

## چسبندگی هزینه و مروری جامع بر پژوهش‌های آن در ایران

دکتر سحر سپاسی، (نویسنده مسئول مکاتبات)

استادیار گروه حسابداری، دانشگاه تربیت مدرس، دانشکده مدیریت و اقتصاد

*Sepasi@modares.ac.ir*

مرتضی کاظم پور

دانشجوی دکتری دانشگاه تهران

*Morteza.Kazempour@modares.ac.ir*

تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۵/۱۹ ، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۴/۱۲/۲۲

### چکیده:

بر اساس ادبیات حسابداری بهای تمام‌شده، بین هزینه‌ها و حجم فعالیت، رابطه‌ای متقارن وجود دارد، اما پژوهش‌های اخیر حاکی از آن هستند که شدت کاهش هزینه‌ها بر اثر کاهش حجم فعالیت، کم‌تر از شدت افزایش هزینه‌ها در اثر افزایش حجم فعالیت است. به این رفتار نامتقارن، چسبندگی هزینه‌ها گفته می‌شود. بنابراین، پس از بررسی مفهوم، انواع و دلایل چسبندگی هزینه، رابطه این مفهوم با نظریه نمایندگی، محافظه‌کاری مشروط، پیش‌بینی سود و پیش‌بینی مدیران، شاخص ضد انحصاری (هرفیندال) و جریان نقد آزاد مورد بررسی قرار گرفت. هم‌چنین، از آن‌جایی که با بررسی بخش پیشینه موجود در پژوهش‌های داخلی، به حداکثر چهار مقاله داخلی به‌عنوان تنها پژوهش‌های انجام شده در حوزه چسبندگی هزینه در ایران، اشاره شده‌است؛ برای ارائه دید وسیع‌تری از مفهوم چسبندگی هزینه، نزدیک به ۴۰ مقاله در این حوزه مورد بررسی قرار گرفت.

**واژگان کلیدی:** چسبندگی هزینه، نظریه نمایندگی، محافظه‌کاری، پیش‌بینی سود،

پیش‌بینی مدیران، شاخص ضد انحصاری (هرفیندال)، جریان نقد آزاد

## مقدمه:

از مهم‌ترین اهداف هر واحد تجاری افزایش سودآوری، رشد، کمینه کردن بهای تمام‌شده و قیمت‌گذاری محصولات است که اهداف بالا در گرو تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی و کنترل مدیران و براساس اطلاعات به‌هنگام و قابل اتکا است. نظریه‌های سنتی رفتار هزینه، بیان می‌دارد که تغییرات هزینه تنها به‌میزان تغییرات در سطح فعالیت وابسته است و این تغییرات به‌صورت متقارن صورت می‌گیرد، در صورتی که نظریه چسبندگی هزینه‌ها این موضوع را به چالش کشیده و عنوان می‌کند میزان کاهش هزینه‌ها به‌هنگام کاهش فعالیت کم‌تر از میزان افزایش هزینه‌ها بر اثر افزایش فعالیت است [۲۰]. آگاهی از رفتار هزینه برای حسابداران، پژوهشگران و تمام کسانی که با حوزه مدیریت در ارتباط هستند و تغییرات در هزینه‌ها را برحسب تغییر در درآمدها ارزیابی می‌کنند، دارای اهمیت بسیار است. استنباط مدیریت از این تحلیل این است که چسبندگی هزینه‌ها قابل تشخیص و کنترل است. مدیران باید دلیل خود را برای چسبندگی هزینه با توجه به حساسیت تغییرات هزینه به نسبت کاهش حجم، ارزیابی کنند و ظرفیت واکنش شرکت را در برابر کاهش تقاضا برای کالاها یا خدمات افزایش دهند. این امر به بهبود فرایند پاسخ‌گویی سازمان کمک شایانی می‌کند. با مشخص بودن رفتار هزینه، صاحبان شرکت می‌توانند تحلیل کنند که آیا مدیران به‌بنگاه اقتصادی هزینه تحمیل می‌کنند یا خیر [۴۴]. با درک رفتار هزینه استفاده‌کنندگان بیرونی (به‌عنوان تحلیل‌گران) که قصد دارند عملکرد شرکت را ارزیابی کنند نیز مناسب است. فرایند معمول مورد استفاده تحلیل‌گران مالی شامل مقایسه اجزاء هزینه‌های اداری، عمومی و فروش به‌عنوان درصدی از درآمدهای خالص فروش شرکت‌ها با یک شرکت در زمان‌های متفاوت است. این تحلیل ممکن است نادرست باشد اگر که رفتار هزینه در ارتباط با کاهش یا افزایش درآمدها مدنظر قرار نگیرد. این تحلیل اصلاح می‌شود تا تحلیل‌گر چگونگی تغییر هزینه‌ها برحسب درآمدها را درک کنند [۲۱].

به‌همین دلیل در مقاله حاضر به بررسی مفهوم چسبندگی هزینه، انواع آن، دلایل وقوع و رابطه آن با مفاهیم مختلفی هم‌چون محافظه‌کاری مشروط، تصمیم‌های مدیران، نظریه نمایندگی، خطای پیش‌بینی سود، شاخص ضد انحصاری و جریان نقد آزاد پرداخته و برای

درک هرچه بهتر این مفهوم به بررسی جامع پژوهش‌های مرتبط با چسبندگی هزینه در ایران پرداخته خواهد شد.

### مفهوم چسبندگی هزینه و دلایل وقوع آن:

چسبندگی هزینه به این معناست که افزایش هزینه‌ها در زمان افزایش فروش، بیش‌تر از کاهش همان مقدار هزینه‌ها در زمان کاهش فروش است. برای مثال اگر درآمد فروش ۱۵ درصد افزایش یابد، هزینه‌ها ۱۰ درصد افزایش می‌یابد؛ اما اگر درآمد فروش معادل همان ۱۵ درصد کاهش یابد، هزینه‌ها ۹ درصد کاهش می‌یابد. در چنین وضعیتی هزینه‌های موردنظر چسبنده خواهند بود [۴۹].

برای اولین بار اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) این فرضیه که هزینه‌ها چسبنده‌اند را آزمودند و وجود چسبندگی در رفتار هزینه‌ها را تأیید کردند. آنها با تعیین یک مدل با هزینه اداری، عمومی و فروش به عنوان تابعی از درآمد فروش دریافتند که هزینه‌ها با متوسط ۵۵ درصد در پاسخ به ۱ درصد افزایش درآمد خالص فروش افزایش می‌یابند؛ اما تنها با ۳۵ درصد در برابر ۱ درصد کاهش درآمدها کاهش می‌یابند. به عبارتی با ۱ درصد افزایش فروش خالص، هزینه‌ها ۵۵ درصد افزایش خواهند یافت. اما با کاهش ۱ درصد فروش خالص، هزینه‌ها تنها ۳۵ درصد کاهش می‌یابند [۳۹]. آنها به دلیل کمبود داده‌های عمومی درباره هزینه‌ها و محرک‌های مرتبط، داده‌های هزینه‌های اداری، عمومی و فروش و درآمد خالص فروش را برای تحلیل چسبندگی هزینه مورد استفاده قرار دادند و بیان کردند که رفتار هزینه‌های اداری، عمومی و فروش را می‌توان بر حسب درآمد خالص فروش تحلیل کرد چرا که حجم فروش، بسیاری از قسمت‌های این هزینه را تحریک می‌کند [۲۱].

ياسوكا و كنجی‌وارا (۲۰۱۱) دو فرضیه تصمیم آگاهانه و تأخیر در تعدیل هزینه‌ها را به‌عنوان دو دلیل اصلی چسبندگی هزینه‌ها مطرح کردند [۵۰]. براساس فرضیه تصمیم آگاهانه، چسبندگی هزینه‌ها نتیجه تصمیم‌های سنجیده مدیران است. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) بیان کردند که چسبندگی هزینه‌ها به این دلیل رخ می‌دهد که مدیران منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را به‌طور سنجیده تعدیل می‌کنند. زمانی که مدیران، کاهش فروش را موقتی پیش‌بینی کرده و انتظار بازگشت فروش به سطح قبلی را دارند، حذف منابع متناسب با کاهش فروش و تحصیل مجدد آن در آینده، به افزایش هزینه‌ها و در نتیجه کاهش سود

در بلندمدت منجر می‌شود. در مقابل، با وجود آن‌که حفظ منابع اضافی در دوره‌های کاهش فروش، به تحمل هزینه‌های بیش‌تر و در نتیجه، کاهش سود دوره جاری منجر می‌شود، موجب کاهش هزینه‌ها و افزایش سود در بلندمدت می‌شود. افزون بر این، اگر مدیران منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را متناسب با کاهش فروش، کاهش دهند، تحصیل و آماده‌سازی مجدد منابع در آینده، نیازمند زمان است [۳۶]. بنابراین، چنان‌چه منابع و در نتیجه، هزینه‌ها متناسب با کاهش فروش کاهش یابد، شرکت فرصت‌های توسعه فروش را از دست می‌دهد؛ زیرا نمی‌تواند منابع لازم برای گسترش فروش را با سرعت کافی به‌منظور استفاده از فرصت‌ها به خدمت بگیرد. به همین علت، مدیران ناگزیرند برای انتخاب یکی از گزینه‌های کاهش هزینه‌ها با حذف منابع یا تحمل هزینه‌های بیش‌تر برای بهره‌برداری کامل از افزایش فروش آتی تصمیم‌گیری کنند و یکی از اساسی‌ترین علل چسبندگی هزینه‌ها، تصمیم‌های سنجیده مدیرانی است که می‌کوشند با توجه به پیش‌بینی فروش آتی، سود را در بلندمدت افزایش دهند [۸].

براساس این فرضیه، هزینه‌ها به این دلیل دچار چسبندگی می‌شوند که سرعت کاهش فروش و هزینه‌ها نمی‌تواند یکسان باشد. این فرضیه بیان می‌کند که شدت چسبندگی هزینه در کوتاه مدت، بیش‌تر از میان‌مدت و بلندمدت است و چسبندگی هزینه در بلندمدت، کاهش می‌یابد و نوسان‌های هزینه به نوسان‌های فروش نزدیک‌تر می‌شود. بنابراین، این فرضیه بیان می‌دارد که چسبندگی هزینه یک اقدام از روی قصد و آگاهانه از سوی مدیران نیست بلکه به‌صورت ذاتی هزینه‌ها نمی‌توانند در کوتاه‌مدت با کاهش فروش به همان نسبت افزایش فروش، کاهش یابند و این موضوع در بلندمدت تعدیل می‌شود [۳۵]. بنا بر عقیده اندرسون و همکاران (۲۰۰۷) دلایل زیادی برای چسبندگی هزینه وجود دارد. برخی از این دلایل عبارتند از: بی‌میلی طبیعی برای اخراج کارمندان هنگام کاهش حجم، هزینه‌های بنگاه و نیاز به زمان برای تأیید کاهش حجم فعالیت، تصمیم‌های مدیریتی برای حفظ منابع مورد استفاده که می‌تواند در نتیجه ملاحظه‌های شخصی باشد و منجر به هزینه برای بنگاه شود. هزینه‌های بنگاه توسط خود بنگاه به‌وجود می‌آید چرا که ممکن است مدیران تصمیم‌هایی بگیرند که نه در جهت بیشینه کردن منافع آنها باشد و نه ایجاد ارزش برای سهام‌داران شرکت [۳۸].

### انواع چسبندگی هزینه:

شرکت‌های دارای چسبندگی هزینه به دو گروه کارآمد (اخبار مثبت) و ناکارآمد (اخبار منفی) تقسیم می‌شوند. شرکت‌های دارای چسبندگی کارآمد به آن گروه از شرکت‌ها گفته می‌شود که فروش فعلی آنها کاهش یافته، اما انتظار می‌رود که فروش آنها در آینده نزدیک به سطح قبلی بازگردد. بنابراین، این شرکت‌ها از این نظر کارآمد هستند که تحمل هزینه‌های اضافی با اجتناب از هزینه‌های تعدیل منابع، منافی برای شرکت در آینده وجود می‌آورد. شرکت‌های دارای چسبندگی ناکارآمد به آن گروه از شرکت‌ها اطلاق می‌شود که فروش فعلی آنها کاهش یافته، اما انتظار می‌رود فروش آنها دچار کاهش بلندمدت شود [۴۳]. صرف نظر از آن که شرکت با چسبندگی هزینه کارآمد یا ناکارآمد است، چسبندگی هزینه تأثیر منفی بر سود فعلی (سال کاهش سطح فروش) دارد، زیرا، کاهش فروش با همان مقدار کاهش در هزینه‌ها جبران نمی‌شود. اما چسبندگی هزینه در شرکت‌های کارآمد تأثیر مثبتی بر سود آینده (سبب افزایش دوباره‌ی سطح فروش به‌عنوان خبر مثبت) و در شرکت‌های ناکارآمد تأثیر منفی بر سود آینده (به سبب دائمی بودن کاهش فروش به‌عنوان خبر منفی) دارد [۳۵].

### نظریه نمایندگی و چسبندگی هزینه:

نظریه نمایندگی به تضاد منافع بین سهام‌داران و مدیران اشاره دارد که به مسئله نمایندگی مشهور است. یک مسئله معروف نمایندگی سالارسازی مدیریتی است و به این مفهوم است که مدیریت تمایل به رشد شرکت بیش از اندازه بهینه و نگهداری منابع بلااستفاده با هدف افزایش سودمندی فردی از جمله شأن، مقام، قدرت و پاداش و اعتبار دارد [۴۵]. چن و همکاران (۲۰۱۲) معتقدند در زمانی که سازمان‌ها و شرکت‌ها منابع کسادی در اختیار دارند و مدیران آنها باید در هنگام کاهش تقاضا (فروش)، واکنش نشان دهند، انگیزه مدیران آنها با نشان دادن نتیجه بیش‌تر و بهتر از واقعیت، منجر به عدم تقارن بیش‌تر هزینه‌های عملیاتی می‌شود [۴۱]. بنابراین؛ با طراحی یک ساختار تجربی پیش‌بینی می‌شود که مسئله نمایندگی منجر به عدم تقارن هزینه‌های عملیاتی در سطوح بهینه شود و در نتیجه

رابطه مثبتی بین مسئله نمایندگی و عدم تقارن هزینه‌های عملیاتی بعد از کنترل سایر متغیرهای اقتصادی به وجود آید [۱۸].

### **چسبندگی هزینه و محافظه کاری مشروط:**

در صورتی که مدیریت با کاهش فروش روبه‌رو شود، باید در ارتباط با کاهش متناسب منابع یا حفظ آن تصمیم‌گیری کند. تصمیم‌گیری در ارتباط با کاهش یا حفظ منابع به انتظار مدیریت از تقاضا در آینده بستگی دارد. اگر مدیریت، پروژه ریسکی چسبندگی هزینه را انتخاب کند. در نتیجه، نیازمند حفظ منابع استفاده نشده خواهد بود. در این وضعیت، مدیریت در ارتباط با چشم‌انداز آینده شرکت آگاه‌تر است و می‌تواند ارزیابی کند که آیا حفظ منابع استفاده نشده نتیجه خواهد داد یا خیر؟ از سوی دیگر، مدیریت نمی‌تواند اطلاعات خصوصی خود را به صورت باورپذیرانه به بازار انتقال دهد. در نتیجه، انتظار می‌رود عدم تقارن اطلاعات بین مدیریت و سرمایه‌گذاران افزایش یابد. عدم تقارن بیش‌تر، انگیزه‌های مدیریت را برای بزرگ‌نمایی عملکرد مالی افزایش می‌دهد. بنابراین، محافظه کاری شرطی با محدود کردن اختیارات مدیریت برای بزرگ‌نمایی سود و کوچک‌نمایی زیان با انگیزه مزبور مقابله می‌کند. به همین دلیل، شرکت‌ها با چسبندگی هزینه در معرض محافظه کاری شرطی بیش‌تری قرار دارند [۲۲].

### **تأثیر پیش‌بینی مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها:**

چسبندگی هزینه‌ها که در دوره‌های کاهش فروش مشاهده می‌شود، موجب کاهش سود یک دوره می‌شود. اما وقوع چسبندگی هزینه‌ها نشان می‌دهد، 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 شده و این توانایی را به شرکت می‌دهد تا فرصت‌های افزایش فروش در آینده را از دست ندهد. اما لازمه حفظ منابع برای دست‌یابی به سودهای بیش‌تر در آینده، آن است که مدیران کاهش تقاضا را موقتی پیش‌بینی کرده و انتظار افزایش فروش آتی را داشته باشند در دوره‌های کاهش فروش، چنان‌چه مدیران افزایش فروش آتی را زیاد پیش‌بینی کنند، منابع بیش‌تری را برای بهره‌گیری از افزایش تقاضا حفظ می‌کنند؛ زیرا در صورت کاهش منابع، شرکت به‌هنگام افزایش فروش، منابع کافی در اختیار

نخواهد داشت که به از دست دادن فرصت‌ها منجر می‌شود. میزان فرصت از دست رفته نیز متناسب با افزایش پیش‌بینی شده فروش است؛ بنابراین در صورت کاهش فروش در دوره جاری، هرچه پیش‌بینی مدیریت از فروش دوره آتی با خوش‌بینی بیش‌تری همراه باشد، نشان می‌دهد کاهش فروش از نظر مدیریت، موقتی‌تر است. به‌همین دلیل، منابع بیش‌تری به‌منظور آمادگی برای افزایش فروش در آینده حفظ می‌شود [۲۸].

### **چسبندگی هزینه‌ها و پیش‌بینی سود:**

مدیران یک شرکت اغلب با مسائلی نظیر برنامه‌ریزی و کنترل در شرکت تجاری روبرو هستند. در مرحله برنامه‌ریزی مدیران به اطلاعات مربوط به هزینه‌ها برای پیش‌بینی هزینه‌های آتی نیاز دارند. باتوجه به آن‌که تغییرات هزینه‌های آتی را می‌توان در ارتباط با تغییرات درآمد فروش تعیین کرد. بنابراین با مشخص شدن این ارتباط می‌توان میزان هزینه‌ها را با توجه به ارتباط آنها با درآمد فروش پیش‌بینی کرد. هم‌چنین، حساب‌برسان باتوجه به وجود این ارتباط می‌توانند میزان صحیح این هزینه‌ها و تغییرات آنها را باتوجه به میزان و تغییرات درآمد فروش معین کنند و تحریف‌های احتمالی را که در مورد میزان هزینه‌ها در صورت‌های مالی مورد حسابرسی وجود دارد را کشف کنند. تجزیه و تحلیل ارتباط درآمد فروش با هزینه‌های یک شرکت ضروری به‌نظر می‌رسد. شناخت رفتار هزینه یکی از جنبه‌های بسیار مهم تجزیه و تحلیل سود برای مدیران است. مطالعه رفتار هزینه نه تنها برای پژوهشگران دانشگاهی بلکه برای آنهایی که فعالیت حرفه‌ای‌شان به‌طور مستقیم با فعالیت‌های شرکت در ارتباط است، دارای اهمیت است یافته‌های چن و بنکر (۲۰۰۶) نشان می‌دهد که رفتار هزینه در مدل‌های مورد استفاده تحلیل گران مالی برای پیش‌بینی درآمدها جهت ارزش‌گذاری شرکت‌ها استفاده می‌کنند، مفید است. زیرا نتایج پژوهش‌های این دو نشان می‌دهد که وجود هزینه‌های چسبنده باعث ایجاد درآمدهای فراتر در آینده و تغییر و تنوع در توزیع آن خواهد شد [۴].

### **چسبندگی هزینه و معیار شاخص ضد انحصاری (هرفیندال):**

شرکت‌های با شاخص ضد انحصاری بالا، با عدم تقارن هزینه‌های اداری، عمومی و فروش بالایی مواجه هستند. در این شرکت‌ها هرچه این شاخص کم‌تر باشد، بیانگر رقابت بیش‌تر است. رفتار رقابتی، باعث به‌وجود آمدن نقش کنترلی و نظارتی بازار بر شرکت‌ها شده و

در کاهش مسأله نمایندگی و تشویق مدیران به افزایش بهره‌وری شرکت مؤثر است [۳۴]. بنابراین، عدم تقارن هزینه‌ها در صورت وجود قوانین ضدانحصاری بازار، کاهش می‌یابد [۱۷].

### جریان نقد آزاد و چسبندگی هزینه:

نظریه جریان‌های نقد آزاد، پیش‌بینی می‌کند که به موازات افزایش در جریان‌های نقدی آزاد امکان دارد پروژه‌هایی اجرا شود که دارای ارزش فعلی خالص منفی باشند. پس مشکلات نمایندگی می‌تواند موجب سرمایه‌گذاری بیش از حد شود [۴۷]. از این رو، تضاد نمایندگی در شرکت‌هایی با جریان نقد آزاد بالا در مقایسه با شرکت‌هایی با جریان نقد آزاد پایین، بیش‌تر است؛ و مدیران به‌منظور رسیدن به منافع شخصی خود، انگیزه بیش‌تری برای استفاده از جریان‌های نقد آزاد برای تقبل سرمایه‌گذاری بیش از حد دارند [۴۰]. به همین دلیل می‌توان بیان نمود که انگیزه حکم‌رانی مدیران به‌وسیله جریان نقد آزاد باعث عدم تقارن هزینه‌ها می‌شود. زمانی که جریان نقد آزاد بالاست، مدیران فرصت بیش‌تری برای سرمایه‌گذاری بیش از حد در هزینه‌های عملیاتی در پاسخ به افزایش تقاضا و به تأخیر انداختن کاهش هزینه‌های عملیاتی در پاسخ به کاهش تقاضا دارند، که بیش‌تر شدن عدم تقارن هزینه‌ها منجر می‌شود. در مقابل، به احتمال زیاد فرصت کم‌تری برای کاهش هزینه‌ها در پاسخ به کاهش تقاضا به‌منظور اجتناب از عواقب منفی دارند [۲].

### پژوهش‌های مرتبط با چسبندگی هزینه در ایران:

قائمی و نعمت‌الهی (۱۳۸۵) در پژوهشی با عنوان “بررسی رفتار هزینه توزیع، فروش، عمومی، اداری و بهای تمام‌شده کالای فروش رفته در شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران” وجود چسبندگی در این هزینه‌ها را تأیید کردند [۲۵]. قائمی و نعمت‌الهی (۱۳۸۶) در پژوهش خود بیان نمودند که بهای تمام‌شده کالای فروش رفته، هزینه‌های توزیع و فروش، عمومی و اداری چسبنده هستند و از طرفی هزینه سربار چسبنده است اما هزینه‌های مواد اولیه، دستمزد مستقیم و هزینه‌های مالی چسبنده نیستند [۲۶]. خالقی‌مقدم و کرمی (۱۳۸۸) در پژوهشی قدرت مدل پیش‌بینی سود مبتنی بر تغییرپذیری و چسبندگی هزینه را با دیگر مدل‌های پیش‌بینی سود مقایسه و اثبات کردند که دقت پیش‌بینی مدل مبتنی بر تغییرپذیری هزینه و چسبندگی هزینه به‌صورت معناداری بیش‌تر از



مدل‌های دیگر است [۱۶]. ایران‌زاده و محمدزاده مقدم (۱۳۸۹) در پژوهشی با عنوان “مدیریت هزینه: شواهدی از رفتار چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های ایرانی” نشان دادند که هزینه‌های فروش، اداری و عمومی به طور میانگین به ازای افزایش ۱ درصد در فروش ۰/۴۳ درصد افزایش می‌یابد و با کاهش ۱ درصدی در فروش، این هزینه‌ها ۰/۳۲ درصد کاهش می‌یابند [۵]. نمازی و دوانی‌پور (۱۳۸۹) به بررسی تجربی رفتار چسبندگی هزینه‌ها در ۵۰ شرکت در بازه زمانی ۱۳۷۷ تا ۱۳۸۶ پرداختند. نتایج حاکی از آن بودند که در ازای ۱ درصد افزایش در سطح فروش، هزینه اداری، عمومی و فروش ۶۵ درصد افزایش می‌یابد؛ در حالی که در ازای ۱ درصد کاهش در سطح فروش، هزینه اداری، عمومی و فروش ۴۱ درصد کاهش می‌یابد. هم‌چنین نتایج نشان دادند که شدت چسبندگی هزینه‌ها در دوره‌هایی که در دوره قبل از آن کاهش درآمد رخ داده، کمتر است و شدت چسبندگی هزینه‌ها برای شرکت‌هایی که نسبت جمع دارایی‌ها به فروش بزرگ‌تری دارند، بیش‌تر است [۳۲]. بختیاری (۱۳۹۱) در پایان‌نامه خود با عنوان “تأثیر عوامل کلان اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌های عملیاتی” به بررسی ۹۱ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۰ پرداخت. نتایج حاکی از آن بودند که رابطه منفی و معناداری میان نرخ تورم و چسبندگی هزینه‌های عملیاتی وجود دارد اما رابطه مثبت و معناداری میان نرخ بهره کوتاه‌مدت و چسبندگی هزینه‌های عملیاتی وجود دارد. هم‌چنین نتایج نشان دادند که افزایش نرخ بهره بلندمدت تأثیر معناداری بر چسبندگی هزینه‌های عملیاتی ندارد [۶]. حدادبایگی (۱۳۹۱) در پایان‌نامه خود با عنوان “بررسی تجربی چسبندگی بهای تمام‌شده کالای فروش رفته و هزینه‌های عملیاتی با تغییرات سطح فروش” بیان نمود که بهای تمام‌شده کالای فروش رفته نسبت به تغییرات سطح فروش چسبنده نیست ولی هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در ازای ۱ درصد افزایش در سطح فروش ۰/۴۴۳ درصد افزایش می‌یابد در حالی که با ۱ درصد کاهش در سطح فروش ۰/۲۶۱ درصد کاهش می‌یابد [۱۱]. کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) به بررسی تأثیر تصمیم‌های سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها پرداختند. به‌همین منظور ۱۸۶ شرکت در طول سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۸ را مورد آزمون قرار دادند. نتایج نشان دادند که انتظار افزایش فروش آتی توسط مدیریت، موجب کاهش چسبندگی بهای تمام‌شده فروش می‌شود و هرچه این 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 تصمیم‌های سنجیده در مورد هزینه‌های فروش، عمومی و اداری محسوب می‌شوند [۲۸].

گردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) در پژوهشی به شناسایی عوامل تعیین‌کننده چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. نتایج پژوهش حاکی از آن بودند که چسبندگی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در دوره بعد از کاهش فروش وارونه می‌شود و کاهش فروش در دو دوره متوالی، موجب کاهش چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در دوره دوم می‌شود و هر چه میزان دارایی‌ها بیش‌تر باشد، چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری بیش‌تر می‌شود، اما شواهدی از تأثیر طول دوره پژوهش، رشد اقتصادی و تعداد کارکنان بر چسبندگی هزینه‌ها به دست نیامد [۲۹]. نمازی و همکاران (۱۳۹۱) در پژوهش خود با عنوان “تحلیل بنیادی رفتار چسبنده هزینه‌ها و بهای تمام شده با تأکید بر دامنه تغییرات در بورس اوراق بهادار تهران” به این نتیجه دست یافتند که وجود رفتار چسبنده هزینه‌های اداری، عمومی، بهای تمام شده و مجموع بهای تمام شده و هزینه‌های اداری، عمومی و فروش است. هم‌چنین، هزینه‌های اداری، عمومی و فروش تنها برای تغییرات بیش از ۳۰ درصد در درآمد فروش، بهای تمام شده برای تغییرات کم‌تر از ۱۰ درصد و بیش‌تر از ۳۰ درصد در درآمد فروش، از خود رفتار چسبنده نشان می‌دهند [۳۳]. بولو و همکاران (۱۳۹۱) در پژوهشی به بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه پرداختند. نتایج پژوهش حاکی از آن بود که زمانی که مدیران به فروش آینده خوش‌بین هستند، شدت چسبندگی هزینه‌ها افزایش می‌یابد [۸].

حسینی (۱۳۹۲) در پایان‌نامه خود با عنوان “بررسی تأثیر مسئله نمایندگی بر روی رفتار چسبنده هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران” با بررسی ۱۴۲ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۳ تا ۱۳۸۹ بیان نمود که رابطه مثبت و معناداری بین مسئله نمایندگی و چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته، هزینه‌های اداری، فروش و عمومی وجود دارد. هم‌چنین، نتایج حاکی از آن بودند که در شرکت‌هایی با سازوکار

حاکمیت شرکتی قوی، رابطه مثبت بین چسبندگی هزینه‌ها با مسئله نمایندگی کاهش می‌یابد و این امر نشان می‌دهد که سازوکارهای حاکمیت شرکتی نقش مؤثری در مهار انگیزه مدیران بازی می‌کند [۱۳]. سرائی (۱۳۹۲) در پایان نامه خود با عنوان “چسبندگی رفتار هزینه‌های اداری، عمومی و فروش با توجه به تصمیمات مدیران و حباب قیمت” پس از بررسی ۱۷۸ شرکت در طول سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۰ نشان داد که هم خوش‌بینی مدیریت و هم حباب قیمت بر چسبندگی رفتار هزینه‌های اداری، عمومی و فروش تأثیرگذار هستند [۲۳].

عباس‌پور (۱۳۹۲) در پایان‌نامه‌اش با عنوان “تحلیل بنیادی رفتار نامتقارن هزینه‌های چسبنده با تأکید بر نقش مسئله نمایندگی و حاکمیت شرکتی” ۷۳ شرکت را در بازه زمانی ۱۳۸۲ تا ۱۳۹۰ مورد بررسی قرار داد. نتایج پژوهش حاکی از وجود پدیده چسبندگی در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش و هم‌چنین بهای تمام‌شده کالای فروش رفته است. هم‌چنین، بین مسئله نمایندگی و چسبندگی بهای تمام‌شده کالای فروش رفته رابطه معنادار وجود دارد و حاکمیت شرکتی قوی باعث تضعیف رابطه بالا می‌شود [۲۴]. محمدطالبی و همکاران (۱۳۹۲) در پژوهشی با عنوان “مقایسه عوامل کیفیت اقلام تعهدی و چسبندگی هزینه‌ها با ارزش ذاتی سهام” پس از بررسی ۸۲ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۰ بیان نمودند که میانگین ارزش ذاتی سهم در شرکت‌هایی با اقلام تعهدی با کیفیت بالا، بیش‌تر از میانگین ارزش ذاتی سهم در شرکت‌های دارای اقلام تعهدی با کیفیت پایین است. هم‌چنین، میانگین ارزش ذاتی سهم با چسبندگی هزینه بالا، بیش‌تر از میانگین ارزش ذاتی سهم در شرکت‌هایی با چسبندگی هزینه پایین است [۳۰]. بهاری مقدم و کاووسی (۱۳۹۲) در پژوهشی به بررسی “عدم تقارن زمانی سود ناشی از محافظه‌کاری و چسبندگی هزینه‌ها” پرداختند. براساس نتایج پژوهش، هر دو پدیده محافظه‌کاری و چسبندگی هزینه به‌طور هم‌زمان وجود دارد. هم‌چنین، نتایج نشان می‌دهد ارتباطی بین اندازه شرکت و عدم تقارن زمانی سود ناشی از محافظه‌کاری و چسبندگی هزینه‌ها وجود ندارد، اما نسبت ارزش بازار به ارزش دفتری و اهرم مالی شرکت دارای رابطه مثبتی با عدم تقارن زمانی سود هستند [۹]. اسماعیل زاده و مهرنوش (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان “رابطه چسبندگی هزینه‌ها با کیفیت سود و خطای پیش‌بینی” پس از بررسی ۸۴ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۰ بیان نمودند

که در ازای افزایش در چسبندگی هزینه‌های اداری، عمومی و فروش، هزینه‌های کل و بهای تمام‌شده کالای فروش رفته دقت پیش‌بینی سود و کیفیت سود کاهش می‌یابد [۴]. حسام (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان «بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه‌ها» نظریه تصمیم‌گیری آگاهانه با استفاده از پیش‌بینی مدیریت از وضعیت فروش در آینده آزمون نمود و نتایج پژوهش حاکی از آن بودند که زمانی مدیران به فروش در آینده خوش‌بین هستند، شدت چسبندگی هزینه‌ها افزایش می‌یابد [۱۲].

آقاحسینعلی شیرازی و همکاران (۱۳۹۳) تأثیر پیش‌بینی بحران مالی را بر میزان چسبندگی هزینه‌ها در ۶۰ شرکت در دوره زمانی ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ مورد بررسی قراردادند. نتایج پژوهش حاکی از آن بودند که بهای تمام‌شده در شرکت‌های سالم و ورشکسته چسبیده هستند و با افزایش پیش‌بینی بحران مالی شدت چسبندگی افزایش می‌یابد و هم‌چنین شدت افزایش چسبندگی با پیش‌بینی بحران مالی در شرکت‌های ورشکسته نسبت به شرکت‌های سالم بیش‌تر است [۱]. بندریان و قاطبی (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان «بررسی رفتار چسبندگی هزینه‌های عمومی، اداری و فروش با تأکید بر اندازه شرکت در بورس اوراق بهادار تهران» با بررسی ۱۱۲ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۱ نشان دادند که در ازای ۱ درصد افزایش در سطح فروش، هزینه‌های اداری، فروش و عمومی ۶۲ درصد افزایش می‌یابند. در حالی که در ازای ۱ درصد کاهش در سطح فروش، این هزینه‌ها ۳۹ درصد کاهش می‌یابند [۷]. زنجیردار و همکاران (۱۳۹۳) در پژوهش خود به بررسی و تحلیل عوامل مؤثر بر رفتار چسبندگی هزینه پرداختند. به‌همین منظور پس از بررسی ۷۰ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۰ بیان نمودند که هزینه‌های اداری، عمومی و فروش و بهای تمام‌شده کالای فروش رفته چسبیده هستند و شدت چسبندگی در بهای تمام‌شده کالای فروش رفته بسیار بالاست و شاخص‌هایی مانند تعداد کارکنان، میزان دارایی جاری شرکت و نسبت بدهی بر شدت چسبندگی هزینه اداری، عمومی و فروش و بهای تمام‌شده کالای فروش رفته تأثیر می‌گذارد. این در حالی است شدت چسبندگی بهای تمام‌شده در دارایی‌های جاری کم‌تر از دارایی‌های ثابت است و شناخت این خصوصیات و تأثیر آن بر رفتار هزینه می‌تواند کمک بسزایی به مدیران برای تجزیه و تحلیل‌های بهتر و بودجه‌بندی جامع‌تر باشد [۲۰]. راعی و همکاران (۱۳۹۳) در پژوهشی به بررسی تأثیر نسبت‌های مالی بر میزان چسبندگی

هزینه‌ها پرداختند. در این پژوهش با بررسی ۷۸ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۱ بیان نمودند که هزینه‌های عملیاتی چسبنده هستند. هم‌چنین نتایج نشان دادند که نسبت گردش دارایی‌های ثابت، چسبندگی هزینه‌های عملیاتی را افزایش می‌دهد. این در حالی است که دو نسبت دیگر یعنی گردش موجودی کالا و گردش مجموع دارایی‌ها تأثیری بر چسبندگی هزینه‌ها ندارند [۱۸]. سجادی و همکاران (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان "تأثیر چسبندگی هزینه بر تقارن زمانی سود با تأکید بر ارتباط میان چسبندگی هزینه و محافظه‌کاری شرطی" پس از بررسی ۱۲۰ شرکت در بازه زمانی بین سال‌های ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۰ به این نتیجه دست یافتند که چسبندگی رفتار هزینه‌ها بر عدم تقارن ارتباط میان سود و بازده، تأثیرگذار بوده و باعث عدم تقارن زمانی شناسایی سود می‌شود. افزون بر این، نتایج نشان می‌دهد که در شرکت‌های دارای چسبندگی هزینه‌ها، سود اخبار منفی را با سرعت بیش‌تری منعکس می‌کند. هم‌چنین، شرکت‌های با چسبندگی هزینه نسبت به دیگر شرکت‌ها دارای محافظه‌کاری شرطی بیش‌تری هستند [۲۲].

رشیدی باغی (۱۳۹۳) در پژوهش خود به بررسی چسبندگی حق‌الزحمه حسابرسی در ۷۲ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ پرداخت. نتایج پژوهش حاکی از آن بودند که چسبندگی حق‌الزحمه حسابرسی از یک روند مشخص تبعیت نمی‌کند. به بیانی، در دوره‌های چندساله تغییر می‌کند و در دوره‌های کوتاه مدت (به‌طور معمول یک‌ساله) تغییرات مشهودی در حق‌الزحمه صورت نمی‌گیرد. هم‌چنین، نتایج نشان دادند که مؤسسه‌های حسابرسی در سال‌های اولیه، حق‌الزحمه درخواستی خود را تغییر نمی‌دهند، ولی در سال‌های بعدی با توجه به شناختی که از صاحب‌کار به‌دست می‌آورند، اقدام به تعدیل حق‌الزحمه می‌کنند. در نهایت، نتایج بیانگر آن بودند که تغییر حسابرس، سبب نزدیک‌تر شدن حق‌الزحمه‌های حسابرسی به مدل استاندارد می‌شود [۱۹].

قاسمی تبار و همکاران (۱۳۹۳) رابطه بین ساختار سرمایه و چسبندگی هزینه را در ۱۵۲ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ مورد بررسی قرار دادند و نتایج حاکی از آن بودند که بین بدهی کوتاه‌مدت و بدهی بلندمدت و حقوق صاحبان سهام و چسبندگی هزینه‌ها رابطه معناداری وجود دارد [۲۷]. سپاسی و همکاران (۱۳۹۳) در پژوهشی به بررسی تجربی چسبندگی هزینه‌های عملیاتی در سه سطح بهای تمام‌شده کالای فروش رفته، هزینه‌های

اداری، عمومی و فروش و سایر هزینه‌های عملیاتی پرداختند. نتایج نشان می‌دهد که شدت افزایش در هر سه سطح هزینه به ازای کاهش یکسان (۱درصد) در سطح فعالیت، بزرگ‌تر از شدت کاهش هر سه سطح هزینه به ازای کاهش یکسان (۱درصد) در سطح فعالیت است. بدین ترتیب شرکت‌های مورد بررسی دارای رفتار چسبندگی هزینه هستند. هم‌چنین، نتایج نشان دهنده چسبندگی در سطح هزینه‌های عملیاتی کل نیز هستند [۲۱]. مقصودی (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان “زمان‌بندی نامتقارن سود: چسبندگی هزینه یا محافظه‌کاری؟” پس از بررسی ۸۴ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۲ تا ۱۳۹۱ نشان دادند که فرض وجود محافظه‌کاری و چسبندگی هزینه در بورس اوراق بهادار تهران تأیید شده و منجر به همبستگی نامتقارن میان سود و افزایش فروش‌ها می‌شود و عدم کنترل چسبندگی هزینه‌ها منجر به برآورد بیش از واقع معیار محافظه‌کاری خواهد شد [۳۱].

هاشمی و همکاران (۱۳۹۳) تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر محافظه‌کاری شرطی و عدم تقارن اطلاعاتی را در ۱۱۵ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۲ تا ۱۳۹۱ مورد بررسی قرار دادند. نتایج حاکی از آن بودند که پس از کنترل اثر چسبندگی هزینه‌ها، محافظه‌کاری شرطی کاهش می‌یابد؛ به این معنا که بخشی از الگوی عدم تقارن زمانی سود ناشی از چسبندگی هزینه‌ها است. هم‌چنین، نتایج پژوهش نشان دادند که رابطه مثبت و معناداری بین عدم تقارن اطلاعاتی و چسبندگی هزینه‌ها وجود دارد که این رابطه تأثیر عدم تقارن اطلاعاتی بر محافظه‌کاری شرطی را کاهش می‌دهد [۳۶]. اسدی و صفی (۱۳۹۳) در پایان نامه کارشناسی ارشد خود به بررسی تأثیر انگیزه مدیریت بر چسبندگی هزینه و نقش حاکمیت شرکتی در آن پرداخت. پس از بررسی ۱۵۲ شرکت در سال‌های ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۲ نتایج حاکی از آن بودند که انگیزه دست‌یابی به آستانه اجتناب از کاهش سود تأثیری بر چسبندگی هزینه ندارد اما آستانه اجتناب از زیان و اجتناب از سود غیرمنتظره منفی چسبندگی هزینه را به‌طور معناداری کاهش می‌دهند. هم‌چنین، تأثیر این انگیزه‌ها در شرکت‌هایی با حاکمیت شرکتی قوی و ضعیف تفاوت معناداری ندارند [۳]. حیدری (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان “بررسی تأثیر عامل رفتاری اعتماد به نفس بیش از حد مدیریت بر چسبندگی هزینه: نقش تعدیلی عوامل اقتصادی و عوامل مبتنی بر نظریه نمایندگی در آن” پس از بررسی ۱۶۴ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۱ بیان نمود که

عامل رفتاری اعتماد به نفس بیش از حد مدیریت، موجب افزایش چسبندگی هزینه‌ها می‌شود [۱۵]. آقای و حسنی (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان “بررسی تأثیر انگیزه‌های شخصی مدیران و متغیرهای حاکمیت‌شرکتی بر چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران” ۱۴۲ شرکت را در بازه زمانی ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۲ مورد بررسی قرار دادند. نتایج پژوهش حاکی از آن بودند که جریان نقد آزاد تأثیر معناداری روی چسبندگی هزینه می‌گذارد. هم‌چنین، عدم تقارن هزینه‌ها رابطه مثبت با انگیزه‌های شخصی و حکم‌رانی مدیران دارد. در نهایت نتایج نشان می‌دهند در شرکت‌هایی با حاکمیت‌شرکتی قوی، تأثیر معنادار جریان نقد آزاد بر چسبندگی هزینه‌ها کاهش می‌یابد [۲]. حقیقت و مرتضوی (۱۳۹۳) در پژوهش خود به بررسی تأثیر رفتار هزینه‌های عملیاتی (متغیر نبودن و چسبندگی این هزینه‌ها) بر سودآوری آینده شرکت پرداختند. به‌همین منظور، تعداد ۱۳۷ شرکت را در بازه زمانی ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ مورد بررسی قرار دادند. نتایج نشان می‌دهد در دوره‌های افزایش فروش، سودهای آینده با تغییرات نسبت هزینه‌های عملیاتی موجب افزایش سود عملیاتی آینده می‌شود و هرچه نسبت هزینه‌های عملیاتی به فروش بزرگ‌تر باشد، ارتباط مثبت بین نسبت هزینه‌های عملیاتی و سود عملیاتی آینده در دوره‌های کاهش فروش قوی‌تر می‌شود. هم‌چنین، با حذف اثر رفتار هزینه، افزایش نسبت هزینه‌های عملیاتی هم در دوره‌های افزایش فروش و هم در دوره‌های کاهش فروش، موجب افزایش سود عملیاتی آینده می‌شود [۱۴].

خانی و همکاران (۱۳۹۳) در پژوهشی به بررسی تأثیر حاکمیت‌شرکتی بر عدم تقارن هزینه‌ها (چسبندگی هزینه‌ها) پرداختند. نتایج حاصل از تجزیه و تحلیل ۱۰۰ شرکت در بازه زمانی ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۱ نشان می‌دهد که یک رابطه منفی بین توان حاکمیت‌شرکتی و میزان رفتار نامتقارن هزینه‌ها وجود دارد [۱۷]. پورزمانی و بختیاری (۲۰۱۳) به بررسی تأثیر عوامل کلان اقتصادی هم‌چون نرخ تورم، نرخ بهره کوتاه‌مدت و نرخ بهره بلندمدت بر رفتار چسبندگی هزینه‌های عملیاتی پرداختند. آنها با بررسی ۹۱ شرکت در بورس اوراق بهادار تهران برای سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲ نتیجه‌گیری کردند که رابطه منفی میان نرخ تورم و چسبندگی هزینه‌های عملیاتی و رابطه مثبت میان نرخ بهره کوتاه‌مدت وجود دارد. نتایج

پژوهش رابطه معناداری میان نرخ بهره بلندمدت و چسبندگی هزینه‌های عملیاتی نشان نداد [۴۸].

هاشمی و نجاتی (۱۳۹۴) در پژوهشی تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر محافظه‌کاری شرطی را مورد بررسی قرار دادند. نتایج نشان می‌دهند که پس از کنترل اثر چسبندگی هزینه، محافظه‌کاری شرطی کاهش می‌یابد. به این معنا که بخشی از الگوی عدم تقارن زمانی سود، ناشی از چسبندگی هزینه‌ها است [۳۷]. جامعی (۱۳۹۵) در پژوهش خود چسبندگی حق‌الزحمه‌های حسابرسی را مورد بررسی قرار داد. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که حق‌الزحمه‌های حسابرسی به‌طور سریع با میزان برآورد شده توسط مدل حق‌الزحمه حسابرسی تطابق نمی‌یابد، به بیان دیگر حق‌الزحمه حسابرسی در مقابل کاهش از خود مقاومت نشان می‌دهد و بیش‌تر تمایل به افزایش یافتن دارد و می‌توان آن‌ها را چسبنده در نظر گرفت. این چسبندگی در دوره‌های زمانی طولانی‌تر، کاهش می‌یابد. به‌طوری که در دوره‌های زمانی ۴ ساله حالت عکس پیدا می‌کند [۱۰].

### نتیجه‌گیری:

شناخت رفتار هزینه یکی از مباحث مهم حسابداری بهای تمام‌شده و حسابداری مدیریت است [۵۱]. فرض اصلی در مدل سنتی رفتار هزینه‌ها این است که روابط بین هزینه و سطح فعالیت برای افزایش و کاهش متقارن باشد؛ به‌عبارت دیگر، هزینه‌های متغیر متناسب با تغییرات سطح فعالیت تغییر می‌کند. در نتیجه، بین تغییرات سطح فروش و تغییرات هزینه، رابطه‌ای خودکار در نظر گرفته می‌شود [۴۲]. نتایج پژوهش‌های گذشته [۳۸ و ۴۶] حاکی از آن بودند که شدت کاهش هزینه‌ها بر اثر کاهش حجم فعالیت، کم‌تر از شدت افزایش هزینه‌ها بر اثر افزایش حجم فعالیت است که به این رفتار هزینه‌ها، چسبندگی گفته می‌شود. هدف از نگارش این مقاله ارائه دید وسیع‌تری از مفهوم چسبندگی هزینه و بررسی رابطه آن با مفاهیم مختلفی هم‌چون نظریه نمایندگی، محافظه‌کاری مشروط، پیش‌بینی سود، پیش‌بینی مدیران و جریان نقد آزاد است. با مروری پژوهش‌های گذشته پیش‌بینی می‌شود مسئله نمایندگی منجر به عدم تقارن هزینه‌های عملیاتی در سطوح بهینه شود و در نتیجه رابطه مثبتی بین مسئله نمایندگی و عدم تقارن هزینه‌های عملیاتی بعد از کنترل سایر



متغیرهای اقتصادی به وجود آید. هم‌چنین، بررسی‌ها حاکی از آن بودند که شرکت‌های دارای چسبندگی هزینه در معرض محافظه‌کاری شرطی بیش‌تری قرار دارند. از سوی دیگر می‌توان بیان نمود که شناخت رفتار هزینه یکی از جنبه‌های بسیار مهم تجزیه و تحلیل سود برای مدیران است و وجود هزینه‌های چسبنده باعث ایجاد درآمدهای فراتر در آینده و تغییر و تنوع در توزیع آن خواهد شد و به همین منظور درک مناسب از چسبندگی هزینه می‌تواند باعث افزایش دقت پیش‌بینی سود شود. در نهایت، باتوجه به ادبیات موجود در مقاله می‌توان اشاره نمود که عدم تقارن هزینه‌ها در صورت وجود قوانین ضدانحصاری بازار، کاهش می‌یابد. هم‌چنین، انگیزه حکم‌رانی مدیران به وسیله جریان نقد آزاد باعث عدم تقارن هزینه‌ها می‌شود. یکی دیگر از اهداف پژوهش ارائه دید وسیع‌تری از مفهوم چسبندگی هزینه است. بنابراین، تلاش شد تا بررسی جامعی از پژوهش‌های انجام شده داخلی صورت پذیرد. به‌همین منظور ۳۶ پژوهش مورد بررسی قرار گرفت و نکته جالب توجه آن بود که از این تعداد ۱۸ مورد در سال ۱۳۹۳ به چاپ رسیده است. اما با این وجود عنوان‌های مختلفی وجود دارد که هنوز مورد بررسی و پژوهش قرار نگرفته است و به پژوهشگران توصیه می‌شود تا این عنوان‌ها را مورد بررسی قرار دهند. از جمله؛ بررسی چسبندگی هزینه به تفکیک شرکت‌های خدماتی، بازرگانی و تولیدی، بررسی چسبندگی هزینه‌ها برای صنایع مختلف، بررسی تأثیر ساختار سرمایه و ساختار مالکیت، وجود مدیران موظف، غیرموظف و سهامداران عمده، عوامل فرهنگی، خصوصیات شخصیتی و فردی مدیران، سیاست‌های قیمت‌گذاری بر چسبندگی هزینه‌ها. در انتها باید به این موضوع اشاره شود با این که نویسندگان مقاله حاضر تمام تلاش خود را نمودند تا بررسی جامعی از پژوهش‌های مرتبط با چسبندگی هزینه در ایران، صورت پذیرد اما به‌طور حتم برخی از پژوهش‌های مرتبط با این مفهوم در ایران انجام شده‌اند که امکان دسترسی به آنها وجود نداشته و در مقاله به آنها اشاره نشده است.

## منابع:

۱- آقاحسینعلی شیرازی، محمود؛ خان محمدی، محمد و محمودی، مریم. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر پیش‌بینی بحران مالی بر میزان چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار". **سومین همایش ملی سالیانه علوم مدیریت نوین**، گرگان، انجمن علمی و حرفه‌ای مدیران و حسابداران گلستان، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول.

۲- آقایی، محمدعلی و حسنی، حسن. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر انگیزه‌های شخصی مدیران و متغیرهای حاکمیت شرکتی بر چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران". **پژوهش‌های حسابداری مالی**، سال ۶، شماره ۴، صص ۱۲۸-۱۰۹.

۳- اسدی وصفی، مهدی. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر انگیزه مدیریت بر چسبندگی هزینه و نقش حاکمیت شرکتی". **پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه تربیت مدرس**، دانشکده مدیریت و اقتصاد.

۴- اسماعیل زاده، علی و مهنوش، علی. (۱۳۹۳). "رابطه بین چسبندگی هزینه‌ها با کیفیت سود و خطای پیش‌بینی". **پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی**، سال ۶، شماره ۲۱، صص ۳۷-۶۱.

۵- ایران زاده، سلیمان و محمدزاده مقدم، حسن. (۱۳۸۹). "مدیریت هزینه: شواهدی از رفتار چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های ایرانی". **پژوهش‌های مدیریت**، شماره ۸۴، صص ۱۲۳-۱۳۳.

۶- بختیاری، محمدرضا. (۱۳۹۱). "تأثیر عوامل کلان اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌های عملیاتی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران". **پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز.**

۷- بندریان، امیرعلی و مسلم قاطبی. (۱۳۹۳). "بررسی رفتار چسبندگی هزینه‌های 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.**

۸- بولو، قاسم، معزز، اله، خان‌حسینی، داوود و نیکونستی، محمد. (۱۳۹۱). "بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران". **فصل نامه برنامه‌ریزی و بودجه، سال ۷، شماره ۳، صص ۹۵-۷۹.**

۹- بهاری مقدم، مهدی و کاوسی، محسن. (۱۳۹۲). "بررسی عدم تقارن زمانی سود ناشی از محافظه‌کاری و چسبندگی هزینه‌ها". **دانش حسابداری، شماره ۱۵، صص ۷۷-۵۵.**

۱۰. جامعی، رضا. (۱۳۹۵). "بررسی رفتار چسبندگی حق‌الزحمه‌های حسابرسی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران". **تحقیقات حسابداری و حسابرسی، شماره ۲۹، صص ۶۷-۵۲.**

۱۱- حدادبایگی، علی. (۱۳۹۱). "بررسی تجربی چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های عملیاتی با تغییرات سطح فروش". **پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه فردوسی، دانشکده علوم اداری و اقتصادی.**

۱۲- حسام، محسن. (۱۳۹۳). "بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه‌ها".  
**اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم**، دانشگاه آزاد اسلامی واحد  
علی‌آباد کتول.

۱۳- حسنی، حسن. (۱۳۹۲). "بررسی تأثیر مسئله نمایندگی بر روی رفتار چسبندگی  
هزینه‌ها در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران با تأکید بر نقش  
حاکمیت شرکتی". **پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه تربیت مدرس**، دانشکده  
مدیریت و اقتصاد.

۱۴- حقیقت، حمید و مرتضوی، مرتضی. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر رفتار هزینه‌های عملیاتی  
بر سودآوری آینده". **دانش حسابداری**، سال ۵، شماره ۱۸، صص ۲۴-۷.

۱۵- حیدری، مهدی. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر عامل رفتاری اعتماد به نفس بیش از حد  
مدیریت بر چسبندگی هزینه: نقش تعدیلی عوامل اقتصادی و عوامل مبتنی بر نظریه  
نمایندگی در آن". **بررسی‌های حسابداری و حسابرسی**، دوره ۲۱، ش ۲، صص  
۱۷۲-۱۵۱.

۱۶- خالقی مقدم، حمید و کریمی، فاروق. (۱۳۸۷). "پیش‌بینی سود با استفاده از مدل  
مبتنی بر تغییرپذیری و چسبندگی هزینه". **فصل‌نامه مطالعات حسابداری**، شماره ۲۳،  
صص ۴۱-۱۹.

۱۷- خانی، عبدالله، غفاری، محمدجواد و شاه‌محمدی، محمدعلی. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر  
حاکمیت شرکتی بر عدم تقارن هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران". **دانش  
حسابداری مالی**، دوره ۱، شماره ۳، صص ۱۵۵-۱۲۵.

۱۸- راعی، رضا، حسن زاده، پرویز و حمشی، محسن. (۱۳۹۳). "بررسی تأثیر نسبت‌های مالی بر میزان چسبندگی هزینه‌ها". **حسابداری مالی**، سال ۶، شماره ۲۲، صص ۲۶-۴۴.

۱۹- رشیدی، باغی. (۱۳۹۳). "بررسی چسبندگی حق‌الزحمه حسابرسی". **بررسی‌های حسابداری و حسابرسی**، دوره ۲۱، شماره ۴، صص ۴۳۱-۴۴۸.

۲۰- زنجیردار، مجید، غفاری آشتیانی، پیمان و مداحی، زهرا. (۱۳۹۳). "بررسی و تحلیل عوامل مؤثر بر رفتار چسبندگی هزینه". **حسابداری مدیریت**، سال ۷، شماره ۲۰، صص ۷۹-۹۱.

۲۱- سپاسی، سحر، فتحی، زهرا و شیبه، سکینه. (۱۳۹۳). "آزمون تجربی چسبندگی هزینه‌ها: شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران". **پژوهش‌های تجربی الزهرا**، سال ۳، ش ۱۲، صص ۱۶۲-۱۷۷.

۲۲- سجادی، حسین، حاجی‌زاده، سعید و نیک‌کار، جواد. (۱۳۹۳). "تأثیر چسبندگی هزینه بر تقارن زمانی سود با تأکید بر ارتباط میان چسبندگی هزینه و محافظه‌کاری شرطی". **دانش حسابداری**، سال ۵، شماره ۱۶، صص ۸۱-۹۹.

۲۳- سرائی، انور. (۱۳۹۲). "چسبندگی رفتار هزینه‌های اداری، عمومی و فروش با توجه به تصمیمات مدیران و حباب قیمت". **پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی**، واحد تهران مرکز.

۲۴- عباس‌پور، سمیره. (۱۳۹۲). "تحلیل بنیادی رفتار نامتقارن هزینه‌های چسبنده، با تأکید بر نقش مسئله نمایندگی و حاکمیت شرکتی (شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران)".

پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه شیراز، دانشکده اقتصاد، مدیریت و علوم اجتماعی.

۲۵- قائمی، محمدحسین و نعمت‌الهی، معصومه. (۱۳۸۵). "بررسی رفتار هزینه توزیع و فروش و عمومی و اداری و بهای تمام شده کالای فروش رفته در شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران". **مطالعات حسابداری**، شماره ۱۶، صص ۷۱-۸۹.

۲۶- قائمی، محمدحسین و نعمت‌الهی، معصومه. (۱۳۸۶). "رفتار و ساختار هزینه‌های عملیاتی و هزینه‌های مالی شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران". **دانش حسابداری**، شماره ۲۲، صص ۱۶-۲۹.

۲۷- قاسمی تبار، نسیم؛ جنانی، محمدحسن و جاوید، داریوش. (۱۳۹۳). "بررسی رابطه بین ساختار سرمایه و چسبندگی هزینه". **اولین همایش ملی الکترونیکی دستاوردهای نوین در علوم مدیریت و حسابداری**.

۲۸- کردستانی، غلامرضا و مرتضوی، مرتضوی. (۱۳۹۱). "بررسی تأثیر تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها". **بررسی حسابداری و حسابداری**، دوره ۱۹، شماره ۶۷، صص ۷۳-۹۰.

۲۹- کردستانی، غلامرضا و مرتضوی، مرتضوی. (۱۳۹۱). «شناسایی عوامل تعیین کننده چسبندگی هزینه‌های شرکت‌ها». **پژوهش‌های حسابداری مالی**، سال ۴، شماره ۱۳، صص ۱۳-۳۲.

۳۰- محمدطالبی، میترا؛ کرباسی یزدی، حسین و سرلک، احمد. (۱۳۹۲). "مقایسه عوامل کیفیت ارقام تعهدی و چسبندگی هزینه ها با رزش ذاتی سهام در کلیه شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران". **دومین همایش ملی علوم مدیریت نوین**، گرگان، موسسه آموزش عالی غیرانتفاعی حکیم جرجانی.

۳۱- مقصودی، فرامرز. (۱۳۹۳). "زمان بندی نامتقارن سود: چسبندگی هزینه یا محافظه کاری؟". **سومین کنفرانس ملی حسابداری و مدیریت**، تهران، موسسه اطلاع رسانی نارکیش.

۳۲- نمازی، محمد و دوانی پور، ایرج. (۱۳۸۹). "بررسی تجربی رفتار چسبندگی هزینه ها در بورس اوراق بهادار تهران". **بررسی های حسابداری و حسابرسی**، شماره ۶۲، صص ۸۵-۱۰۲.

۳۳- نمازی، محمد، غفاری، محمدجواد و فریدونی، مرضیه. (۱۳۹۱). "تحلیل بنیادی رفتار چسبندگی هزینه ها و بهای تمام شده با تأکید بر دامنه تغییرات در بورس اوراق بهادار تهران". **پیشرفت های حسابداری**، دوره ۴، شماره ۲، صص ۱۷۷-۱۵۱.

۳۴- نمازی، محمد و ابراهیمی، شهلا. (۱۳۹۱). "بررسی ارتباط بین ساختار رقابتی بازار محصول و بازده سهام". **پژوهش های حسابداری مالی**، شماره ۱، صص ۲۷-۹.

۳۵- نیک کار، جواد و حاجی زاده، سعید. (۱۳۹۳). "تئوری چسبندگی هزینه ها و تأثیرات آن بر مفاهیم حسابداری". **دانش و پژوهش حسابداری**، سال دهم، شماره ۳۹.

۳۶- هاشمی، عباس، امیری، هادی و نجاتی، علی. (۱۳۹۳). "تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر محافظه‌کاری شرطی و عدم تقارن اطلاعاتی". **حسابداری مدیریت**، سال ۷، ش ۲۳، صص ۴۳-۵۶.

۳۷. هاشمی، سیدعباس و نجاتی، علی. (۱۳۹۴). "تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر محافظه‌کاری شرطی در بورس اوراق بهادار تهران". **تحقیقات حسابداری و حسابرسی**، دوره ۷، شماره ۲۷، صص ۲۰-۳۳.

38- Anderson, MC. Banker, R. Huang, R. Janakiranam, S. (2007). "Cost Behavior and Fundamental Analysis of SG&A Costs". **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, 22(1): 1- 28.

39- Anderson, MC. Banker, R. Janakiranam, S. (2003). "Are Selling, General and Administrative Costs Sticky". **Journal of Accounting Research**, 41(1): 47- 63.

40- Biddle, G. C.; Hilary, G. & Rodrig, S. Verdi. (2009). "How Does Financial Reporting Quality Relate to Investment Efficiency?". **Journal of Accounting and Economics**, Vol 48, No 2, 3, Pp 112-131.

41- Chen, C. X., Lu, H., and T. Sougiannis (2012). "The Agency Problem, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs", **Contemporary Accounting Research**, 29 (1): 252-282.



42- Datta, D. K., Guthrie, J. P., Basuil, D., & Pandey, A. (2010). "Causes and effects of employee downsizing: A review and synthesis". **Journal of Management**, 36(1) , 281-348.

43- Homburg, C. and Nasev, J. (2010) ."How Timely are Earnings when Costs are Sticky? Implications for the Link between Conditional Conservatism and Cost Stickiness". **American Accounting Association**.

44- Kenneth, C. Michael, S. Dylan, C. (2005). Further Evidence on the Sticky Behavior of Costs. <http://ssrn.com/abstract=22086622>.

45- Masulis, R. W., Wang, C., and F. Xie (2007). "Corporate governance and acquirer returns" .**The Journal of Finance**, 62 (4): 1851–89.

46- Medeiros, O. R., and Costa, P. S. (2004). "Cost Stickiness in Brazilian Firms". Working paper, online: <http://www.ssrn.com>.

47- Pawlina, G and Renneboog, L. (2005). "Is Investment Cash-Flow Sensitivity Caused by the Agency Costs or Asymmetric Information? Evidence from the UK. Tilburg University". Discussion paper.

48- Poorzamani, Z. Bakhtiary, M. (2013). "Reviewing the impact of macroeconomic factors on operating cost stickiness in Tehran stock exchange". **Technical Journal of Engineering and Applied Science**, 3(10):842-850.

49-Weiss.D.(2010)."CostBehavior and Analyst's Earnings Forccosts". **The accounting review**,85(4):141-14

50- Yasu kata, K., & Kajiwara, T. (2011). "Are "Sticky Costs" the Result of Deliberate Decision of Managers?". available at: <http://ssrn.com>.

51- Zimmerman, J. L. (2009). "Accounting For Decision Making and Control". Mc Graw Hill International Edition.

## Cost Stickiness Concept and a Comprehensive Overview of Studies in Iran

### **Abstract**

Based on cost accounting literature, there is a symmetrical relationship between the cost and volume of activity. However, recent research suggests that amount of cost reduced, affected by reduce in the volume of activity is less than the amount of cost increased, affected by increase in the volume of activity. This behavior is called asymmetric cost stickiness. Thus, after reviewing the concept, types and causes cost stickiness, then the relation between cost stickiness and agency theory, conditional conservatism, earnings' and management forecast, antitrust index (Herfindahl) and free cash flow is explained. Since only four articles have been referenced as internal research; to provide a larger view of the cost stickiness nearly 40 articles related to the subject have been reviewed.

Keywords: cost stickiness, agency theory, conservative, profit anticipating, earnings' forecast, antitrust index (Herfindahl), free cash flow.

