول ۲).  
 با توجه به نتایج جدول ۲ و همچنین با در نظر گرفتن آماره F به دست آمده (۸۳/۵۷۷) و سطح خطای آن (۰/۰۰۰)، می‌توان ادعا کرد که در سطح اطمینان ۹۹ درصد، در مجموع مدل تحقیق از معناداری بالایی برخوردار است. همچنین، با توجه به ضریب تعیین شده مدل که برابر ۲۸ درصد است، می‌توان بیان کرد که در مجموع متغیرهای مستقل و کنترل تحقیق بیش از ۲۸ درصد تغییرات متغیر وابسته را توضیح می‌دهند.

مقدار آماره دوربین واتسون (۲/۳۰۳) نشان می‌دهد خودهمبستگی مرتبه اول میان باقی‌مانده‌های مدل وجود ندارد. مطابق مبانی تئوریک انتظار می‌رفت، در صورتی که ضریب منفی و معنادار باشد، پدیده چسبندگی هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران وجود داشته باشد. بر اساس نتایج، مقدار این ضریب ۰/۲۳۱- به دست آمد که در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار است. بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت که پدیده چسبندگی هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران وجود دارد.

جدول ۲. نتایج تخمین مدل ۱ پژوهش

متغیر	ضریب متغیر	آماره تی	سطح خطا
عرض از مبدأ	۰/۸۱۰	۲۱/۶۸۰	۰/۰۰۰
موهومی کاهش فروش در دوره جاری	۰/۰۱۴	۰/۱۶۵	۰/۸۶۹
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۰/۳۳۱	۱۱/۲۷۴	۰/۰۰۰
ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۲۳۱	-۲/۴۵۳	۰/۰۱۴
ضریب تعیین		۰/۲۹۱	
ضریب تعیین تعدیل شده		۰/۲۸۹	
آماره دوربین - واتسون		۲/۳۰۳	
آماره F		۸۳/۵۷۷	
احتمال آماره F		۰/۰۰۰	

برای بررسی فرضیه‌های تحقیق از مدل ۲ استفاده شده است. نتایج تخمین مدل ۲ با روش داده‌های تلفیقی، در جدول ۳ درج شده است.

جدول ۳. نتایج تخمین مدل ۲ پژوهش

متغیر	ضریب متغیر	آماره تی	سطح خطا
عرض از مبدأ	۰/۹۱۷	۱۰/۹۹۵	۰/۰۰۰
موهومی کاهش فروش در دوره جاری	-۰/۱۲۲	-۱/۰۹۳	۰/۲۷۴
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۰/۲۵۴	۵/۷۵۱	۰/۰۰۰
ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۴۳۳	-۲/۰۰۳	۰/۰۴۵
شاخص رقابتی شرکت	-۰/۰۸۲	-۲/۴۶۹	۰/۰۱۳
نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌ها	-۰/۱۵۳	-۳/۰۹۰	۰/۰۰۲
اهرم مالی	۰/۰۶۸	۱/۶۷۵	۰/۰۰۹
نوسانات فروش تاریخی	۰/۳۶۲	۲/۹۴۵	۰/۰۰۳
نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام	۰/۰۰۷	۱/۴۶۱	۰/۱۴۴
رشد تولید ناخالص ملی	-۰/۰۰۵	-۳/۴۰۰	۰/۰۰۰
توانایی مدیریت	-۰/۳۱۷	-۳/۹۱۰	۰/۰۰۰
اندازه شرکت	۰/۰۰۴	۰/۴۱۴	۰/۶۷۸
شدت دارایی‌ها	-۰/۰۲۹	-۰/۲۲۶	۰/۰۲۶
شاخص رقابتی شرکت در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۳۵۱	-۴/۰۲۲	۰/۰۰۰
نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌ها در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۰۰۳	-۲/۸۴۱	۰/۰۰۴
اهرم مالی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۲۳۸	-۲/۵۰۵	۰/۰۱۲
نوسانات فروش تاریخی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۴۸۶	-۱/۸۳۵	۰/۰۶۶
نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۶۸۸	-۲/۲۱۰	۰/۰۲۵
رشد تولید ناخالص ملی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	۰/۰۰۱	۰/۲۳۲	۰/۷۳۹
توانایی مدیریت در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۷۹۶	-۴/۱۳۹	۰/۰۰۰
اندازه شرکت در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	۰/۰۶۷	۲/۵۰۳	۰/۰۱۲
شدت دارایی‌ها در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش	-۰/۹۶۴	-۷/۳۶۴	۰/۰۰۰
ضریب تعیین		۰/۴۴۸	
ضریب تعیین تعدیل شده		۰/۴۲۳	
آماره دوربین - واتسون		۲/۳۳۶	
آماره F		۱۶/۳۶۹	
احتمال آماره F		۰/۰۰۰	



با توجه به آماره F به دست آمده (۱۶/۳۶۹) و سطح خطای آن (۰/۰۰۰) در جدول ۳، می توان گفت که در سطح اطمینان ۹۹ درصد، در مجموع مدل تحقیق از معناداری بالایی برخوردار است. همچنین، با توجه به ضریب تعیین تعدیل شده برای مدل دوم که ۴۲ درصد به دست آمده است، می توان بیان کرد که در مجموع متغیرهای مستقل و کنترل تحقیق بیش از ۴۲ درصد تغییرات متغیر وابسته را توضیح می دهند. مقدار آماره دوربین واتسون (۲/۳۳۶) نشان می دهد خودهمبستگی مرتبه اول میان باقی مانده های مدل وجود ندارد. به طور کلی نتایج نشان می دهد متغیرهای کنترلی اندازه شرکت تأثیر منفی معنادار و متغیر شدت دارایی ها تأثیر مثبت و معناداری بر شدت عدم تقارن رفتار هزینه می گذارند.

### نتیجه آزمون فرضیه اول

در این فرضیه به بررسی تأثیر شاخص رقابتی شرکت بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج به دست آمده از برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر با  $-۰/۴۳۳$  و سطح خطای آن  $۰/۰۴۵$  است. همچنین، ضریب متغیر تعدیلی شاخص رقابتی شرکت در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش  $-۰/۳۵۱$  به دست آمد. با در نظر گرفتن سطح خطای آن که برابر با  $۰/۰۰۰$  و کمتر از سطح خطای  $۰/۰۵$  است و نیز با توجه به کاهش ضریب منفی (ضریب  $-۰/۳۵۱$  نسبت به ضریب  $-۰/۴۳۳$ ) در شرکت های با شاخص رقابتی شرکت، می توان ادعا کرد شاخص رقابتی شرکت تأثیر منفی معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد (موجب کاهش ضریب منفی می شود). مطابق مبانی نظری، دلیل کاهش ضریب این است که محیط رقابتی، محیطی پویا و دائم در حال تغییر است. بنابراین، شرکت ها برای بقا مجبورند در منابع انعطاف پذیر سرمایه گذاری کنند؛ زیرا هزینه های تعدیل بابت منابع استفاده نشده هر واحد منابع انعطاف پذیر، کمتر از منابع تعهد شده بلندمدت است و موجب کاهش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ برابر با ۲۸ درصد و در جدول ۳ برابر با ۴۲ درصد است که قدرت توضیح دهندگی بیشتر مدل ۲ را نشان می دهد. بنابراین با توجه به سطح معناداری، فرضیه اول تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تأیید می شود. این یافته همراستا با نتیجه پژوهش لی و زانگ (۲۰۱۶) است.

### نتیجه آزمون فرضیه دوم

در فرضیه دوم به بررسی تأثیر استراتژی سرمایه‌گذاری شرکت (نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌ها) بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج به‌دست آمده از برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش  $0/433-$  و سطح خطای آن  $0/045$  است. همچنین ضریب متغیر تعدیلی نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌ها در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش  $0/603-$  و سطح خطای آن  $0/004$  (کمتر از سطح خطای  $0/05$ ) به‌دست آمده است. با توجه به افزایش ضریب منفی ( $0/603-$  نسبت به ضریب  $0/433-$ ) در شرکت‌های با نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌ها، می‌توان ادعا کرد که سرمایه‌گذاری بیشتر در منابع تعهد شده، تأثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد (موجب افزایش ضریب منفی می‌شود). بر اساس مبانی نظری، افزایش ضریب به این دلیل است که سرمایه‌گذاری بیشتر در دارایی‌های ثابت (منابع تعهد شده) سبب می‌شود که شرکت در مقابل تغییراتی نظیر تغییر در حجم فروش یا در تکنولوژی، انعطاف‌پذیری کمتری داشته باشد. بنابراین، هزینه‌های تعدیل و منابع استفاده نشده بیش از سایر شرکت‌ها بوده و شرکت انعطاف‌پذیری بالایی برای کاهش منابع ندارد و موجب افزایش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ با مقدار ۲۸ درصد و در جدول ۳ با مقدار ۴۲ درصد، گویای قدرت توضیح‌دهندگی بیشتر مدل ۲ است. بنابراین، با توجه به سطح معناداری، فرضیه دوم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تأیید می‌شود. نتیجه فرضیه دوم با نتیجه پژوهش چاریتوس و ویلماس (۲۰۱۶) همخوانی دارد.

### نتیجه آزمون فرضیه سوم

در فرضیه سوم، تأثیر استراتژی تأمین مالی شرکت (اهرم مالی) بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بررسی شده است. با توجه به نتایج برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش مقدار  $0/433-$  و سطح خطای آن  $0/045$  است. همچنین، ضریب متغیر تعدیلی اهرم مالی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش  $0/238-$  و سطح خطای آن  $0/012$  (کمتر از سطح خطای  $0/05$ ) به‌دست آمده است. بنابراین با توجه به کاهش ضریب منفی (ضریب  $0/238-$  نسبت به ضریب  $0/433-$ ) در شرکت‌های با اهرم مالی بیشتر، می‌توان ادعا کرد

که تأمین مالی بیشتر از طریق بدهی، تأثیر منفی معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد (موجب کاهش ضریب منفی می شود). برای توجیه این نتیجه، بر اساس مبانی نظری می توان گفت شرکت هایی که سهم بدهی بیشتری از بدهی در ساختار سرمایه خود دارند و استراتژی تأمین مالی خود را بر اساس بدهی قرار داده اند، برای پرداخت هزینه بهره تحت فشار قرار می گیرند. بنابراین، شرکت هایی که در ساختار سرمایه خود سهم بدهی بیشتری دارند، به دلیل هزینه بهره بیشتر، انعطاف پذیری کمتری در مقابل کاهش فروش نشان می دهند و ملزم به کاهش منابع می شوند و در نتیجه، شدت عدم تقارن رفتار هزینه کاهش می یابد. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ برابر ۲۸ درصد و در جدول ۳ برابر ۴۲ درصد است که قدرت توضیح دهنده بیشتر مدل ۲ را نشان می دهد. بنابراین با توجه به سطح معناداری، فرضیه سوم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تأیید می شود. نتیجه فرضیه سوم با یافته پژوهش چاریتوس و ویلماس (۲۰۱۶) همخوانی دارد.

#### نتیجه آزمون فرضیه چهارم

در فرضیه چهارم، تأثیر نوسانات فروش تاریخی بر عدم تقارن رفتار هزینه (استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات گذشته) در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران بررسی شده است. با توجه به نتایج برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش مقدار ۰/۴۳۳ و سطح خطای آن ۰/۰۰۰ به دست آمده است. همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نوسانات فروش تاریخی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر با ۰/۴۸۶- و سطح خطای آن ۰/۰۶۶- (بیشتر از سطح خطای ۰/۰۵) است. بنابراین، باید گفت نوسانات فروش تاریخی تأثیر معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه ندارد. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ برابر ۲۸ درصد و در جدول ۳ برابر ۴۲ درصد است که قدرت توضیح دهنده بیشتر مدل ۲ را نشان می دهد. بنابراین با توجه به سطح معناداری، فرضیه چهارم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد رد می شود. دلیل احتمالی رد این فرضیه را می توان در نوسانات شدید اقتصادی دهه اخیر کشور جست و جو کرد؛ این نوسان ها نیز از وجود عوامل خارجی نظیر تحریم ها نشئت گرفته که سبب رفتار غیرتئوریک توسط شرکت ها شده است.

#### نتیجه آزمون فرضیه پنجم

در این فرضیه به بررسی تأثیر نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سرمایه شرکت (استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده) بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت های پذیرفته

شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج به دست آمده از برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش مقدار  $-0/433$  و سطح خطای آن  $0/045$  است. همچنین، ضریب متغیر تعدیلی نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سرمایه در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر با  $-0/688$  و سطح خطای آن  $0/025$  (کمتر از سطح خطای  $0/05$ ) به دست آمده است. بنابراین، با توجه به افزایش ضریب منفی ( $-0/688$  نسبت به ضریب  $-0/433$ )، می توان گفت که نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سرمایه شرکت تأثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه دارد (موجب افزایش ضریب منفی می شود). مطابق مبانی نظری، افزایش ضریب به این دلیل است که در ارزش بازار شرکت، اطلاعات محرمانه و آتی شرکت لحاظ شده است بنابراین اگر این نسبت بالا باشد، نشان دهنده چشم انداز روشن برای آن شرکت است و برعکس. در نتیجه، هر چه چشم انداز آینده روشن تر باشد، مدیر انتظار دارد کاهش در سطح فروش موقتی باشد و در مدت کوتاهی به حالت اولیه بازگردد، از این رو تصمیم می گیرد منابع بدون استفاده را حفظ کند؛ زیرا اگر مدیران منابع مرتبط با فعالیت های عملیاتی را متناسب با کاهش فروش، کاهش دهند، تحصیل و آماده سازی دوباره منابع در آینده، نیازمند زمان و مخارج بیشتری می شود. در نتیجه، هزینه های تعدیل بیشتر از هزینه های ظرفیت بدون استفاده بوده و مدیر تصمیم می گیرد منابع اضافه را حفظ کند که افزایش شدت عدم تقارن در رفتار هزینه را به دنبال دارد. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ برابر با ۲۸ درصد و در جدول ۳ برابر با ۴۲ درصد است که گویای قدرت توضیح دهنده بیشتر مدل ۲ است. بنابراین با توجه به سطح معناداری، فرضیه پنجم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تأیید می شود. این یافته مطابق با نتیجه پژوهش چاریتوس و ویلماس (۲۰۱۶) است.

### نتیجه آزمون فرضیه ششم

در فرضیه ششم، تأثیر رشد تولید ناخالص داخلی (استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده) بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، بررسی شده است. با توجه به نتایج به دست آمده از برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر  $0/433$  و سطح خطای آن  $0/000$  است. همچنین، ضریب متغیر تعدیلی رشد تولید ناخالص داخلی در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش  $0/001$  و سطح خطای آن  $0/739$  (بیشتر از سطح خطای  $0/05$ ) به دست آمده است. بنابراین، باید گفت رشد تولید ناخالص داخلی تأثیر معناداری (در سطح خطای

۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه ندارد. افزون بر این، از مقایسه مقدار ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ (۲۸ درصد) و جدول ۳ (۴۲ درصد)، مشخص می شود مدل ۲ قدرت توضیح دهنده بیشتری دارد. بنابراین با توجه به سطح معناداری، فرضیه ششم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد رد می شود. دلیل احتمالی رد این فرضیه می تواند را می توان در نوسانات شدید اقتصادی دهه اخیر کشور جست و جو کرد که ریشه این نوسان ها نیز، وجود عوامل خارجی نظیر تحریم ها بوده و به رفتار غیر تئوریک توسط شرکت ها منجر شده است.

### نتیجه آزمون فرضیه هفتم

در فرضیه هفتم به بررسی تأثیر توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. با توجه به نتایج به دست آمده از برآورد مدل (جدول ۳)، ضریب متغیر ضرب نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش برابر با  $-0/433$  و سطح خطای آن  $0/045$  است. همچنین، ضریب متغیر تعدیلی توانایی مدیریت در نسبت فروش سال جاری به سال قبل در موهومی کاهش فروش  $-0/796$  و سطح خطای آن  $0/000$  (کمتر از سطح خطای  $0/05$ ) به دست آمده است. بنابراین با توجه به افزایش ضریب منفی (ضریب  $-0/796$  نسبت به ضریب  $-0/433$ )، می توان ادعا کرد که توانایی مدیریت، تأثیر مثبت معناداری (در سطح خطای ۵ درصد) بر عدم تقارن رفتار هزینه می گذارد (موجب افزایش ضریب منفی می شود). در توجیه این نتیجه باید گفت که بر اساس مبانی نظری، تأخیر در پاسخ هزینه های ثابت فقط به دلیل ماهیت منابع تعهد شده (ثابت) نیست؛ بلکه تصمیم اقتصادی سنجیده مدیریت هم در آن اثرگذار است (مطابق با فرضیه تصمیم آگاهانه). بنابراین، مدیر توانمند با حفظ منابع استفاده نشده در بلندمدت، در منابع شرکت صرفه جویی می کند که به افزایش عدم تقارن رفتار هزینه منجر می شود. افزون بر این، ضریب تعیین تعدیل شده در جدول ۲ با مقدار ۲۸ درصد و در جدول ۳ با مقدار ۴۲ درصد، نشان دهنده قدرت توضیح دهنده بیشتر مدل ۲ است. بدین ترتیب با توجه به سطح معناداری، فرضیه هفتم تحقیق در سطح خطای ۵ درصد تأیید می شود. نتیجه فرضیه هفتم منطبق بر یافته های چاریتوس و ویلماس (۲۰۱۶) است.

### نتیجه گیری و پیشنهادها

در این پژوهش به بررسی تأثیر استراتژی شرکت و توانایی مدیریت بر عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شد. بدین منظور فرضیه هایی برای بررسی این موضوع مطرح شدند که با استفاده از اطلاعات در دسترس به تجزیه و تحلیل آن پرداخته شد. به طور کلی، این پژوهش استدلال می کند که توانایی مدیران و استراتژی شرکت،

تأثیر معناداری بر شدت عدم تقارن رفتار هزینه دارد؛ چرا که توانایی زیاد در مدیریت، شفافیت محیط تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد و سبب افزایش واکنش سریع هزینه‌ها به کاهش فروش می‌شود؛ در نتیجه، شدت عدم تقارن رفتار هزینه کاهش می‌یابد. بنابراین، در زمان کاهش فروش، به‌طور مسلم این عدم اطمینان سبب کاهش شدت عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. علاوه بر این، استراتژی شرکت نیز در میزان شدت عدم تقارن رفتار هزینه تأثیرگذار است؛ زیرا شرکتی که استراتژی دستیابی به سود در کوتاه‌مدت را دنبال می‌کند، با کاهش فروش به سرعت هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و سبب کاهش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. از سوی دیگر، شرکتی که استراتژی دستیابی به سود در بلندمدت را دنبال می‌کند، با کاهش فروش، هزینه‌ها را به سرعت کاهش نداده و موجب افزایش عدم تقارن رفتار هزینه می‌شود. مطابق با این استدلال‌ها و بر اساس نتایج به‌دست آمده، در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، پدیده چسبندگی هزینه (عدم تقارن رفتار هزینه) وجود دارد (مطابق با نتایج پژوهش لی و زانگ، ۲۰۱۶). همچنین، متغیرهای نسبت املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات به کل دارایی‌های شرکت (استراتژی سرمایه‌گذاری)، نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری حقوق صاحبان سهام (استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده) و توانایی مدیریت، عدم تقارن رفتار هزینه (شدت چسبندگی هزینه) را افزایش می‌دهد (مطابق با نتایج پژوهش چاریتوس و ویلماس، ۲۰۱۶). افزون بر این، بر اساس نتایج، متغیر شاخص رقابتی شرکت و اهرم مالی (استراتژی تأمین مالی)، عدم تقارن رفتار هزینه (شدت چسبندگی هزینه) را کاهش می‌دهد (مطابق با نتایج پژوهش لی و زانگ، ۲۰۱۶). در نهایت، طبق نتایج به‌دست آمده، متغیر نوسانات فروش تاریخی (استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات گذشته) و رشد تولید ناخالص داخلی (استراتژی شرکت با توجه به اطلاعات آینده) تأثیر معناداری بر عدم تقارن رفتار هزینه (شدت چسبندگی هزینه) در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران ندارد.

با توجه به نتایج پژوهش، پیشنهاد می‌شود مدیران ارشد شرکت‌ها، عدم تقارن رفتار هزینه را شناسایی و کنترل کنند و در فرایند تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی فعالیت‌های شرکت برای پیش‌بینی سودهای آتی، ارتباط هزینه‌ها با درآمدها و تأثیر تغییرات فروش بر میزان هزینه‌ها را مد نظر قرار دهند و بر اساس نتایج آن، تصمیم دقیق‌تری گرفته و بودجه جامع‌تری ارائه کنند. از سوی دیگر، به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود که در تحلیل‌های مالی برای شرکت‌هایی که انتظار می‌رود در آینده با کاهش فروش مواجه شوند، موضوع عدم تقارن رفتار هزینه و انگیزه‌های متفاوت نمایندگی برای رسیدن به سود هدف را برای تجزیه و تحلیل سودهای آتی با توجه به

استراتژی شرکت و توانایی مدیران شرکت مدنظر قرار دهند و معیارهای کنترلی لازم را برای محدود کردن انگیزه‌های نمایندگی در شرکت تقویت کنند.

### فهرست منابع

- کردستانی، غ.؛ مرتضوی، م. (۱۳۹۱). بررسی تأثیر تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، ۱۹ (۶۷)، ۹۰-۷۳.
- مشایخی، ب.؛ عظیمی، ع. (۱۳۹۵). تأثیر توانایی‌های مدیریت بر رابطه بین مدیریت سود واقعی و عملکرد آتی شرکت. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، ۲۲ (۲)، ۲۶۷-۲۵۳.
- نیک‌کار، ج.؛ حمیدی، ا.؛ جلیلی، ا. (۱۳۹۶). تأثیر مسئولیت اجتماعی شرکت بر رفتار چسبندگی هزینه. *مجله پژوهش‌های تجربی حسابداری*، ۶ (۱)، ۲۸-۱.
- Abdulhamied, A. A., & Abulezz, M. E. (2014). *An empirical investigation of the effect of cost structure and demand uncertainty on SA&G cost stickiness*. Available in: <http://ssrn.com/abstract=2311584>.
- Anderson, M., Asdmir, O. & Tripathy, A. (2013). Use of precedent and antecedent information in strategic cost management. *Journal of Business Research*, 66 (5), 643-650.
- Anderson, M., Banker R. & Janakiraman, S. (2003). Are Selling, General, and Administrative Costs 'Sticky'? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.
- Banker, R., Basu, S., Byzalov, D. & Chen, J, Y. (2016). The Confounding Effect of Cost Stickiness on Conservatism Estimates. *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), 203-220.
- Banker, R.D., Byzalov, D., Ciftci, M., Mashruwala, R. (2014). The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26 (2), 221-242.
- Bonsall, S., Holzman, E, R & Miller, B, P. (2016). Managerial Ability and Credit Risk Assessment. *Management Science*, 63(5), 1425-1449.
- Calleja, K., Steliaros, M. & Thomas, D.C. (2006). A Note on Cost Stickiness: Some International Comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127-140.
- Christos, V. N. & Vlismas, O. (2016). Strategy, managerial ability and stick behavior of selling, general and administrative expenses. Available in: <http://ssrn.com/abstract=2672765>.

- Demerjian, P., Lev, B. & MacVay, S. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity test. *Management Science*, 58(7), 1229-1248.
- Kama, I. & Weiss, D. (2013). Do Earnings Targets and Managerial Incentives Affect Sticky Costs? *Journal of Accounting Research forthcoming*, 51 (1), 201-224.
- Keller, G. & Warrack, B. (2003). *Statistics for management and economics* (6th ed.). Pacific Grove, CA: Duxbury Press.
- Kordestani, Gh. & Mortazavi, M. (2012). The Impact of Managers' Deliberate Decisions on Costs' Stickiness, *The Iranian Accounting And Auditing Review*, 19(67), 73-90. (in Persian)
- Li, W. L. & Zheng, K. (2016). Product market competition and cost stickiness. *Rev Quant Finan Acc*, Springer Science, July 2016.
- Mashayakhi, B. & Azimi, A. (2016). Influence of Manager's Abilities On The Relation Between Real Earning Management and Future Firm Performance, *The Iranian Accounting And Auditing Review*, 22(2), 253-267. (in Persian)
- Nikkar, J., Hamidi, A. & Jalili, A. (2017). The Effect of Corporate Social Responsibility on Behavior Cost Sticky. *Journal of Empirical Accounting Research*, 6(1), 1- 28. (in Persian)