

عدم تقارن در رفتار هزینه‌ها – چسبندگی هزینه‌ها؛

شواهد، علل و تأثیرات

جواد نیک‌کار^۱، قدرت‌اله حیدری‌نژاد^۲

تاریخ دریافت: ۹۴/۰۲/۱۴

تاریخ پذیرش: ۹۴/۰۵/۱۳

چکیده

در سال‌های اخیر این فرضیه مطرح شده است که میزان افزایش در هزینه‌ها هنگام افزایش در سطح فعالیت بیشتر از میزان کاهش در هزینه‌ها به ازای همان میزان کاهش در سطح فعالیت است، که اصطلاحاً به آن چسبندگی هزینه گفته می‌شود. با گذشت بیش از یک دهه از مطرح شدن پدیده چسبندگی هزینه توسط اندرسون و همکاران، به نظرمی رسد این مبحث از جنبه‌های مختلف و زوایای پنهان می‌تواند مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد. بنابراین، در این راستا در تحقیق حاضر ضمن بررسی تئوری‌های مرتبط با چسبندگی هزینه، ویژگی‌های آن (شامل ویژگی‌های عمومی و اختصاصی) با استفاده از تحقیقات پیشین و به صورت کتابخانه‌ای مورد بررسی قرار گرفت. همچنین، ارتباط چسبندگی هزینه و بعضی از مفاهیم حسابداری مالی شامل ساختار هزینه، عدم اطمینان تقاضا، انگیزه‌های مدیریتی، راهبری شرکتی و مسئولیت اجتماعی شرکت مورد بررسی قرار گرفته است. در انتهای تحقیق نیز، بعضی از انتقادات وارده بر مفهوم چسبندگی هزینه‌ها ارائه شده است. نتایج نشان داد که تلاش پژوهشگران تا به امروز عمدتاً براساس یافته‌های تجربی بوده و سابقه تئوریک قوی برای شناسایی علل ناشی از چسبندگی هزینه‌ها وجود ندارد. بنابراین، تحقیق‌های آتی باید به شکاف بین مفروضات نظری و یافته‌های تجربی پرداخته و پیامدهای معنی داری از مفهوم چسبندگی هزینه را برای کمک به فرایند تصمیم‌گیری فراهم کنند.

واژه‌های کلیدی: چسبندگی هزینه، عدم تقارن رفتار هزینه، تئوری‌های مرتبط با چسبندگی هزینه.

طبقه‌بندی موضوعی: M41

^۱ دانشجوی دکتری حسابداری دانشگاه شهید چمران اهواز، نویسنده مسئول، (j.nickar@yahoo.com)

^۲ عضو هیات علمی دانشگاه پیام نور ایلام، (haidarinejad@gmail.com)

مقدمه

سعی مدیریت هر واحد انتفاعی، کسب بیشترین سود و کارایی با استفاده از کمترین منابع است. از ساده‌ترین روش‌های کاهش مصرف منابع، کنترل هزینه‌ها است، اما این امر، مستلزم آگاهی کامل از چگونگی رفتار هزینه‌ها و عوامل تأثیرگذار بر رفتار هزینه‌ها است. شناخت رفتار هزینه، یکی از مباحث مهم حسابداری بهای تمام شده و حسابداری مدیریت است. به نحوی که آگاهی از رفتار هزینه‌ها برای حسابداران، پژوهشگران و تمام کسانی که با حوزه مدیریت در ارتباط هستند از اهمیت بالایی برخوردار است. علاوه بر این، تغییرات در هزینه‌ها را می‌توان بر حسب تغییرات در درآمد ارزیابی کرد و جهت موارد مهمی از قبیل برنامه‌ریزی، تصمیم‌گیری و بودجه‌بندی مورد بررسی قرار داد.

در مدل سنتی، رفتار هزینه‌ها متناسب با تغییر محرک هزینه تغییر می‌کند و جهت تغییرات (افزایش و کاهش) در حجم فعالیت، تأثیری روی بزرگی تغییرات در هزینه‌ها ندارد، اما نتایج تحقیقات برخی از پژوهشگران (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳ و کالیجا و همکاران، ۲۰۰۶) در سال‌های اخیر بیانگر این موضوع است که میزان افزایش در هزینه‌ها هنگام افزایش در سطح فعالیت، بیشتر از میزان کاهش در هزینه‌ها هنگام کاهش در حجم فعالیت است. چنین رفتاری را «چسبندگی هزینه^۱» می‌نامند. چسبندگی هزینه‌ها یکی از ویژگی‌های رفتار هزینه‌ها نسبت به تغییرات سطح فعالیت است و بیانگر آن است که بزرگی افزایش در هزینه‌ها هنگام افزایش سطح فعالیت، بیشتر از بزرگی کاهش هزینه‌ها در هنگام کاهش سطح فعالیت است (کردستانی و مرتضوی، ۱۳۹۱).

در این تحقیق با توجه به افزایش اهمیت پیش‌بینی رفتار هزینه‌ها، مفهوم چسبندگی هزینه‌ها، تئوری‌های موجود در زمینه رفتار چسبنده هزینه‌ها و ادبیات موضوع در زمینه شواهد مرتبط با چسبندگی هزینه‌ها، عوامل موثر بر چسبندگی هزینه‌ها و پیامدهای چسبندگی هزینه‌ها مورد بررسی قرار گرفته است. بدون شک نتایج حاصل از این تحقیق به طور ویژه‌ای برای مدیران و تحلیل‌گران مالی سودمند است. زیرا، مدیران و تحلیل‌گران مالی با شناسایی و پیش‌بینی دقیق رفتار هزینه‌ها و چگونگی واکنش هزینه‌ها به نوسان‌های درآمد، به طرح‌ریزی برنامه‌های منظم می‌پردازند و تصمیم‌های آگاهانه‌ای می‌گیرند.

مفهوم چسبندگی هزینه‌ها

چسبندگی هزینه بیانگر عدم تقارن اقتصادی^۲ در واکنش به افزایش و کاهش فروش است. در چنین وضعیتی رفتار هزینه‌ها چسبنده خواهد بود (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳). به عبارت دیگر، چسبندگی هزینه‌ها 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 می‌یابند، اما اگر درآمد فروش معادل همان ۱۵ درصد کاهش یابد، هزینه‌ها ۹ درصد کاهش می‌یابند (نمازی و همکاران، ۱۳۹۱).

فرضیه‌های مرتبط با وقوع چسبندگی هزینه‌ها

یاسوکاتا و کنجی وارا (۲۰۱۱) دو فرضیه اصلی (فرضیه تصمیم آگاهانه^۳ و فرضیه تأخیر در تعدیل هزینه^۴) درباره‌ی دلایل وقوع پدیده چسبندگی هزینه مطرح کرده‌اند.

فرضیه تصمیم آگاهانه

مطابق فرضیه تصمیم آگاهانه، چسبندگی هزینه‌ها نتیجه تصمیمات سنجیده مدیران است. برای مثال مطابق استدلال اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، چسبندگی هزینه‌ها به این علت رخ می‌دهد که مدیران، منابع مرتبط با فعالیت‌های عملیاتی را به طور 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. 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 به منظور استفاده از فرصت‌ها به خدمت بگیرد. به همین علت، مدیران ناگزیرند برای انتخاب یکی از گزینه‌های کاهش هزینه‌ها از طریق حذف منابع یا تحمل هزینه‌های بیشتر برای

بهره‌برداری کامل از افزایش فروش آتی تصمیم‌گیری کنند و یکی از اساسی‌ترین علل چسبندگی هزینه‌ها، تصمیمات سنجیده مدیرانی است که می‌کوشند با توجه به پیش‌بینی فروش آتی، سود را در بلندمدت افزایش دهند (ياسوکاتا و کنجی وارا، ۲۰۱۱).

فرضیه تأخیر در تعدیل هزینه

بر اساس این فرضیه، هزینه‌ها به این دلیل دچار چسبندگی هزینه می‌شود که سرعت کاهش فروش و هزینه‌ها نمی‌تواند یکسان باشد. مطابق این فرضیه شدت چسبندگی هزینه در کوتاه‌مدت، 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 نمی‌باشد، بلکه به صورت ذاتی هزینه‌ها نمی‌توانند در کوتاه مدت با کاهش فروش به همان نسبت افزایش فروش، کاهش یابند و این موضوع در بلندمدت تعدیل می‌شود (ياسوکاتا و کنجی وارا، ۲۰۱۱).

انواع چسبندگی هزینه‌ها

چسبندگی هزینه تصمیم‌مدیر به تحمل هزینه‌های منابع استفاده نشده در صورت کاهش فروش تعریف می‌شود. شرکت‌های دارای چسبندگی هزینه به دو گروه شرکت‌های کارآمد (با اخبار مثبت) و شرکت‌های ناکارآمد (با اخبار منفی) تقسیم می‌شوند. شرکت‌های دارای چسبندگی کارآمد به آن گروه از شرکت‌ها اطلاق می‌شود. که فروش فعلی آن‌ها کاهش یافته، اما انتظار می‌رود که فروش آن‌ها در آینده نزدیک به سطح اولیه باز گردد. بنابراین، این شرکت‌ها از این لحاظ کارآمد هستند که تحمل هزینه‌های اضافی (منابع استفاده نشده)، با اجتناب از هزینه‌های تعدیل منابع (کاهش و افزایش دوباره)، منافی برای شرکت در آینده به وجود آورد (نیک‌کار و حاجی‌زاده، ۱۳۹۳).

شرکت‌های دارای چسبندگی ناکارآمد به آن گروه از شرکت‌ها اطلاق می‌شود که فروش فعلی آن‌ها کاهش یافته، اما انتظار می‌رود فروش آن‌ها دچار کاهش دائمی (بلندمدت) شود. بنابراین، شرکت‌های مزبور از این نظر ناکارآمد هستند که تحمل هزینه‌های اضافی (منابع استفاده نشده) منافی در زمان حال و آینده برای شرکت ایجاد نمی‌کنند. در نتیجه، صرف‌نظر از آنکه 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 (به سبب افزایش دوباره‌ی سطح فروش به عنوان خبر مثبت) و در شرکت‌های ناکارآمد تأثیر منفی بر سود آینده (به سبب دائمی بودن کاهش فروش به عنوان خبر منفی) دارد (نیک کار و حاجی زاده، ۱۳۹۳).

چسبندگی اجزاء مختلف هزینه

در حالی که بسیاری از مطالعات مرتبط با چسبندگی هزینه‌ها، از بررسی‌های صورت گرفته توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) پیروی کرده و منحصرأ بر رفتار چسبنده هزینه‌های عمومی و اداری و فروش تمرکز داشتند، بعضی از مطالعات، دسته‌های دیگری از هزینه‌ها را به منظور اینکه آیا آنها نیز دارای رفتار چسبنده هستند، مورد بررسی قرار داده‌اند. این تجزیه و تحلیل‌ها از آن جهت دارای اهمیت است که برای رد کردن تحریف احتمالی ناشی از تخصیص هزینه‌های اختیاری به دسته‌های مختلف هزینه است، چرا که مدیران می‌توانند در محدوده خاصی، در طبقه‌بندی هزینه‌های عملیاتی و بهای تمام شده کالای فروش رفته آزادی عمل داشته باشند.

دیکمن و وایت (۲۰۰۵) در ارتباط با این تحریفات بالقوه به این موضوع اشاره می‌کنند که بسیاری از شرکت‌ها در قالب بازی با پوسته^۵ هزینه‌ها و منابع، از هزینه‌های عملیاتی به بهای تمام شده کالای فروش رفته و بالعکس جابجا می‌شوند. به عنوان یکی از اولین تحقیق‌های صورت گرفته سابرامانیام و ویدنمایر (۲۰۰۳) براساس رویکرد اندرسون و همکاران از بهای تمام شده کالای فروش رفته به جای هزینه‌های عمومی و اداری و فروش استفاده کردند و نشان دادند که هر یک از این دو نوع هزینه هم به صورت جداگانه و هم به صورت مجموع دارای رفتار چسبنده هستند. بانکر و همکاران (۲۰۱۱) چسبندگی در هزینه‌های عمومی و اداری و فروش، هزینه‌های تبلیغات و هزینه‌های تحقیق و توسعه را شناسایی کردند. ضمن اینکه دیرینک و رندرز (۲۰۰۹) شواهد تجربی از هزینه دستمزد چسبنده را نشان دادند. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) نیز در تجزیه و تحلیل رفتار انواع مختلف هزینه‌های اختیاری در خطوط هوایی جنوب غربی آمریکا، چسبندگی معنی‌دار هزینه‌های عملیاتی را مشاهده کردند، با این وجود، هزینه‌های دستمزد رفتار چسبنده نداشتند. هی و همکاران (۲۰۱۱) با اصلاح روش معرفی شده توسط اندرسون و همکاران نشان دادند که هزینه‌های حسابرسی دارای رفتار چسبنده هستند. در حالیکه در بررسی‌های صورت گرفته رفتار هزینه‌ها در کل شرکت مدنظر بود. مطالعات اندکی در مورد بررسی رفتار

هزینه‌ها در قسمت‌ها و بخش‌های جداگانه شرکت انجام شده است. شاید یکی از دلایل آن در دسترس نبودن اطلاعات باشد. بالاکریشان و گراگا (۲۰۰۸) به بررسی رفتار هزینه‌ها در کوتاه‌مدت در بیمارستان‌های ایالت اونتاریو پرداختند. نتایج یافته‌های آنان نشان داد که هزینه‌های مربوط به فعالیت‌های اصلی بیمارستان (مراقبت از بیمار) دارای رفتار چسبنده هستند.

تأثیر بزرگی تغییرات در سطح فعالیت

ارزیابی مدیریت از جدیت و مدت زمان تغییر در تقاضا به نوبه خود به حجم تغییرات در سطح فعالیت بستگی دارد. در مقابل تغییرات جزئی در سطح فعالیت، تغییرات عمده در سطح فعالیت ممکن است مدیران را مجبور به تنظیم ساختار هزینه‌های شرکت با سرعت بیشتری کند.

سابرامانیام و ویدنمایر (۲۰۰۳) این مفهوم را با برآورد دوباره تحلیل رگرسیون اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) بر اساس تفاوت در شش گروه از تغییرات نسبی در سطح فروش در محدوده ۰ تا ۵ درصد در گروه اول تا تغییرات ۲۵ تا ۳۰ درصد در گروه ششم بررسی کردند. آنان هیچ نشانه‌ای از چسبندگی هزینه‌ها را برای کاهش جزئی در فروش که حفظ منابع را به مدیران القاء کند، مشاهده نکردند. در مقابل زمانی که کاهش فروش به بیش از ده درصد رسید، هزینه‌های عمومی و اداری و توزیع و فروش و بهای تمام شده کالای فروش رفته به طور قابل توجهی چسبنده بودند. در نقطه مقابل این یافته‌ها، بالاکریشان و همکاران (۲۰۰۴) معتقدند که هیچ‌گونه تفاوت واکنش هزینه‌ای نسبت به تغییرات سطح فعالیت بیشتر یا کمتر از ۳ درصد وجود ندارد. این نتیجه متضاد را می‌تواند احتمالاً به این واقعیت نسبت داد که تجزیه و تحلیل این پژوهشگران در سطح بیمارستان‌ها و کلینیک‌های کشور آمریکا صورت پذیرفت و این تغییرات در سطح فعالیت قابل مقایسه با تغییرات فروش در یک شرکت تولیدی نیست. همچنین، در تقابل مستقیم با یافته‌های سابرامانیام و ویدنمایر (۲۰۰۳)، کالیجا و همکاران (۲۰۰۶) چسبندگی کمتر هزینه را برای فروش‌های کمتر از ده درصد مشاهده کردند. این یافته‌ها نشان می‌دهد که رفتار چسبنده هزینه‌ها در ارتباط با تغییرات اندک در سطح فعالیت لزوماً باعث واکنش‌های مدیریتی مانند مذاکرات مجدد برای قراردادها نمی‌شود.

افق زمانی چسبندگی هزینه‌ها

اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) استدلال می‌کنند که بروز چسبندگی هزینه در یک دوره تنها نشان دهنده هزینه منابع بلااستفاده به دلیل کاهش تقاضا برای محصولات و خدمات است. با این وجود، اگر کاهش تقاضا برای ۲ سال یا بیشتر تداوم داشته باشد، نسبت بیشتری از هزینه‌ها در مقایسه با هزینه‌های حفظ منابع کنار رفته تعدیل می‌شوند. در نتیجه، فرض می‌شود که اگر یک افق زمانی طولانی‌تر داشته باشیم، چسبندگی هزینه کمتر فرض می‌شود. در واقع اندرسون و همکاران به این نتیجه رسیدند که اگر داده‌های اساسی حسابداری برای یک دوره زمانی طولانی‌تر از یک سال اندازه‌گیری شوند، چسبندگی هزینه‌ها کمتر است. در دوره‌های مشاهدات طولانی‌تر با اطلاعات بیشتر در مورد تداوم و علل کاهش تقاضا منجر به تصمیم‌گیری‌های مناسب‌تری می‌شود. چنین رفتار هزینه‌ای توسط هی و همکاران (۲۰۱۰) برای نمونه‌ای از شرکت‌های ژاپنی مشاهده شد. کالیجا و همکاران (۲۰۰۶) با گسترش مدل چسبندگی هزینه‌ها برای دو سال، شاهد کاهش رفتار چسبندگی هزینه‌ها برای شرکت‌های امریکایی، انگلیسی و فرانسوی بودند هر چند که این کاهش در چسبندگی هزینه‌ها را برای شرکت‌های آلمانی مشاهده نکردند. همچنین، هی و همکاران (۲۰۱۱) شواهد تجربی از کاهش رفتار چسبندگی هزینه در یک دوره زمانی طولانی‌تر برای هزینه‌های حسابداری مشاهده کردند. در تمام موارد، کاهش قابل توجهی در چسبندگی هزینه هنگامی که پنجره مشاهدات گسترش پیدا می‌کند، در کشورهای مختلف و برای انواع هزینه‌ها مشاهده شد.

ویژگی‌های ادواری چسبندگی هزینه‌ها

براساس اظهارات اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) مدیران نه تنها به فاکتورهای خاص شرکت در کاهش تقاضا توجه می‌کنند، بلکه توسعه اقتصادی در بازار محصول خاص و به طور کلی شرایط اقتصادی را مورد ارزیابی قرار می‌دهند. مدیران شرکت‌ها زمانی که انتظار رشد اقتصادی قابل توجهی را دارند، کاهش تقاضا را به صورت موقت در نظر می‌گیرند، در مقایسه با زمانی که رشد اقتصادی کم یا اندک به نظر می‌رسد. این انتظارات مثبت مدیریتی و در نتیجه هزینه‌های بالاتر جایگزینی اخراج کارکنان به دلیل کمبود نیروی کار ماهر در طول دوره رشد، منجر به چسبندگی هزینه بیشتر می‌شود. در واقع اندرسون و همکاران یک رابطه مثبت از اثر رشد تولید ناخالص ملی بر چسبندگی هزینه، سازگار با این تصور که مدیران دیدگاه کاهش موقت در افت

فروش در شرایط رشد اقتصادی را دارند، تأیید می‌کنند. کالیجا و همکاران (۲۰۰۶) در بررسی‌های خود در نمونه‌ای از شرکت‌های بین‌المللی با رشد اقتصادی بالا در دو دوره ۵ ساله (۱۹۹۴-۱۹۹۹ و ۱۹۹۳-۱۹۸۸) و یک دوره ۵ ساله رشد اقتصادی پایین (۲۰۰۰-۲۰۰۴)، مشاهده کردند که بالاترین سطح چسبندگی هزینه در طول دوره با بالاترین رشد اقتصادی وجود داشت. علاوه بر این، هی و همکاران (۲۰۱۰) در تجزیه و تحلیل رفتار چسبندگی هزینه‌ها قبل و بعد از انفجار حباب قیمت‌ها در سال ۱۹۹۲ به این نتیجه رسیدند که در طول رکود اقتصادی ژاپن بعد از سال ۱۹۹۲، مدیران تحت فشار بیشتر برای کاهش ظرفیت مازاد تولید و انعطاف‌پذیری بیشتر با استفاده از برون‌سپاری و نیروی کار مشروط بودند. که این عوامل منجر به هزینه‌های چسبندگی کمتر در دهه پس از شکل‌گیری حباب قیمت‌ها در مقایسه با سال‌های قبل شدند.

ویژگی‌های خاص کشور

تنوع و میزان رفتار چسبندگی هزینه‌ها به چند دلیل در کشورهای مختلف متفاوت است. اول اینکه ویژگی خاص شرکت از جمله کثرت کارکنان و دارایی‌ها به طور متوسط در بین کشورهای مختلف متفاوت و مجزا است (با توجه به سطح تکنولوژی در کشورهای مختلف). در مرحله دوم، چشم‌اندازهای متفاوتی از سطوح خوش‌بینی / بدبینی در مورد رشد اقتصادی در آینده و انگیزه‌های مختلف مدیریتی در مورد تصمیم‌گیری در مورد تعدیل منابع و سایر تفاوت‌ها مانند سیستم قانونی یا میزان قوانین احتیاطی در کشورهای مختلف ممکن است وجود داشته باشد. بانکر و همکاران (۲۰۱۱) در یک بررسی، عنوان کردند که تفاوت در درجه چسبندگی هزینه در بین کشورهای مختلف به طور متوسط حدود ۳۰ درصد است.

بانکر و چن (۲۰۰۶) تفاوت بین کشورها در زمینه چسبندگی هزینه برای نمونه‌ای جامع از ۱۹ کشور عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه را پس از کنترل محرک‌های ایجادکننده چسبندگی هزینه‌ها در سطح شرکت مورد بررسی قرار دادند و یک حد قابل توجهی از تفاوت در هزینه‌های چسبندگی در سرتاسر شرکت برای کشورهای مختلف را مشاهده کردند. نتایج این تحقیق نشان داد که در حالی که قدرت چانه‌زنی بالاست، به طور بالقوه، اخراج کارکنان یک وضعیت پیچیده است و رفتار چسبندگی هزینه‌ها گرایش به قوی شدن دارد. در مطالعه‌ای دیگر بانکر و همکاران (۲۰۱۱) پیرامون قانون حفاظت از اشتغال در کشورهای سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه در میان کشورهای با قوانین سخت

حمایت از اشتغال بیشتر است. این کشورها شامل کشورهای کم درآمد (به عنوان مثال هند و اندونزی) تا کشورهای توسعه یافته و با درآمد بالا (به عنوان مثال سوئد و سوئیس) بود. نتایج این تحقیق با بررسی‌های صورت گرفته توسط بانک و چن (۲۰۰۶) مطابقت داشت. بررسی‌های صورت گرفته توسط دی‌مدیرس و دسوزا کات (۲۰۰۴) درجه بالاتری از چسبندگی هزینه در شرکت‌های برزیلی در مقایسه با شرکت‌های امریکایی مورد بررسی توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) را بدست آوردند. آنان این نتیجه را به اشتیاق کمتر مدیران برزیلی با توجه به سطح پایین تر از امنیت اجتماعی نسبت به آمریکا، نسبت کمتر کارکنان ماهر و وضعیت توسعه برزیل به عنوان یک اقتصاد نوظهور نسبت دادند.

ویژگی‌های خاص شرکت

براساس بررسی‌های صورت گرفته توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) شدت دارایی‌ها و شدت کارکنان به عنوان دو ویژگی خاص شرکت، سطح هزینه‌های تعدیل را تحت تأثیر قرار می‌دهند. افزون بر این، کثرت کارکنان به سه دلیل فرض می‌شود که هزینه‌های تعدیل را تحت تأثیر قرار دهد. اول، اینکه اخراج کارکنان ممکن است منجر به قطع مبلغ پرداختی به آنها شود. دوم، اینکه اگر تقاضا برای محصولات دوباره افزایش یابد، استخدام کارکنان جدید منجر به هزینه‌های استخدام، آموزش و از دست دادن دانش بالقوه خاص شرکت می‌شود و سوم اینکه، اخراج کارکنان ممکن است منجر به از دست دادن روحیه وفاداری در میان کارکنان باقیمانده و در نتیجه کاهش بهره‌وری شود. شدت دارایی‌ها فرض می‌شود که هزینه‌های تعدیل شرکت را تحت تأثیر قرار می‌دهد زیرا که شرکت‌های با سائز کوچک به طور معمول، حجم کمتری از دارایی‌های ثابت را نگهداری می‌کنند.

از جمله مطالعات بعدی که شواهد تجربی اضافی از اثر شدت دارایی‌ها و کاهش متوالی فروش در میزان چسبندگی هزینه فراهم کرده است، می‌توان به بررسی‌های سابرامانیا و ویدنمایر (۲۰۰۳)، درینک ورندرز (۲۰۰۹)، کاما و ویس (۲۰۱۰)، هی و همکاران (۲۰۱۰)، بانکر و همکاران (۲۰۱۱) و همچنین چن و همکاران (۲۰۱۱) اشاره کرد. با این وجود، نتایج در مورد تأثیر کثرت کارکنان بر میزان چسبندگی هزینه‌ها متنوع است. بانکر و همکاران (۲۰۱۱) نفوذ قابل توجهی از شدت دارایی‌ها و کثرت کارکنان بر روی رفتار چسبندگی هزینه‌ها در نمونه خود (۱۲ کشور از ۱۷ کشور در هر مورد) را مشاهده کردند. در مطالعه دیگر اندرسون و همکاران

(۲۰۰۴) تأثیر کثرت کارکنان و کاهش فروش متوالی و همچنین رشد اقتصادی در میزان چسبندگی هزینه و دسته‌بندی‌های مختلف هزینه برای یک نمونه از شرکت‌های مختلف را مورد تأیید قرار دادند. با این وجود، تأثیر کثرت دارایی‌ها را برای هزینه‌های خدماتی تأیید نکردند. هر چند که درجه بالاتر از چسبندگی هزینه برای شرکت‌های خدماتی در صنایع کمتر رقابتی یا متمرکز مشاهده شد، چرا که این صنایع دارای یک محیط با انگیزه کمتر برای انطباق با شرایط در حال تغییر را تشکیل می‌دهند.

ویژگی‌های خاص صنعت

همانطور که در قسمت قبل عنوان شد، ویژگی‌های منحصر به فرد و متفاوت یک شرکت هزینه‌های تعدیل منابع آن شرکت را تعیین می‌کند. به همین دلیل وابستگی صنعت یک شرکت باید به عنوان یکی از عوامل مهم و مؤثر بر وقوع و میزان چسبندگی هزینه‌ها در نظر گرفته شود. در مرحله اول، باید عوامل مستند از چسبندگی هزینه‌ها مانند کثرت دارایی‌ها و کارکنان در هر صنعت به طور مجزا مورد بررسی قرار گیرد. در مرحله دوم تأثیر سایر فاکتورهای خاص صنعت مانند شدت رقابت، محیط عملیاتی و تولیدی، نسبت متوسط هزینه‌های ثابت و متغیر و یا زنجیره تأمین بر درجه چسبندگی هزینه‌ها مورد بررسی قرار گیرد. در این زمینه سابرامانیام و ویدنمایر (۲۰۰۳) در بررسی درجه چسبندگی هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در صنایع مختلف مشاهده کردند که بالاترین درجه چسبندگی هزینه‌ها را برای شرکت‌های تولیدی و به دنبال آن برای شرکت‌های خدماتی و نهایتاً شرکت‌های بازرگانی قائل شدند. در مقابل، در بررسی عملکرد شرکت‌های مالی هیچ نشانه‌ای از رفتار چسبندگی هزینه‌ها مشاهده نکردند. پورپراتو و ورین (۲۰۱۰) به صورت تجربی چسبندگی هزینه را برای نمونه‌ای از بانک‌های جنوب آمریکا و کانادا تأیید کردند. اندرسون و همکاران (۲۰۰۴) تأثیر وابستگی صنعت در درجه چسبندگی هزینه‌ها را به وسیله نشان دادن سطوح مختلف از هزینه‌های چسبندگی برای شرکت‌های فعال در حوزه خدماتی مورد بررسی قرار دادند و براساس نتایج این تحقیق، بخش خرده فروشی تقریباً هیچ هزینه چسبندگی نداشت و در مقابل بخش تفریحات و سرگرمی بالاترین درجه از چسبندگی هزینه را داشت. بنابراین، نه تنها درجه چسبندگی هزینه‌ها در صنایع متفاوت است. عوامل ایجاد رفتار چسبندگی هزینه نیز تأثیرات متفاوتی در رفتار هزینه را در صنایع خاص به دنبال دارند. اندرسون و همکاران (۲۰۰۴) نشان دادند کثرت دارایی و شدت کارکنان و چشم‌انداز

رشد فروش تأثیری بر میزان چسبندگی هزینه در بخش سرگرمی نداشتند، در حالیکه هر سه عامل تأثیر قابل توجهی بر رفتار چسبنده هزینه‌های خدمات در صنعت هتل و رستوران داشتند. علاوه بر این، همانطور که در بخش ویژگی‌های خاص صنعت نیز گفته شد، کالیجا و همکاران (۲۰۰۶) نشان دادند که ترکیب‌های مختلفی از ویژگی‌های خاص شرکت بر چسبندگی هزینه در صنایع و کشورهای مختلف تأثیر دارد.

کاربرد مفهوم چسبندگی هزینه در تحقیقات مالی مربوطه

مشاهده پاسخ رفتار نامتقارن هزینه، در واکنش به افزایش و کاهش سطح فعالیت اساساً تحت تأثیر مفاهیم مختلف حسابداری مدیریت و مالی قرار دارد. با این وجود، تعداد کمی از مطالعات انجام شده در مورد تحقیق‌های صورت گرفته در زمینه چسبندگی هزینه به حوزه‌های مشترک بین حسابداری مدیریت و مالی مربوط است. با توجه به وابستگی متقابل بین این دو رشته، وایس (۲۰۱۰) معتقد است که اگرچه رویکرد چند رشته‌ای در تحقیقات قبلی وجود نداشته است. ترکیب دیدگاه‌های حسابداری مدیریت و مالی می‌تواند مفید باشد. به طور مشابه بانکر و همکاران (۲۰۱۱) بعضی از تحقیقات صورت گرفته در مورد چسبندگی هزینه متمرکز بر توصیف جنبه‌های متفاوتی از رفتار چسبنده هزینه را ارائه کردند. با این وجود توجه بسیار کمی به پیامدهای مهم چسبندگی هزینه بر حوزه‌های دیگر شده است. به عنوان یک استثناء قابل توجه، بانکر و چن (۲۰۰۶) در قالب یک تجزیه و تحلیل بنیادی به این نتیجه رسیدند که مدل پیش‌بینی سود که شامل تنوع هزینه و چسبندگی هزینه است در مقایسه با مدل‌های قبلی که شامل درآمد عملیاتی و غیرعملیاتی (فیرفیلد و همکاران، ۱۹۹۶) و جریان نقدی و مفاهیم تعهدی (اسلوان، ۱۹۹۶) بودند، بهتر عمل می‌کند. در مطالعات بعدی بانکر و همکاران (۲۰۱۱) با ترکیب پروکسی‌های اضافی برای خوش‌بینی و بدبینی مدیریت این مدل را بیشتر توسعه دادند و بیان کردند که قدرت پیش‌بینی مدل بیشتر از مدل قبلی آنها است. در کاربردی دیگر از مفهوم چسبندگی هزینه، هامبورگ و ناسو (۲۰۰۸) تأثیر هزینه‌های چسبنده بر تقارن زمانی سود با تأکید بر ارتباط میان چسبندگی هزینه و محافظه‌کاری شرطی را مورد تجزیه و تحلیل قرار دادند. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد که چسبندگی هزینه، عدم تقارن زمانی سود را به وسیله تضعیف در به موقع بودن سود برای شرکت‌ها با اخبار مثبت افزایش داده و از سوی دیگر، به موقع بودن سود برای شرکت‌ها با اخبار بد را تشدید می‌کند. علاوه بر این، محافظه‌کاری مشروط به بازار در

تشخیص تمایز بین کارایی چسبندگی هزینه شرکت‌ها برای بازیافت فروش، مدت کوتاهی پس از افت تقاضا و ناکارآمدی هزینه‌های چسبنده شرکت برای کاهش دائمی در فروش‌ها و افت تقاضا کمک می‌کند.

ارتباط میان ساختار هزینه و عدم اطمینان تقاضا با شدت چسبندگی هزینه

این تحقیق استدلال می‌کند که وجود بخش زیادی از هزینه‌های ثابت در ساختار هزینه شرکت سبب افزایش هزینه‌های تعدیل می‌شود. این مساله به وسیله دو استدلال پشتیبانی می‌شود. دلیل اول استدلال می‌کند، منابع ثابت در کوتاه مدت به سختی تعدیل رو به پایین دارند. زیرا، این منابع به اندازه کافی پذیر نیستند و نمی‌تواند در مقادیر کنار گذاشته شود. بنابراین، برای جلوگیری از ضرر و زیال قابل توجه کنار گذاشتن، مدیریت ممکن است تمایلی به کاهش این منابع در موعد مقرر نداشته باشد. در نتیجه بخش بیشتر هزینه‌های ثابت سبب می‌شود انعطاف پذیری شرکت در ارتباط با مطابقت با تغییرات فروش کاهش یابد (مطابق با فرضیه تأخیر در تعدیل هزینه). دلیل دوم استدلال می‌کند، 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 بالای کنار گذاشتن این منابع بالاتر از هزینه‌های راه اندازی مجدد منابع در آینده است (مطابق با فرضیه تصمیم آگاهانه) (عبدلحمید و ابولز، ۲۰۱۴).

افزون بر این، عامل دیگر اثر گذار بر شدت چسبندگی هزینه عدم اطمینان مدیران از فروش آتی است. در این تحقیق، مفهوم جدیدی برای فرضیه عدم اطمینان تقاضا براساس تئوری چشم انداز ارائه شده است. در شرایط عدم اطمینان بالای تقاضا، در صورت اطمینان زیان در دوره جاری و همچنین نبود عدم اطمینان بالا از حاشیه سود در دوره‌های آتی، منابع تعهد شده در دوره کاهش فروش، کاهش می‌یابد در نتیجه، هزینه‌های تعدیل را کاهش می‌دهد. اما، اگر عدم قطعیت در مورد تقاضا در آینده و هزینه‌های کاهش و افزایش دوباره‌ی منابع، زیاد باشد. مدیر تصمیم خواهد گرفت صبر کند تا قبل از تخمین هزینه‌های تعدیل، اطلاعات بیشتری بدست آورد. بنابراین، مدیران ممکن است کاهش منابع مربوط به فعالیت‌های عملیاتی را به تأخیر بیندازند تا زمانی که آنها به دائمی بودن کاهش تقاضا (کاهش فروش) اطمینان بیشتری حاصل

کنند. در نتیجه، این موضوع منجر به افزایش شدت چسبندگی هزینه می‌شود (عبدلحمید و ابولز، ۲۰۱۴).

چسبندگی هزینه و راهبری شرکتی

براساس نظریه اقتصاد نهادگرا^{۱۷}، نظارت و ایجاد انگیزه از جمله راه‌های اصلی برای حل مشکلات نمایندگی است. هنگامی که انگیزش وجود دارد، حاکمیت شرکتی مناسب می‌تواند از تناسب اهداف مدیران و شرکت در راستای حداکثرسازی ثروت سهامداران پشتیبانی کند (یوان، ۲۰۰۵). در حالی که نقش نظارتی در یک حاکمیت شرکتی مطلوب، باید تا حدی چسبندگی هزینه را کاهش دهد. بدین صورت که یک سیستم راهبری مناسب از طریق ملزم نمودن مدیران به کاهش هزینه‌های عملیاتی می‌تواند سبب کاهش چسبندگی هزینه‌ها شود (وان و وانگ، ۲۰۱۱). نتایج بررسی‌های صورت گرفته توسط بانکر و همکاران (۲۰۱۱) تأیید کننده بررسی‌های صورت گرفته توسط چن و همکاران (۲۰۱۱) بوده است (صفرزاده، ۱۳۹۳).

در یک تحقیق صورت گرفته توسط کالیجا و همکاران (۲۰۰۶) چسبندگی هزینه بیشتری در شرکت‌های آلمانی و فرانسوی در مقایسه با شرکت‌های آمریکایی و انگلیسی مشاهده شد که دلیل آن را تفاوت در راهبری شرکتی در شرکت‌های آلمانی و فرانسوی نسبت دادند. لئو و یونگ‌یانگ (۲۰۱۵) به بررسی تأثیر حسابرسی مستقل به عنوان یکی از ارکان حاکمیت شرکتی و تأثیر آن بر میزان چسبندگی هزینه پرداختند نتایج نشان داد که حسابرسی مستقل با کیفیت بالا می‌تواند منجر به کاهش مشکلات نمایندگی و به موجب آن کاهش چسبندگی هزینه‌های ایجاد شده در راستای فرصت‌طلبی‌های مدیریت شود.

شویی و لی‌جان (۲۰۱۱) رابطه بین منافع شخصی مدیریت و چسبندگی هزینه در شرکت‌های چینی را بررسی کردند آنان نشان دادند رابطه مثبتی بین رفتار فرصت طلبانه مدیریت و میزان چسبندگی هزینه بود. ضمن اینکه بین متغیرهای حاکمیت شرکتی مانند جدایی رئیس هیئت مدیره از مدیر عامل، تعداد مدیران مستقل در هیئت مدیره و اندازه هیئت مدیره با چسبندگی هزینه‌های عملیاتی ارتباط مثبت و معنی‌داری وجود داشت. در بررسی عوامل تعیین کننده رفتار چسبندگی هزینه در شرکت‌های تابلندی، پیچت و کان (۲۰۱۲) نشان دادند که ارتباط مثبت و معنی‌داری بین هزینه‌های نمایندگی و میزان چسبندگی هزینه و ارتباط منفی بین هزینه‌های

سیاسی و راهبری شرکت با میزان چسبندگی هزینه وجود دارد (صفرزاده، ۱۳۹۳). در تحقیق دیگر خانی و همکاران (۱۳۹۳) نشان دادند که یک رابطه منفی بین توان حاکمیت شرکتی و میزان رفتار نامتقارن هزینه‌ها وجود دارد. از سوی دیگر، مسئله حکومت‌طلبی مدیران توضیحی اضافی از رفتار نامتقارن هزینه‌ها را بیان می‌کند که راهبری شرکتی از طریق مهار این انگیزه رفتار نامتقارن هزینه‌های عملیاتی را کاهش می‌دهد (شانگ و یانگ هونگ، ۲۰۱۵).

چسبندگی هزینه و مسئولیت اجتماعی شرکت

مسئولیت اجتماعی شرکت^۸ نشان دهنده میزان توجه شرکت به طور فعال در پاسخ به خواسته‌های ذینفعان از جمله سهامداران، کارکنان، تأمین‌کنندگان و جامعه بطور وسیعتر است (اورلیزکی، اشمیت ورنیس، ۲۰۰۳). محرک‌های گزارشگری مسئولیت‌های اجتماعی شرکت ریشه در دو منبع قدرت دارد. در واقع شرکت به واسطه فشارهای وارده از سوی نهادهای قانون گذار و سهامداران مسئول، مجبور به گزارشگری مسئولیت‌های اجتماعی است. از یک سو، دخالت دولت از طریق ضوابط قانونی و مجازات‌ها، و از سوی دیگر، توجه سهامداران و ذینفعان به آثار اجتماعی فعالیت شرکت‌ها، آنان را به پاسخگویی در زمینه عملکرد اجتماعی سوق می‌دهد (مهرانی و همکاران، ۱۳۹۴).

انتظار بر این است که شرکت‌ها برای نشان دادن رفتار مسئولیت اجتماعی اشتیاق داشته باشند و به دنبال سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در فعالیت‌های مرتبط با مسئولیت اجتماعی شرکت باشند، به عنوان مثال، سرمایه‌گذاری‌های در حال انجام در فعالیت‌های تحقیق و توسعه برای کاهش آلودگی و انتشار گاز دی‌اکسید کربن، سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های مرتبط با ترویج بهینه انرژی و تعمیر و نگهداری اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات با متوسط عملکرد زیست محیطی بالا برای صنعت خاص. تمام این اقدامات منعکس‌کننده تصمیمات تعمدی مدیران است و آنها را ملزم به تعدیل هزینه‌ها می‌کند. بنابراین، نمی‌توان به راحتی در هنگام شوک‌های درآمدی، هزینه‌های مربوطه را به سمت پایین حرکت داد.

در طرف مقابل، شرکت‌هایی که در زمینه بکارگیری مسئولیت اجتماعی شرکت نگرانی دارند ممکن است که هنگام کاهش فروش، هزینه‌ها را کاهش دهند به طور مثال کاهش نیروی کار که این اقدامات منجر به ویژگی ضدچسبندگی هزینه می‌شود که البته این امر در صنایع حساس

می‌تواند سودآوری بلندمدت شرکت را تحت تأثیر منفی قرار داده و از سوی دیگر، اختلافاتی در زمینه آلودگی محیط‌زیست مانند بحث آلودگی آب و نهایتاً بسته شدن کارخانه از سوی دولت را به دنبال داشته باشد (احسان و مصطفی، ۲۰۱۵).

با این وجود، در مطالعات اخیر (مولر و کراسان ۲۰۱۱، فومبرون و همکاران ۲۰۰۰ و استریک و همکاران ۲۰۰۶) مشاهده شده است که جنبه‌های مثبت و منفی فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکت می‌تواند به طور همزمان رخ دهد. براساس تحقیق صورت گرفته توسط احسان و مصطفی (۲۰۱۵) چسبندگی هزینه در چهار بخش مسئولیت اجتماعی شرکت (شامل محیط‌زیست، کارکنان، کالا و جامعه) به صورت جداگانه و در مجموع برای آن وجود دارد. از سوی دیگر، آنان در تجزیه و تحلیل مسئولیت اجتماعی شرکت در ارتباط با نقاط ضعف و قوت به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه برای نقاط قوت مسئولیت اجتماعی شرکت بیشتر است.

افزون بر این، تانگ و همکاران (۲۰۱۵) مشاهده کردند که درگیری شرکت‌ها در فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکت لزوماً به معنای اینکه رفتارهای غیرمسئولانه آنها کمتر است، نیست. بلکه بیشتر احتمال دارد برای جلب توجه ناظران باشد که این جنبه از نظر مفهومی متمایز و پیامدهای متفاوت برای شرکت دارد. با این وجود، جنبه‌های مثبت فعالیت‌های مسئولیت اجتماعی شرکت و هزینه‌های مرتبط با آن (به طور مثال هزینه فعالیت‌های تحقیق و توسعه برای توسعه تجهیزات محیط‌زیست، افزایش هزینه‌های آموزشی و...) باعث خاصیت چسبندگی هزینه می‌شود و جنبه‌های منفی به عنوان یک استراتژی مقرون به صرفه در هزینه باعث کاهش ارزش حقوق صاحبان سهام (کاتچن و مون، ۲۰۱۲) و خاصیت ضدچسبندگی هزینه می‌شود (به عنوان مثال شیوه کار استثماری برای کاهش هزینه‌ها).

چسبندگی هزینه‌ها و انگیزه‌های مدیریتی

بیشتر تحقیقات مرتبط با چسبندگی هزینه‌ها، منحصرأ به عواملی که بر روی سطح هزینه‌های تعدیل تأثیر گذارند مربوط است. به عنوان دومین عامل اصلی رفتار هزینه‌های چسبنده، اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) تصمیمات گرفته شده توسط مدیرانی که به جای توجه به اهداف سهامداران شرکت، به فکر منافع خویش و به حداکثر رساندن آنها هستند را به عنوان عامل اصلی مشخص

می‌کند. اخیراً چندین تحقیق به انگیزه‌های مدیریتی به عنوان عوامل مهمی در به وجود آمدن رفتار هزینه چسبنده نگریسته‌اند.

در یکی از این تحقیقات، چن و همکاران (۲۰۱۱) متوجه شدند که انگیزه‌های ساختن امپراطوری مدیریتی به احتمال زیاد با میزان چسبندگی هزینه مرتبط است. یافته‌های این تحقیق، این ایده را که مدیرانی که به فکر منافع خویش هستند، نقش مهمی را در ظهور چسبندگی هزینه‌ها ایفا می‌کنند، تأیید می‌کند. بانکر و همکاران (۲۰۱۱) مدل چن و همکاران را برای نمونه‌شان در مورد شرکت‌های جهانی، دوباره برآورد کردند. تأثیر جریان نقد آزاد بیشتر، به عنوان یک پروکسی برای مشوق‌های امپراطوری سازی قوی‌تر، عمدتاً دارای نتیجه‌ای با علامت جبری مورد انتظار بود، اما تنها برای ۱۸ کشور تحلیل شده از نظر آماری معنی‌دار بود. به همین دلیل، شواهد بین‌المللی برای پشتیبانی از نتایج به دست آمده توسط چن و همکاران (۲۰۱۱) به صورت یکسان نبود.

به منظور تحلیل تأثیر انگیزه‌های مدیریتی بر روی چسبندگی هزینه از منظر وسیع‌تر، کاما و وایس (۲۰۱۰) دو عامل احتمالی چسبندگی هزینه را از هم جدا سازی کرده و مشخص کرده‌اند، یعنی تعدیل آگاهانه فعلی منابع که توسط مدیرانی که به منافع خود توجه کرده و قصد رسیدن به هدف‌های سود کوتاه مدت را دارند و محدودیت‌هایی که توسط تکنولوژی قبلی به منظور به حداکثر رساندن ارزش شرکت ایجاد شده‌اند. براساس نتایج تجربی به دست آمده، چسبندگی هزینه ایجاد شده توسط محدودیت‌های تکنولوژیکی از پیش تعیین شده، در حضور انگیزه‌های مدیریتی برای به دست آوردن سود هدف، می‌تواند جبران شود.

برخلاف مطالعاتی که در بالا به آنها اشاره شد، بالاگریشان و همکاران (۲۰۱۱) شواهدی تجربی محدودتری از رفتار مدیریتی کوتاه مدت بر روی چسبندگی رفتار هزینه‌ها نسبت به مواردی که در مقالات قبلی اشاره شده بودند، به دست آوردند. ظاهراً هم عوامل تعیین کننده هزینه‌های تعدیل و هم انگیزه‌های مدیریتی، منجر به رفتار هزینه چسبنده می‌شوند. اما به نظر می‌رسد که اهمیت نسبی این دو عامل، موضوعی باشد که هنوز تحقیقی در مورد آن انجام نشده است.

انتقاد از مفهوم چسبندگی هزینه‌ها

اگرچه روش و یافته‌های اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) به طور گسترده‌ای در ادبیات تحقیقات حسابداری پذیرفته شده است با این وجود، چند نمونه از تحقیقات اخیر یافته‌های آنان را به چالش کشیدند. در این قسمت از تحقیق ضمن بررسی سه نمونه از مهمترین چالش‌های پیش روی یافته‌های اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) دفاعیات بانکر به عنوان یکی از همکاران اندرسون پیرامون این انتقادات تشریح شده است. در مورد اول، اندرسون و لائن (۲۰۰۹) در تفسیر واکنش نامتقارن هزینه^۹ به افزایش و کاهش فروش، آن را به عنوان شواهدی از مدیریت هزینه فعال در نظر گرفتند، تا پاسخ مکانیکی رفتار هزینه‌ها؛ دوم اینکه، چسبندگی هزینه قابل توجهی در هزینه‌های اختیاری دیگر غیر از هزینه‌های عمومی، اداری و فروش (به عنوان نمونه هزینه تبلیغات و معیارهای غیرمالی مانند تعداد کارکنان) پیدا نکردند و سوم اینکه افزایش فروش همراه با کاهش هزینه و کاهش فروش همراه با افزایش هزینه بود. که این مورد سازگار با تئوری ارائه شده توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) نمی‌باشد. در واقع آنها بعد از حذف این مشاهدات غیرمعمول از تجزیه و تحلیل هزینه‌ها، شواهد تجربی بسیار ضعیفی از چسبندگی هزینه را مشاهده کردند، که یافته‌های تجربی قبلی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بانکر و همکاران (۲۰۱۱) به انتقادات صورت گرفته پاسخ دادند آنان استدلال کردند که تئوری چسبندگی هزینه‌ها به این معنی نیست که تمام دسته بندی‌های هزینه در همه زمان‌ها چسبیده باشند، به خصوص که اگر آنها مربوط به هزینه‌های اندک یا تعدیل نشده مانند هزینه تبلیغات باشند. ضمن اینکه چسبندگی هزینه قابل توجهی بعد از اندازه‌گیری‌های غیرمالی مانند تعداد کارکنان در صورت افزایش فروش قبلی و سطح قابل توجهی از ضدچسبندگی در صورت کاهش فروش قبلی مشاهده کردند. بدین صورت، زمانی که خوش بینی و بدبینی مدیران را وارد مدل کردند، به این ایراد پاسخ دادند. در مورد ایراد دوم، بانکر و همکاران استدلال کردند که این مشاهدات لزوماً نمی‌تواند غیرمعمول باشند. آنها می‌توانند به عنوان مثال بیانگر هزینه‌های تعدیل برجسته‌ای باشند که در غالب تعدیلات تدریجی منابع می‌تواند معنی‌دار باشد. به طور خلاصه انتخاب‌های تورش‌دار صورت گرفته توسط اندرسون و لائن (۲۰۰۹) منجر به تخریب در برآورد مدل و به نوبه خود یک نتیجه‌گیری تجربی از عدم چسبندگی برای هزینه‌هایی که در واقع چسبیده هستند، می‌شود.

از سوی دیگر، تحقیق‌های صورت گرفته توسط بالاکریشان و همکاران (۲۰۰۴)، کاما و وایس (۲۰۱۰)، بالاکریشان و همکاران (۲۰۱۱)، مدل اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) را مورد انتقاد قرار دادند. چرا که این مدل تصمیم‌گیری در مورد ساختار هزینه‌های گذشته را که اساساً در اندازه‌گیری چسبندگی هزینه تأثیر دارد و می‌تواند به عنوان یک متغیر مهم در مدل به کار رود، را نادیده گرفته است. زمانی که این تغییرات در مدل جایگزین شده لحاظ شود، باعث تضعیف چسبندگی هزینه خواهد شد. در مورد این انتقاد بانکر و همکاران (۲۰۱۱) بیان کردند که مدل آنان برای دو دوره متوالی که شامل پروکسی خوش بینی مدیران است، این منظور را برآورده می‌کند. ضمن اینکه بانکر و همکاران (۲۰۱۱) استدلال کردند که بالاکریشان و همکاران به طور هوشمندانه‌ای با حذف جانبدارانه بخشی از مشاهدات باعث تورش شدید و رو به پایین ضرایب مدل برآورد شده‌اند.

دیگر انتقاد وارده توسط ارگیلس و گارسیابلاندون (۲۰۰۹) صورت گرفت. آنان استدلال می‌کنند که مدل لگاریتم ذکر شده توسط اندرسون و همکاران دارای رویکرد نامساعد برای تجزیه و تحلیل نمونه‌های مستقل از شرکت‌های بسیار همگن است. به عنوان نمونه در شرکت‌های کشاورزی اسپانیایی فقدان مدارک و شواهدی از چسبندگی هزینه مشاهده شد. با این وجود بانکر و همکاران به بسیاری از این اعتراضات به شیوه‌ای بسیار دقیق و قابل فهم پاسخ دادند که در نتیجه باعث اعتبار دادن به تئوری خود در زمینه رفتار چسبنده هزینه شده است (بومگارتن، ۲۰۱۲).

نتیجه‌گیری

در سال‌های اخیر این فرضیه مطرح شده است که میزان افزایش در هزینه‌ها هنگام افزایش در سطح فعالیت بیشتر از میزان کاهش در هزینه‌ها به ازای همان میزان کاهش در سطح فعالیت است، که اصطلاحاً به آن چسبندگی هزینه گفته می‌شود. با گذشت بیش از یک دهه از مطرح شدن پدیده چسبندگی هزینه توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، به نظر می‌رسد این مبحث از جنبه‌های مختلف و زوایای پنهان می‌تواند مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد. بنابراین، در این راستا در تحقیق حاضر ضمن بررسی تئوری‌های مرتبط با چسبندگی هزینه، ویژگی‌های آن (شامل ویژگی‌های عمومی و اختصاصی) با استفاده از تحقیقات پیشین و به صورت کتابخانه‌ای مورد بررسی قرار گرفت. در این تحقیق در بیان مفهوم چسبندگی هزینه‌ها عنوان شد که چسبندگی

هزینه بیانگر عدم تقارن اقتصادی در واکنش به افزایش و کاهش فروش است. در ادامه به بررسی فرضیه‌های مرتبط با دلایل رفتار چسبنده هزینه پرداخته شد. براساس اولین فرضیه، چسبندگی هزینه‌ها نتیجه تصمیم آگاهانه مدیران است و براساس فرضیه دوم، چسبندگی هزینه‌ها ممکن است به این دلیل باشد که هزینه‌ها هم زمان و به سرعت کاهش در فروش، کاهش نمی‌یابد.

در ادامه ضمن تشریح انواع چسبندگی هزینه‌ها، ادبیات چسبندگی هزینه‌ها برحسب ویژگی‌های اختصاصی شامل: چسبندگی اجزاء مختلف هزینه، تأثیر بزرگی تغییرات در سطح فعالیت، افق زمانی چسبندگی هزینه‌ها و همچنین ویژگی‌های عمومی آن شامل: ویژگی‌های خاص کشور، ویژگی‌های خاص شرکت و ویژگی‌های خاص صنعت براساس ادبیات تحقیق مورد بررسی قرار گرفت. در ادامه تحقیق ارتباط بین چسبندگی هزینه با ساختار هزینه، عدم اطمینان تقاضا، انگیزه‌های مدیریت، راهبری شرکتی و مسئولیت اجتماعی شرکت را مورد بررسی قرار داد. در قسمت پایانی تحقیق نیز بعضی از انتقادات وارده به پدیده چسبندگی هزینه‌ها ارائه شد. به نظر می‌رسد تا به امروز پژوهشگران برای پرداختن به موضوع رفتار چسبنده هزینه‌ها تلاش کرده‌اند که عمدتاً براساس یافته‌های تجربی است. از آنجا که هیچ سابقه تئوریک برای شناسایی علل ناشی از چسبندگی هزینه‌ها وجود ندارد. بنابراین، این یافته‌های تجربی توسط فرضیات قوی پشتیبانی نمی‌شود. از سوی دیگر، محدودیت‌هایی چند پیرامون تحقیق‌های صورت گرفته در این زمینه وجود دارد از جمله اینکه در بسیاری از تحقیقات صورت گرفته از اطلاعات مالی شامل هزینه‌های فروش، عمومی و اداری و بهای تمام شده کالای فروش رفته استفاده شده است. و مطالعات بسیار اندکی با استفاده از سایر اطلاعات از جمله اطلاعات غیرمالی صورت پذیرفته است. ضمن اینکه بیشتر تحقیقات صورت گرفته در حوزه کشور آمریکا بوده و به نظر می‌رسد نیاز به بررسی‌های بیشتری در بازارهای نوظهور باشد. نهایتاً اینکه تحقیق‌های آینده باید به شکاف بین مفروضات نظری و یافته‌های تجربی پرداخته و پیامدهای معنی‌داری از چسبندگی هزینه در فرآیند تصمیم‌گیری فراهم کند.

پیشنهادات

با توجه به نتایج تحقیق، مدیران شرکت‌ها می‌توانند تأثیرات چسبندگی هزینه را شناسایی و کنترل کنند. آنان می‌توانند از طریق انعقاد قراردادهای مناسب برای اجاره‌ی دارایی‌های عملیاتی و استخدام کارکنان (به عنوان مثال انعقاد قراردادهای کوتاه‌مدت) میزان تعدیلات لازم برای

کاهش سطح دارایی‌های عملیاتی خود در دوره‌های کاهش تقاضا و سطح فروش، را کمتر کنند و شدت چسبندگی هزینه‌ها را کاهش دهند. همچنین، مدیران با در نظر گرفتن چسبندگی هزینه در بودجه‌بندی، می‌توانند در سال‌هایی که انتظار کاهش فروش وجود دارد، برآوردهای منطقی‌تری ارائه کنند (برآوردهای مرتبط با سود پیش‌بینی شده). افزون بر این، به نهادهای نظارتی شرکت‌ها پیشنهاد می‌شود در زمان کاهش فروش انگیزه‌های نمایندگی مدیریت را مد نظر قرار داده و در برنامه‌ریزی‌های نظارتی شرکت انگیزه‌های ایجاد امپراطوری مدیریتی را مورد توجه قرار دهند. این نهادها می‌توانند با محدود کردن انگیزه‌های نمایندگی (انگیزه رسیدن به سود هدف) سبب کاهش شدت چسبندگی هزینه ناکارآمد شوند. از سوی دیگر، به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود که در تحلیل‌های مالی برای شرکت‌هایی که انتظار می‌رود در آینده با کاهش فروش مواجه شوند موضوع چسبندگی هزینه و انگیزه‌های متفاوت نمایندگی برای رسیدن به سود هدف را برای تجزیه و تحلیل سودهای آتی مدنظر قرار دهند. و معیارهای کنترلی لازم برای محدود کردن انگیزه‌های نمایندگی را در شرکت تقویت کنند.

پی‌نوشت‌ها

- | | |
|--------------------------------------|--|
| ۱ cost sticky | ۲ economic asymmetry |
| ۳ The Deliberate Decision Hypothesis | ۴ Cost Adjustment Delay Hypothesis |
| ۵ shell game | ۶ Organisation for Economic Co-operation and Development |
| ۷ Institutional Economics | ۸ Corporate Social Responsibility |
| ۹ Asymmetric Cost | |

منابع

- خانی عبدالله؛ غفاری، محمدجواد و شاه‌محمدی، محمدعلی. (۱۳۹۳). بررسی تأثیر حاکمیت شرکتی بر عدم تقارن هزینه‌ها، *دانش حسابداری مالی*، دوره ۱، شماره ۳، صص ۱۲۵-۱۴۵.
- صفرزاده حسین؛ (۱۳۹۳). نقش رهبری شرکتی در توضیح چسبندگی هزینه‌ها، *فصلنامه حسابداری مالی*، سال ششم، شماره ۳۳، صص ۱-۲۱.
- کردستانی غلامرضا؛ مرتضوی، سیدمرتضی. (۱۳۹۱). شناسایی عوامل تعیین‌کننده چسبندگی هزینه‌های شرکت‌ها، *تحقیق‌های حسابداری مالی*، سال چهارم، شماره سوم، شماره پیاپی (۱۳)، صص ۳۲-۱۳.

- مهرانی، ساسان؛ کرمی، غلامرضا؛ سیدحسینی سیدمصطفی و جهرمی مهتاب. (۱۳۹۴). *تئوری حسابداری*، جلد دوم، انتشارات نگاه دانش، چاپ اول.
- نمازی، محمد؛ غفاری، محمد جواد و فریدونی، مرضیه. (۱۳۹۱). تحلیل بنیادی رفتار چسبنده‌ی هزینه‌ها و بهای تمام شده بر دامنه‌ی تغییرات در بورس اوراق بهادار تهران. *پیشرفت‌های حسابداری*، دوره چهارم، شماره دوم، پاییز و زمستان ۱۳۹۱، صص ۱۵۱-۱۷۷.
- نیک کار جواد، حاجی زاده سعید. (۱۳۹۳). *تئوری چسبندگی هزینه‌ها و تأثیرات آن بر مفاهیم حسابداری*، دانش و تحقیق حسابداری، سال دهم، شماره ۳۹.
- . Anderson, M. C. , R. D. Banker, L. Chen, and S. N. Janakiraman. (2004). Sticky Costs at Service Firms. Working paper, University of Texas at Dallas.
- Abdulhamied, A, A & Abulezz, M, E. (2014). An empirical investigation of the effect of cost structure and demand uncertainty on SA&G cost stickiness, <http://ssrn.com>.
- Ahsan H. , Mostafa, M. H. (2015) , Corporate Social Responsibility and Cost Stickiness , Massey University - School of Accountancy and Curtin University, available at: <http://ssrn.com/abstract=2638593>
- Anderson, M. C. , R. D. Banker, and S. N. Janakiraman. (2003). Are Selling, General, and Administrative Costs “Sticky”? *Journal of Accounting Research* 41 (1): 47-63.
- Anderson, M. C. , R. D. Banker, L. Chen, and S. N. Janakiraman. (2004). Sticky Costs at Service Firms. Working paper, University of Texas at Dallas.
- Anderson, S. W. , and W. N. Lanen. (2009). Understanding Cost Management: What Can We Learn from the Empirical Evidence on “Sticky Costs?”. Working paper, Rice University and University of Michigan.
- Anderson, S. W. , C. X. Chen, and S. M. Young. (2005). Sticky Costs as Competitive Response: Evidence on Strategic Cost Management at Southwest Airlines. Working paper, Rice University and University of Southern California
- Anderson, S. W. , C. X. Chen, and S. M. Young. (2005). Sticky Costs as Competitive Response: Evidence on Strategic Cost Management at Southwest Airlines. Working paper, Rice University and University of Southern California.
- Argilés, J. M. , and J. García-Blandón. (2009). Cost Stickiness Revisited: Empirical Application for Farms. *Spanish Journal of Finance and Accounting* 38 (144): 579-605.
- Balakrishnan, R. , and T. S. Gruca. (2008). Cost Stickiness and Core Competency: A Note. *Contemporary Accounting Research* 25 (4): 993-1006.
- Balakrishnan, R. , E. Labro, and N. S. Soderstrom. (2011). Cost Structure and Sticky Costs. Working paper, The University of Iowa, University of North Carolina, and University of Colorado.
- Balakrishnan, R. , M. J. Petersen, and N. S. Soderstrom. (2004). Does Capacity Utilization Affect the “Stickiness” of Cost? *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 19 (3): 283-299.

- Banker, R. D. , and L. Chen. (2006a). Labor Market Characteristics and Cross-Country Differences in Cost Stickiness. Working paper, Temple University and Georgia State University.
- Banker, R. D. , D. Byzalov, and J. M. Plehn-Dujowich. (2011c). Sticky Cost Behavior: Theory and Evidence. Working paper, Temple University.
- Banker, R. D. , D. Byzalov, and L. T. Chen. (2011a). Impact of Labor Laws on Cost Behavior. Working paper, Temple University and Peking University.
- Banker, R. D. , M. Ciftci, and R. Mashruwala. (2011d). Managerial Optimism and Cost Behavior, Temple University, SUNY at Binghamton, and University of Illinois a Chicago.
- Calleja, K. , M. Steliaros, and D. C. Thomas. (2006). A Note on Cost Stickiness: Some International Comparisons. *Management Accounting Research* 17 (2): 127–140.
- Chen, C. X. , H. Lu, and T. Sougiannis. (2011). The Agency Problem, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs. *Contemporary Accounting Research* (forthcoming).
- Daniel Baumgarten. (2012). The Cost Stickiness Phenomenon. Springer Science & Business Media.
- De Medeiros, O. R. , and P. de Souza Costa. (2004). Cost Stickiness in Brazilian Firms. Working paper, Universidade de Brasilia.
- Dieckman, E. , and T. White. (2005). Seizing Control of SG&A. *Financial Executive* 21 (2): 20–23.
- Dierynck, B. , and A. Renders. (2009). Earnings Management Incentives and the Asymmetric Behavior of Labor Costs. Working paper, Katholieke Universiteit Leuven.
- Fairfield, P. M. , R. J. Sweeney, and T. L. Yohn. (1996). Accounting Classification and the Predictive Content of Earnings. *The Accounting Review* 71 (3): 337–355.
- Fombrun, C. J. , Gardberg, N. A. , & Barnett, M. L. (2000). Opportunity platforms and safety nets: Corporate citizenship and reputational risk. *Business and Society Review* 105 (1) , 85-106.
- Godfrey, P. C. , Merrill, C. B. , & Hansen, J. M. (2009). The relationship between corporate social responsibility and shareholder value: An empirical test of the risk management hypothesis. *Strategic Management Journal* 30 (4) , 425-445.
- Hay, D. , C. de Villiers, and Z. J. Zhang. (2011). Audit Fee Stickiness. Working paper, The University of Auckland Business School.
- He, D. S. , T. Shimizu, and J. Teruya. (2010). Sticky Selling, General, and Administrative Cost Behavior and its Changes in Japan. *Global Journal of Business Research* 4 (4): 1–10.
- Homburg, C. , and J. Nasev. (2008). How Timely are Earnings when Costs are Sticky? Implications for the Link between Conditional Conservatism and Cost Stickiness. Working paper, University of Cologne.
- Kajiwara, T. , and K. Yasukata. (2011). Are “Sticky Costs” the Result of Deliberate Decision of Managers? Working paper, Kinki University and Kobe University.
- Kama, I. , and D. Weiss. (2010). Do Managers’ Deliberate Decisions Induce Sticky Costs? Working paper, Tel Aviv University.

- Kotchen, M. , & Moon, J. J. (2012). Corporate social responsibility for irresponsibility. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 12 (1).
- Lou Hong. , zeng yongliang. , (2015). External Audit, Ownership Nature and Stickness ,*Journal Of Nanjing Audit University*.
- Muller, A. , & Kräussl, R. (2011). Doing good 0deeds in times of need: a strategic perspective on corporate disaster donations. *Strategic Management Journal*, 32 (9) , 911-929.
- Orlitzky, M. , Schmidt, F. L. , & Rynes, S. L. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization studies* 24 (3) , 403-441.
- Porporato, M. , and E. Werbin. (2010). Active Cost Management in Banks: Evidence of Sticky Costs in Argentina, Brazil and Canada. Working paper, SAS-York University and National University of Cordoba.
- Shuang Xue. , Yun Hong. , (2015) , Earnings management, corporate governance and expense stickiness. *China Journal of Accounting Research*.
- Sloan, R. G. (1996). Do Stock Prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows About Future Earnings? *The Accounting Review* 71 (3): 289-315.
- Stickney, C. P. , and P. R. Brown. (1999). *Financial Reporting and Financial Statement Analysis: A Strategic Perspective*. 4th edition. Orlando: Dryden.
- Strike, V. M. , Gao, J. , & Bansal, P. (2006). Being good while being bad: Social responsibility and the international diversification of US firms. *Journal of International Business Studies*, 37 (6) , 850-862.
- Subramaniam C. , and M. L. Weidenmier. (2003). Additional Evidence on the Behavior of Costs. Working paper, *Texas Christian University*.
- Subramaniam C. , and M. L. Weidenmier. (2003). Additional Evidence on the StickyBehavior of Costs. Working paper, *Texas Christian University*.
- Tang, Y. , Qian, C. , Chen, G. , & Shen, R. (2015). How CEO hubris affects corporate social (ir) responsibility. *Strategic Management Journal*, 36, 1338-1357.
- Wan, S. , Wang, H. , (2011). Managerial self-interest, board governance and cost stickiness. *Econ. Manage.* 05, 26-32 (in Chinese).
- Weiss, D. (2010). Cost Behavior and Analysts' Earnings Forecasts. *The Accounting Review* 85 (4): 1441-1471.
- Wiersma, E. (2010). The Impact of the Reward Structure on Stickiness. Working paper, VU University Amsterdam.
- Yuan, Q. , (2005). *New Institutional Economics*. China Development Press, Beijing (in Chinese).