



Investigating the Role of Managers 'Capacity and the Conflict of Interests in the Usefulness of Cost stickiness: Evidence of Consciously Decisions in the Cost Stickiness Phenomenon

Research Paper

Shokrollah Khajavai¹, Ali Ghayouri Moghaddam²

Received: 2019/16/10

Accepted: 2020/01/04

Abstract

The purpose of this research is to answer the question whether the managers' sufficient abilities and competencies can exploit the cost-sticking positively according to the level of conflict of interest. In this regard, this research presents a model for evaluating the manager's ability and competence in cost stickiness phenomenon and empirically test it in 198 companies accepted in Tehran Stock Exchange. In this study, panel data regression and data envelopment analysis were used to estimate the manager's ability and using panel data regression to investigate the stickiness administrative and sales costs in the sample. The results showed that 3.2% of the administrative and sales were sticky and also showed that if there was a mighty manager with a low interest conflict, cost stickiness would improve the performance of the business unit in the next year. In other words, the greater the ability and competencies of the manager and the less benefit of the conflict in the year of cost stickiness occurrence, the greater the cost stickiness impact on the unit's business performance positively, which is a solid reason for the managers to make consciously decisions.

Keywords: Cost Stickiness, Manager's Ability, Interest Conflict and Consciously Decisions.

JEL Classification: D21, D22, L25, C33

1. Professor of Accounting, Shiraz University, Shiraz, Iran, (Corresponding Author) shkhajavi@rose.shirazu.ac.ir

2. Assistant Professor of Accounting, Persian Gulf University, Bushehr, Iran, Ali.ghauory@gmail.com



بررسی نقش توانایی مدیران و تضاد منافع در مفید بودن چسبندگی هزینه‌ها: شواهدی از تصمیمات آگاهانه مدیران در پدیده چسبندگی هزینه

مقاله پژوهشی

شکراله خواجهوی^۱، علی غیوری مقدم^۲

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۱/۱۳

تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۰۷/۲۴

چکیده

پژوهش حاضر با استفاده از رگرسیون داده‌های ترکیبی و تحلیل پوشش داده‌ها به بررسی اثر توانایی و شایستگی مدیر بر پدیده چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش در نمونه‌ای آماری شامل ۱۹۸ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۷ پرداخته است. به منظور برازش مدل از رگرسیون داده‌های ترکیبی در محیط نرم‌افزار Eviews7 و تحلیل پوششی داده‌ها در محیط نرم‌افزار DEA Frontier استفاده شد. نتایج از وجود ۳/۲ درصدی چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش حکایت داشت. همچنین، نشان داد در صورت وجود مدیر توانا با تضاد منافع کم، چسبندگی هزینه موجب بهبود عملکرد واحد تجاری در سال آینده می‌شود. به عبارتی، هر چه توانایی و شایستگی مدیر در سال وقوع چسبندگی هزینه بالاتر و تضاد منافع کمتر باشد تأثیر چسبندگی هزینه بر کارایی واحد تجاری به صورت مثبت، بیشتر خواهد بود که این دلیلی محکم برای وجود تصمیم‌های آگاهانه مدیران در خصوص چسبندگی هزینه ارائه می‌کند.

واژگان کلیدی: چسبندگی هزینه، توانایی مدیران، تضاد منافع و تصمیم‌های آگاهانه.
طبقه‌بندی موضوعی: D21، D22، L25، C33.

۱. استاد گروه حسابداری، دانشگاه شیراز، ایران.

shkhajavi@rose.shirazu.ac.ir

۲. استادیار گروه حسابداری، دانشگاه خلیج فارس، بوشهر، ایران. (نویسنده مسئول).

Ali.ghaury@gmail.com

مقدمه

رابطه هزینه‌ها و حجم فعالیت در متون حسابداری مدیریت مانند هورن گرن و همکاران^۱ (۲۰۱۲) به صورت متقارن و خطی تصور شده است. به این معنا که با افزایش و کاهش سطح فعالیت، میزان هزینه‌ها به صورت متقارن افزایش و کاهش می‌یابد. مگر در موارد استثناء مانند تأثیرپذیری از عواملی نظیر یادگیری کارکنان، تخفیفات و ... که این رابطه غیرخطی فرض می‌شود. اما، اندرسون و همکاران^۲ (۲۰۰۳) عامل جدید دیگری به نام "چسبندگی هزینه"^۳ معرفی کردند که سبب رابطه نامتقارن و غیرخطی سطح فعالیت و هزینه‌ها می‌شود. با این توضیح که چسبندگی هزینه هنگامی رخ می‌دهد که پاسخ هزینه به کاهش سطح فعالیت از پاسخ آن به افزایش سطح فعالیت کمتر است. لذا، در چنین شرایطی، رفتار رویکرد سنتی مبنی بر وجود رابطه خطی و متقارن به چالش کشیده می‌شود. به اعتقاد ایشان، در الگوی جدید رفتار هزینه‌ها، نقش فعال مدیران در تعدیل منابع تعهد شده هنگام تغییر تقاضای سطح فعالیت آن منابع به رسمیت شناخته شده است. بعد از اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، چسبندگی هزینه‌ها در پژوهش‌های متعددی از جمله ویدنمایر و سابرامانیام^۴ (۲۰۰۳)، ویس^۵ (۲۰۱۰)، چن و همکاران^۶ (۲۰۰۸)، دیریانک و همکاران^۷ (۲۰۱۲)، کاما و ویس^۸ (۲۰۱۳)، پامپلونا و همکاران^۹ (۲۰۱۶)، قائمی و نعمت‌الهی (۱۳۸۵)، ایران‌زاده و محمدزاده مقدم (۱۳۸۹) و بلو و همکاران (۱۳۹۱) مورد بررسی و تأیید قرار گرفته است.

از سویی، هم زمان با طرح نظریه جدید رفتار هزینه‌ها، پژوهشگران مختلفی به شناسایی عوامل مؤثر بر آن پرداخته‌اند. در این بین، تصمیم‌ها و انتظارات مدیران به‌عنوان یکی از عوامل اصلی تعیین‌کننده رفتار هزینه‌ها معرفی شده است. به‌طور مشخص، اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) و ویدنمایر و سابرامانیام (۲۰۰۳) استدلال کرده‌اند اگر مدیر انتظار دائمی بودن کاهش حجم فروش را داشته باشد، به کاهش منابع بلااستفاده اقدام می‌کند. آنها از شاخص‌هایی چون رشد اقتصادی و تکرار کاهش فروش در سال بعد به‌عنوان پیام‌هایی که دائمی بودن شرایط رکود را به مدیران مخابره می‌کنند، یاد کرده‌اند. تأخیر در تعدیل هزینه‌ها دیگر دلیل اقامه شده برای رفتار چسبنده هزینه‌ها است. به‌نظر اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) ممکن است بین تصمیم مدیران برای تعدیل منابع تا عملی نمودن آن، مدت زمانی به طول بیانجامد که باعث رفع چسبندگی هزینه در میان مدت شود. به‌علاوه، اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) از تضاد منافع مدیر و مالک به‌عنوان عامل ایجاد رفتار چسبنده هزینه‌ها نام برده‌اند. چن و همکاران (۲۰۰۸ و ۲۰۱۲) نیز از انگیزه بیشتر مدیران جهت

1. Horngren et al

2. Anderson et al

3. Cost Stickiness

4. Weidenmier & Subramaniam

5. Weiss

6. Chen et al

7. Dierynck et al

8. Kama & Weiss

9. Pamplona et al

ساختن امپراطوری^۱ به عنوان عامل موثر بر چسبندگی هزینه‌ها یاد نموده که تأییدی بر نقش تضاد نمایندگی در چسبندگی هزینه‌ها است. بانکر و چن^۲ (۲۰۰۶)، چن و همکاران (۲۰۱۲)، یاسوکاتا^۳ (۲۰۱۱) و کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) نیز نقش تصمیم‌ها و انتظارات مدیران را در وقوع چسبندگی هزینه مؤثر دانسته‌اند. به نحوی که مدیران توانا تر پیش‌بینی‌ها و انتخاب‌های بهتری دارند و تصمیم‌های مناسب‌تری اتخاذ می‌نمایند. کاما و ویس (۲۰۱۱) شواهدی ارائه نموده‌اند که انتخاب فناوری در سال‌های پیشین می‌تواند توانایی واحد تجاری در ارائه پاسخ مناسب هنگام تغییر سطح فعالیت را محدود کند. آنها دریافتند هنگامی که مدیران با عدم اطمینان بیشتری در مورد تقاضا مواجه‌اند، فناوری منعطف‌تری را انتخاب می‌کنند تا هنگام تغییر سطح فعالیت بهترین پاسخ ممکن را ارائه نمایند. این نتیجه نیز در واقع تأیید نقش مؤثر توانایی‌ها و قابلیت‌های مدیران و تصمیم‌های آگاهانه آنها در چسبندگی هزینه‌ها است.

با عنایت به مطالب پیش‌گفته، انتظار می‌رود شرکت‌هایی که از مدیران توانا بهره می‌برند تصمیم‌های هوشمندانه و آگاهانه اخذ نمایند و با کمترین خطا به مقایسه هزینه‌های تعدیل و هزینه‌های حفظ منابع بلااستفاده پردازند. البته، از تضاد منافع بین مدیر و مالک نباید غافل شد. چرا که حتی اگر مدیر از توانایی‌های مناسبی نیز برخوردار باشد، چنانچه منافع او با مالکان هم‌راستا نباشد، از این توانایی در جهت کسب منافع شخصی استفاده خواهد کرد. بنابراین، با توجه به این که بررسی این موضوع در مطالعات داخلی مغفول مانده است، پژوهش حاضر با هدف پوشش این شکاف تحقیقاتی به بررسی نقش توانایی مدیران در پدیده چسبندگی هزینه با توجه به سطح تضاد منافع در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۷ پرداخته است. به عبارتی، در این پژوهش بررسی می‌شود که با توجه به سطح تضاد منافع، آیا چسبندگی هزینه در سایه مدیران توانا می‌تواند بر کارایی واحد تجاری در سال‌های آینده نقش مؤثر و مثبتی ایفا کند یا خیر؟ و آیا توانایی و شایستگی مدیر باعث می‌شود در هنگام کاهش سطح فعالیت، بهترین و مناسب‌ترین تصمیم ممکن را اتخاذ نماید و چسبندگی منابع تعهد شده نیز قسمتی از برنامه‌های پیش‌بینی شده وی بوده است؟

مبانی نظری

چسبندگی هزینه می‌تواند بد یا خوب باشد. اگر چسبندگی ناشی از تصمیم‌های نامناسب تعهد منابع مدیر در گذشته باشد (به این معنی که مدیر روند آینده را به‌درستی پیش‌بینی نکرده و اقدام به افزایش منابع نموده) یا ناشی از عدم تعدیل منابع در حال حاضر (یعنی اگر مدیر روند آیند را به روشنی در نظر می‌گرفت لازم می‌شد حتماً تعدیل منابع را انجام دهد) این چسبندگی بر بازدهی و سودآوری شرکت تأثیر منفی خواهد گذاشت و در نتیجه بد خواهد بود. اما اگر از تصمیم‌های آگاهانه و حساب شده مدیر ناشی شود، به احتمال خیلی زیاد مساعد خواهد بود. در هر صورت مدیر گاهی باید دست به تعدیل منابع مازاد

¹. Empire-Building

². Banker & Chen

³. Yasukata

بزند و گاهی از این تعدیل صرف‌نظر نماید. این که کدام تصمیم مناسب‌تر است، به مقایسه درست و دقیق هزینه‌های تعدیل و حفظ منابع مازاد بستگی دارد. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) عوامل اثرگذار بر چسبندگی هزینه را در سه دسته معرفی می‌کنند: نخست، انتظارات مدیران از روند رشد درآمد شرکت در آینده، دوم، تصمیم‌های قبلی مدیران که منجر به تعهد منابع شده و اکنون در هنگام کاهش فروش نمی‌توان این منابع تعهد شده را به همان سرعت کاهش فروش کاهش داد (البته اگر انجام چنین کاری لازم باشد، یعنی در صورتی که هزینه‌های نگهداری منابع بیشتر از هزینه‌های تعدیل باشد، لازم است این کار انجام شود) و سوم بحث مربوط به نظریه نمایندگی و تضاد منافع موجود بین مدیر و مالک می‌باشد.

انتظارات مدیر از روند آینده می‌تواند در میزان چسبندگی کنونی هزینه سهم بسزایی داشته باشد. در صورتی که مدیر انتظار بر افزایش درآمد در آینده داشته باشد و تصور کند که در آینده روند و جهت بازار به سمت رونق خواهد بود، منابع مازادی که در حال حاضر به دلیل تعهد آنها در سال‌های گذشته و همچنین، کاهش فروش جاری به وجود آمده را تعدیل نکرده و حفظ می‌کند. چرا که در این شرایط، هزینه‌های تعدیل از هزینه‌های حفظ منابع مازاد بیشتر است و اگر مدیر دست به تعدیل بزند در آینده که کاهش فروش از طریق افزایش مجدد آن جبران شود باید دوباره منابع مورد نیاز جهت پاسخ‌گویی به افزایش حجم فروش را فراهم کند (که این خود نیاز به تحمل هزینه دارد) و یا مشتریان خود را از دست بدهد که در هر دو صورت منافع واحد تجاری به خطر می‌افتد. در مقابل در صورتی که روند آینده بازار بیانگر رکود باشد و مدیر به جای تعدیل منابع، آنها را حفظ نماید باز هم تصمیم نادرستی اتخاذ نموده که نتیجه آن در کاهش منافع واحد تجاری تبلور می‌یابد. در هر صورت زمانی یک مدیر می‌تواند بهترین تصمیم را اتخاذ نماید که پیش-بینی‌های نسبتاً دقیق و درستی از آینده انجام دهد و در صورتی این امر محقق خواهد شد که مدیر به اطلاعات، تجربیات، تخصص و دانش مناسبی دسترسی داشته باشد. در حقیقت می‌توان گفت در صورتی مدیر می‌تواند پیش‌بینی‌های نسبتاً درستی از آینده انجام دهد که از شایستگی‌ها و قابلیت‌های نسبتاً خوبی برخوردار باشد. لذا، چنین مدیری اگر انگیزه‌های لازم را داشته باشد. یا به عبارتی تضاد منافع وی و مالکان کم باشد، بهترین و مناسب‌ترین تصمیم را اتخاذ خواهد کرد.

همچنین اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) اظهار داشتند که چسبندگی هزینه به تصمیم‌های تعهد منابع گذشته مدیر نیز بستگی دارد. یعنی اگر مدیر قبلاً دست به تعهد منابع زده باشد، تعدیل این منابع مازاد در هنگام کاهش فروش کار سخت و گرانی خواهد بود. برای مثال اگر مدیر نیروی کار مورد نیاز خود را استخدام و آموزش دهد، اخراج این نیرو در زمان کاهش سطح فعالیت برای واحد تجاری هزینه بر خواهد بود. چرا که در صورت افزایش فروش باید این هزینه‌های استخدام و آموزش دوباره پرداخت شود. همچنین، اخراج شامل هزینه‌های دیگری نظیر کاهش بهره‌وری کارکنان باقی‌مانده (به دلیل از دست دادن روحیه) نیز می‌شود. بنابراین، اگر مدیر توانایی‌های لازم و انگیزه‌های کافی را داشته باشد (تضاد منافع کم باشد) تصمیم‌های مربوط به تعهد منابع گذشته را نیز به‌صورتی مناسب و حساب شده انجام می‌دهد. به این معنی که اگر در حال حاضر این منابع تعهد شده ناشی از تصمیم‌های گذشته مدیر، مازاد تلقی می‌شوند، به احتمال زیاد در

آینده مورد نیاز شرکت قرار خواهند گرفت. چرا که مدیر با دانش و اطلاعات مناسب این تصمیم‌ها را اتخاذ نموده است.

به طور کلی می‌توان در صورت وجود همگرایی منافع بین مدیر و مالک، عوامل مؤثر در چسبندگی هزینه را در توانایی مدیر خلاصه نمود. به این معنی که اگر مدیر از توانایی‌های لازم و انگیزه کافی برخوردار باشد بهترین تصمیم‌های ممکن را اتخاذ خواهد کرد. در این راستا، گانتر و همکاران^۱ (۲۰۱۴) بیان می‌دارند چسبندگی هزینه پدیده‌ای نیست که مدیران نتوانند مانع آن از بشوند و آن نتیجه‌ای از تصمیم‌های مدیران در باب تعدیلات منابع واحد تجاری است.

توانایی مدیریت یکی از ابعاد سرمایه انسانی شرکت‌هاست که به عنوان دارایی نامشهود طبقه‌بندی می‌شود. دمرجیان و همکاران^۲ (۲۰۱۲) توانایی مدیریت را به عنوان کارایی مدیران نسبت به رقبا در تبدیل منابع شرکت به درآمد تعریف می‌کنند. این منابع تولید درآمد در شرکت‌ها شامل بهای موجودی‌ها، هزینه‌های اداری و توزیع و فروش، دارایی‌های ثابت، اجاره‌های عملیاتی، هزینه‌های تحقیق و توسعه گذشته و دارایی‌های نامشهود شرکت می‌شود. توانایی مدیریتی بالاتر می‌تواند منجر به مدیریت کارتر عملیات روزانه شرکت شود، خصوصاً در دوره‌های بحرانی عملیات که تصمیم‌گیری‌های مدیریتی می‌تواند تأثیر بسزایی بر عملکرد شرکت داشته باشد (آندرو و همکاران^۳، ۲۰۱۳).

اعتقاد بر این است که مدیران توان‌تر درک مناسب‌تری از فناوری و روند صنعت دارند و با اتکالی بیشتری می‌توانند تقاضای محصولات را پیش‌بینی کنند. همچنین، سرمایه‌گذاری مناسب‌تر در پروژه‌های با ارزش‌تر و مدیریت کارای کارمندان از ویژگی مدیران توانمند است. در کوتاه‌مدت انتظار می‌رود، مدیران توان‌تر بتوانند درآمد بیشتری با استفاده از سطح معینی از منابع کسب کنند یا با استفاده از منابع کمتر، به سطح معینی از درآمد دست یابند (حداکثرسازی کارایی منابع مورد استفاده) (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۲). تصمیم‌های ضعیف و مهارت پایین مدیر در رهبری می‌تواند شرکت را به سمت ورشکستگی سوق دهد (لورتی و گریس^۴، ۲۰۱۲). مدیران توانمندتر دانش و آگاهی بیشتری در ارتباط با مشتریان، شرایط کلان اقتصادی دارند. همچنین، ارتباط با استانداردهای پیچیده‌تر را بهتر درک نموده و آنها را به درستی اجرا می‌کنند (دمرجیان و همکاران، ۲۰۱۳).

لذا، یک مدیر توانا و با منافع همگرا در هنگام کاهش سطح فعالیت و تقاضا، مقایسه نسبتاً درست و دقیقی از هزینه‌های تعدیل و حفظ منابع مازاد انجام داده و بهترین تصمیم را خواهد گرفت. بنابراین، در چنین شرایطی یا چسبندگی هزینه وجود ندارد و یا اگر وجود داشته باشد بر عملکرد آینده واحد تجاری تأثیر مثبتی خواهد داشت.

^۱. Guenther et al

^۲. Demerjian et al

^۳. Andreou et al

^۴. Leverty & Grace

مروری بر پیشینه پژوهش

اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) با طرح نظریه چسبندگی هزینه‌ها، بحث جدیدی در باب رفتار هزینه‌ها ارائه نمودند. زیرا تا پیش از آن، رفتار هزینه‌ها به استثنای موارد خاص، به صورت متقارن و خطی در نظر گرفته می‌شد. اما، به اعتقاد اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) در هنگام کاهش تقاضا میزان هزینه‌ها کمتر از واقع و در هنگام افزایش نیز بیشتر از واقع برآورد می‌شود. ویدنمایر و سابرمانیام (۲۰۰۳) نیز به طور مشابه چسبندگی هزینه‌ها را مورد تأیید قرار دادند. آنها علاوه بر چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش (کار انجام شده توسط اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳)، چسبندگی هزینه کالای فروخته شده را نیز مورد بررسی قرار داده و تأیید نمودند. پژوهشگران دیگری مانند کاما و ویس (۲۰۱۱)، دیریانک و همکاران (۲۰۱۲)، چن و همکاران (۲۰۱۲) و ویس (۲۰۱۰) نظریه اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) را به صورت تجربی تأیید کرده‌اند. همچنین، کالیجا و همکاران^۱ (۲۰۰۶) چسبندگی هزینه‌های عملیاتی در کشورهای بریتانیا، آمریکا، فرانسه و آلمان را مورد بررسی قرار داده و نتیجه گرفته‌اند چسبندگی هزینه‌های عملیاتی در فرانسه و آلمان بیشتر است. هی و همکاران^۲ (۲۰۱۰) در ژاپن، دی مدیروس و دی سوزا کاستا^۳ (۲۰۰۴) در برزیل و نمازی و دوانی‌پور (۱۳۸۹) و سلیمانی امیری و همکاران (۱۳۹۷) در ایران به نتایج مشابهی دست یافته‌اند.

همزمان با طرح نظریه چسبندگی هزینه‌ها، بررسی عوامل مؤثر بر آن نیز موضوع مطالعات مختلفی بوده است. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) در بررسی تجربی نشان دادند یکی از عوامل مؤثر در چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش، تأخیر مدیر در حذف منابع مازاد (به دلیل کسب اطلاعات بیشتر در مورد این که آیا کاهش فروش دائمی است یا موقتی) و این که سرعت کاهش منابع تعهد شده نمی‌تواند به اندازه سرعت کاهش فروش باشد. ویندرمایر و سابرمانیام (۲۰۰۳)، بانکر و چن (۲۰۰۶) و چن و همکاران (۲۰۱۲) نیز این عامل را مورد تأیید قرار دادند. همچنین، اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) عامل دیگری به نام انتظارات مدیر از آینده را معرفی و برای آزمون تجربی آن از شاخص درصد رشد تولید ناخالص ملی به عنوان جایگزین استفاده نمودند و نتیجه گرفتند در صورتی که درصد رشد شاخص مذکور بیشتر باشد چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش نیز بیشتر می‌شود. آنها اعتقاد داشتند که شاخص‌های اقتصادی پیام‌هایی را به مدیران در مورد روند آینده مخابره می‌کند. لذا، مدیرانی که این اطلاعات را به درستی مورد پردازش قرار دهند تصمیم مناسب‌تری خواهند گرفت. به صورت مشابه بانکر و همکاران^۴ (۲۰۱۱) اظهار داشتند میزان چسبندگی هزینه در صنایع در حال رشد بیشتر است. پورزمانی و بختیاری^۵ (۲۰۱۳) نیز به این نتیجه رسیدند که عوامل اقتصادی نظیر نرخ بهره و نرخ تورم بر رفتار چسبندگی هزینه‌ها تأثیر می‌گذارد. این که پژوهشگران مذکور بیان می‌کنند میزان چسبندگی هزینه‌ها به شاخص‌های اقتصادی وابسته است، به این معنی نیست که این

^۱. Calleja et al

^۲. He et al

^۳. De Medeiros & De Souza Costa

^۴. Banker et al

^۵. Poorzamani & Bakhtiary

شاخص‌ها مستقیماً بر چسبندگی هزینه تأثیر می‌گذارند، بلکه حاوی این محتوا است که انتظارات و پیش‌بینی‌های مدیران بر اساس این شاخص‌ها شکل می‌گیرد و میزان چسبندگی هزینه‌ها را تغییر می‌دهد. لذا، پژوهش‌های مذکور به‌صورت غیرمستقیم بر تصمیم‌های آگاهانه و نقش مدیران در پدیده چسبندگی هزینه‌ها اشاره نموده‌اند. بانکر و همکاران (۲۰۰۶ و ۲۰۱۱) نیز چسبندگی هزینه‌ها را به تصمیم‌های آگاهانه مدیران نسبت داده‌اند.

اندرسون و همکاران (۲۰۰۷) دریافتند که افزایش نسبت هزینه‌های اداری و فروش به درآمد ممکن است حاوی پیامی مثبت باشد. پیامی با این محتوا که مدیر انتظار افزایش فروش آینده را دارد. لذا، آنها بیان نمودند که چسبندگی هزینه ممکن است ناشی از نگهداری آگاهانه منابع بلااستفاده مبتنی بر انتظار افزایش سطح فعالیت آینده باشد. این نتیجه در صورتی می‌تواند درست و قابل توجه باشد که نسبت به توانایی و شایستگی مدیر نیز اطمینان وجود داشته باشد. چرا که اگر مدیر کارآمد نباشد به احتمال زیاد تصمیم‌های (تصمیم تعدیل یا حفظ منابع مازاد) نامناسب گرفته و در نتیجه افزایش نسبت هزینه‌های اداری و فروش به درآمد حاوی پیامی منفی خواهد بود. بنابراین، اندرسون و همکاران (۲۰۰۷) به صورت تلویحی به نقش مدیران توانا اشاره داشته‌اند. زیرا در صورت وجود مدیران لایق و کارآمد است که می‌توان در صورت وجود چسبندگی، انتظار به افزایش فروش در آینده داشت. در همین راستا، بانکر و همکاران (۲۰۱۱) نشان دادند که در هنگام افزایش فروش هرچه میزان خوش‌بینی مدیر بیشتر باشد میزان چسبندگی هزینه‌ها نیز بیشتر است. حقیقت و رحیم‌پور (۱۳۹۶) نیز به صورت مشابه نشان دادند خوش‌بینی (بدبینی) مدیران عامل مهمی در جهت افزایش (کاهش) چسبندگی هزینه‌ها است. این نتایج در واقع بر تصمیم‌های آگاهانه مدیر اشاره دارند. در همین راستا، لی و ژانگ^۱ (۲۰۱۷) با بررسی نقش رقابت بر چسبندگی هزینه‌ها بر تصمیم‌های آگاهانه مدیر تأکید کرده‌اند.

پژوهش‌هایی که پیشتر به آنها اشاره شد تقریباً هر کدام به روشی متفاوت نقش مؤثر تصمیم‌های آگاهانه مدیر را بر چسبندگی هزینه‌ها مورد بررسی قرار داده و تأیید نموده‌اند. گروهی از مطالعات با تکیه بر تأثیر شاخص‌های اقتصادی؛ گروهی دیگر با توجه به میزان خوش‌بینی و بدبینی مدیر نسبت به روند آینده؛ و گروهی دیگر با توجه به پیش‌بینی مدیر از افزایش یا کاهش میزان فروش آینده به بررسی این پدیده پرداخته‌اند. همه این موارد به‌صورت غیرمستقیم و ضمنی به نقش توانایی و شایستگی‌های مدیر در این تصمیم‌ها تأکید کرده‌اند. به این معنی که اگر مدیر از شایستگی‌ها و توانایی‌های لازم برخوردار باشد به احتمال زیاد با کسب اطلاعات کافی و مناسب و همچنین، با به خدمت گرفتن مشاوران حاذق (در صورت نیاز) بهترین پیش‌بینی‌ها و مناسب‌ترین تصمیم‌ها را اتخاذ خواهد کرد. لذا می‌توان به جای همه روش‌های متعدد به کار گرفته شده در مطالعات پیشین با به‌کارگیری میزان توانایی مدیر به صورت جامع و یکپارچه به بررسی این موضوع پرداخت که چسبندگی هزینه تا چه میزان ناشی از تصمیم‌های آگاهانه مدیران توانا بوده است. از طرفی، در پژوهش‌های مذکور به‌طور مستقیم، هنگام وجود چسبندگی هزینه، به بررسی نقش توانایی مدیران در این پدیده پرداخته‌اند. این در صورتی است که پژوهش حاضر، به‌طور مستقیم به این

¹. Li & Zheng

موضوع پرداخته که حال که چسبندگی هزینه وجود دارد آیا توانایی و صلاحیت مدیر توانسته در این رابطه از بهترین تصمیم‌ها بهره‌برد و چسبندگی هزینه را به عاملی با نقش مثبت بر عملکرد تبدیل کند. ضمناً، پژوهش‌های دیگر مانند چن و همکاران (۲۰۰۸ و ۲۰۱۲) و کاما و ویس (۲۰۱۱ و ۲۰۱۳) بر این موضوع تأکید داشته‌اند که علاوه بر توانایی و قابلیت‌های مدیر، مکانیزم انگیزشی وی نیز بر چسبندگی هزینه تأثیر دارد. به‌طور مثال، کاما و ویس (۲۰۱۱) نتیجه گرفتند باید به مدیران در چارچوب نظریه نمایندگی انگیزه‌های کافی داده شود تا در هنگام کاهش فروش به تعدیل منابع مازاد (اگر چنین کاری درست باشد) بپردازند که این موضوع بیانگر آن است که یک مدیر توانا در صورتی که با مالکان منافع هم‌راستایی داشته باشد نسبت به اتخاذ بهترین تصمیم‌ها (از دید مالکان) می‌کوشد. بنابراین، در بحث چسبندگی هزینه‌ها، علاوه بر پرداختن به نقش توانایی مدیران، لازم است به سطح تضاد منافع موجود بین مدیران و مالکان نیز توجه شود. اما، در مطالعات مشابه از جمله صفرزاده و بیگ‌پناه (۱۳۹۶) این مهم مغفول مانده و آنها صرفاً به بررسی اثر توانایی مدیران بر چسبندگی هزینه پرداخته‌اند.

بنابراین، شکاف‌های تحقیقاتی که پژوهش حاضر به دنبال پوشش آنهاست به شرح موارد زیر است:

۱. در پژوهش‌های انجام شده صرفاً اثر توانایی مدیر بر چسبندگی هزینه بررسی شده و این که آیا اثر آن خوب بوده یا نه و یا این که توانسته به بهبود عملکرد آینده واحد تجاری منجر شود یا خیر بررسی نشده است. حال آن که در این صورت است که می‌توان قضاوت کرد که مدیر توانمند تصمیم معقولی اتخاذ کرده است.

۲. عدم توجه به تضاد منافع احتمالی بین مدیر و مالک یکی دیگر از حلاء موجود در پژوهش‌های انجام شده است. در صورتی که بین مدیر و مالک تضاد منافع تشدید شود، تصمیم‌های مدیر در جهت منافع خویش خواهد بود. لذا، انتظار می‌رود در صورت وجود تضاد منافع، مدیران توانا نسبت به مدیران با توانایی کمتر، از توانایی و زیرکی بیشتری برای تعقیب منافع شخصی برخوردار باشند. بنابراین، عدم توجه به این موضوع اعتبار نتایج مطالعات انجام شده را کاهش داده است.

از این‌رو، در پژوهش حاضر تلاش شده شکاف‌های بیان شده در پیشینه پژوهش و خاصه مطالعه صفرزاده و بیگ‌پناه (۱۳۹۶) پوشش داده شود. بنابراین، نوآوری پژوهش پیش رو بررسی آثار تصمیم‌های مدیر در خصوص چسبندگی هزینه بر عملکرد واحد تجاری در یک سال آینده در چارچوب نظریه نمایندگی است. به عبارتی، تلاش می‌شود به این سوال پاسخ داده شود که آیا چسبندگی هزینه که حاصل تصمیم‌های یک مدیر توانمند است می‌تواند عملکرد واحد تجاری در سال آینده را بهبود دهد یا خیر؟. همچنین، در این بررسی اثر وجود تضاد منافع بین مدیر و مالک نیز در نظر گرفته شده است.

فرضیه‌های پژوهش

فرضیه اول: چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش در بین واحدهای مورد بررسی وجود دارد.

فرضیه دوم: در صورت وجود چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش، با افزایش میزان توانایی مدیر و کاهش تضاد منافع، تأثیر این چسبندگی بر عملکرد سال آتی واحدهای مورد بررسی مثبت خواهد بود.

روش‌شناسی پژوهش

در پژوهش حاضر از الگوی اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) برای آزمون فرضیه نخست استفاده شده که در پژوهش‌های متعدد از جمله سجادی و همکاران (۱۳۹۳)، رستمی و همکاران (۱۳۹۴) و ژولانژاد و همکاران (۱۳۹۶) نیز مورد استفاده قرار گرفته است. در فرضیه نخست، چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش بررسی شده مشابه الگوی پیشنهادی اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) وجود یا عدم وجود چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش در زمان کاهش حجم فروش به صورت رابطه ۱ مورد بررسی قرار می‌گیرد.

$$\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{Salse_{it}}{Salse_{it-1}}\right) + \beta_2 \text{decdummy} * \log\left(\frac{Salse_{it}}{Salse_{it-1}}\right) \quad \text{رابطه (۱)}$$

در رابطه بالا: عبارت $\log\left(\frac{SG\&A_{it}}{SG\&A_{it-1}}\right)$ لگاریتم نسبت هزینه‌های اداری و فروش سال t به هزینه‌های اداری و فروش سال $t-1$ ، عبارت $\log\left(\frac{Salse_{it}}{Salse_{it-1}}\right)$ لگاریتم نسبت فروش سال t به فروش سال $t-1$ و decdummy یک متغیر مصنوعی است که اگر $1 < \left(\frac{Salse_{it}}{Salse_{it-1}}\right)$ باشد "۱" و در غیر این صورت "۰" خواهد بود.

اگر واحدهای مورد بررسی چسبندگی هزینه نداشته باشند β_2 در رابطه ۱ منفی خواهد بود. در این صورت مقدار β_2 ، درصد چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش در هنگام کاهش فروش را نشان می‌دهد. الگوی دوم بررسی می‌کند که آیا توانایی مدیر می‌تواند بر پدیده چسبندگی هزینه‌های اداری فروش نقش مثبتی داشته باشد. به بیان دیگر، الگوی مذکور به بررسی اثر متقابل توانایی مدیر و چسبندگی هزینه بر کارایی واحد تجاری می‌پردازد.

$$EFF_{it} = \beta_0 + \beta_1 [SG\&A \text{ stickiness}_{it-1} * \text{decdummy}] + \beta_2 [MAbility_{it-1} * (FCF_{it-1} * QThigh_{i,t-1}) * SG\&A \text{ stickiness}_{it-1} * \text{decdummy}] \quad \text{رابطه (۲)}$$

در رابطه بالا EFF_{it} کارایی هر یک از واحدهای مورد بررسی در سال t است که به عنوان شاخص عملکرد آنها در نظر گرفته شده است. محاسبه آن با استفاده از رابطه ۴ انجام می‌شود.

$SG\&A \text{ stickiness}_{it-1}$ میزان چسبندگی هزینه‌های هر یک از واحدهای مورد بررسی در سال $t-1$ است. این متغیر از حاصل ضرب β_2 در هزینه‌های اداری و فروش هر سال-شرکت به دست می‌آید. همان‌طور که پیش از این بیان شد مقدار β_2 اگر منفی باشد درصد چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش را نشان می‌دهد. لذا، در این پژوهش از ضرب این مقدار در هزینه‌های اداری و فروش هر سال-شرکت میزان چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش برای همان سال-شرکت به دست آمد. همچنین decdummy نیز مشابه رابطه ۱ محاسبه و تعریف می‌شود.

MAbility_{it-1} عبارت است از میزان توانایی مدیر که دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) آن را به کمیت درآوردند. در این پژوهش نیز از الگوی پیشنهادی آنها برای اندازه‌گیری این متغیر استفاده می‌شود. الگوی مذکور به شرح رابطه ۳ است.

$$EFF_i = \alpha + \beta_1 \ln(\text{Total Assets})_i + \beta_2 \text{Market Share}_i + \beta_3 \text{Free Cash Flow Indicator}_i + \beta_4 \ln(\text{Age})_i + \beta_5 \text{Business Segment Concentration}_i + \beta_6 \text{Foreign Currency Indicator}_i + \text{Year}_i + \varepsilon_i \quad \text{رابطه (۳)}$$

در رابطه بالا LN(Total Assets) اندازه شرکت، Market Share سهم بازار واحد تجاری، Free Cash Flow جریان نقد آزاد، LN(Age) عمر واحد تجاری، Business Segment Concentration پیچیدگی عملیات و Foreign Currency Indicator شاخص فعالیت برون مرزی واحد تجاری را نشان می‌دهند. همچنین، ε_i مقدار باقی‌مانده معادله رگرسیون است که نشان‌دهنده توانایی مدیریت در واحد تجاری است. این متغیرها مشابه دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) اندازه‌گیری می‌شوند. اما EFF_i عبارت است از کارایی واحد تجاری که با استفاده از روش تحلیل پوششی داده‌ها محاسبه می‌شود. دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) به منظور اندازه‌گیری کارایی واحد تجاری از رابطه ۴ استفاده نمودند. لذا، در این پژوهش به صورت مشابه الگوی مذکور به کار گرفته خواهد شد.

$$\max \theta = (\text{Sales}) \cdot (v_1 \text{CGS} + v_2 \text{SG\&A} + v_3 \text{PPE} + v_4 \text{OpsLease} + v_5 \text{R\&D} + v_6 \text{Goodwill} + v_7 \text{OtherIntan})^{-1} \quad \text{رابطه (۴)}$$

در رابطه بالا، کارایی واحد تجاری با استفاده از متغیرهای فروش (Sales) به‌عنوان تنها متغیر خروجی، بهای تمام شده کالای فروش رفته (CGS)، هزینه‌های عمومی، اداری و توزیع و فروش (SG&A)، دارایی‌های ثابت (PPE)، اجاره عملیاتی (OpsLease)، هزینه‌های تحقیق و توسعه (R&D)، سرقفلی (Goodwill) و سایر دارایی‌های نامشهود (OtherIntan) به‌عنوان متغیرهای ورودی سنجیده می‌شود. در رابطه ۲ عبارت $(FCF_{it-1} * QThigh_{i,t-1})$ بیانگر سطح تضاد منافع است که به شرح زیر محاسبه می‌شود.

FCF عبارت است از جریان وجه نقد آزاد که با استفاده از رابطه ۵ قابل محاسبه است (لپهن و پولسن^۱، ۱۹۸۹).

$$FCF = (\text{OIBD} - \text{CITAXP} - \text{INTEXP} - \text{DIVP}) / \text{ASSETS} \quad \text{رابطه (۵)}$$

که در رابطه بالا: FCF جریان‌های نقدی آزاد؛ OIBD سود عملیاتی قبل از کسر هزینه استهلاک؛ CITAXP مالیات بر درآمد پرداختی شرکت؛ INTEXP هزینه‌های مالی؛ DIVP سودهای پرداختی به سهامداران؛ ASSETS جمع ارزش دفتری دارایی‌هاست. $QThigh_{i,t-1}$ ، بیانگر فرصت‌های رشد بالا است و برای محاسبه آن به شرح زیر عمل می‌شود.

¹. Lehn & Poulsen

ابتدا لازم است نسبت Q توبین محاسبه شود که مشابه دوکاس و همکاران^۱ (۲۰۰۰) و جرکوس و همکاران^۲ (۲۰۱۱) از رابطه ۶ به شرح زیر استفاده می‌شود.

$$\text{Tobin's } Q = \frac{MVOCE + BVOLTD - (BVOSHTA - BVOSHTL)}{BVOTA} \quad (۶)$$

در رابطه بالا $MVOCE$ ارزش بازار سهام عادی در پایان سال؛ $BVOLTD$ ارزش دفتری بدهی‌های غیر جاری در پایان سال؛ $BVOSHTA$ ارزش دفتری دارایی‌های جاری در پایان سال؛ $BVOSHTL$ ارزش دفتری بدهی‌های جاری در پایان سال؛ $BVOTA$ ارزش دفتری کل دارایی‌ها در پایان سال است.

سپس اگر نسبت Q توبین بزرگتر از میانه باشد، عبارت $QThigh_{i,t-1}$ عدد «۱» و در غیر این صورت «۰» را اختیار خواهد کرد. از آنجا که نسبت Q توبین بیانگر فرصت‌های رشد است، اگر عدد «۱» به آن اختصاص یابد، به معنی رشد بالا است و در غیر این صورت رشد واحد تجاری پایین فرض می‌شود. لذا، ضرب این متغیر در جریان وجه نقد آزاد می‌تواند نشان‌دهنده پایین بودن تضاد منافع باشد. چرا که در شرایط رشد بالا مدیر جریان نقد آزاد را در مسیر رشد شرکت صرف خواهد کرد. به‌طور کلی متغیر $(FCF_{i,t-1} * QThigh_{i,t-1})$ مشابه پژوهش‌های دوکاس و همکاران (۲۰۰۰ و ۲۰۰۵)، مک‌نایت و ویر^۳ (۲۰۰۹) و جرکوس و همکاران (۲۰۱۱) بیانگر تعامل بین نسبت Q توبین (نماینده فرصت‌های رشد) و جریان‌های نقد آزاد است که به عنوان نماینده هزینه‌های نمایندگی یا تضاد منافع در نظر گرفته می‌شود. البته، در این پژوهش برعکس پژوهش‌های پیشین نیاز است متغیری که بیانگر نبود تضاد منافع یا تضاد منافع کم است وارد الگو شود. بنابراین، هنگامی که نسبت Q توبین بالاتر از میانه بود عدد «۱» و در غیر این صورت «۰» در نظر گرفته شد. اگر هنگامی که نسبت Q توبین از میانه کمتر است به آن عدد «۱» و در غیر این صورت «۰» اختصاص می‌یافت، آن‌گاه متغیر لحاظ شده در الگو، تضاد منافع بالا را نشان می‌داد که با توجه به هدف پژوهش مناسب نبود.

به طور کلی در رابطه ۲ عبارت $MAbility_{i,t-1} * (FCF_{i,t-1} * QThigh_{i,t-1}) * SG\&A\ stickiness_{i,t-1} * decdummy$ به بررسی اثر چسبندگی هزینه در شرایط وجود یک مدیر توانا و با منافع همگرا بر عملکرد شرکت می‌پردازد.

شایان ذکر است در این پژوهش به منظور آزمون تجربی مدل ارائه شده از داده‌های ۱۹۸ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۷ استفاده می‌شود. نحوه انتخاب شرکت‌های مورد بررسی بر اساس دسترسی به اطلاعات مورد نیاز بوده است. همچنین، به منظور برآزش الگوهای پژوهش به استثنای الگوی ۴، ۵ و ۶، از رگرسیون داده‌های ترکیبی در محیط نرم‌افزار Eviews7 استفاده شده است. برای مدل ۴ نیز همانطور که بیان شد از روش تحلیل پوششی داده‌ها در محیط نرم‌افزار DEA Frontier استفاده شد. محاسبه الگوهای ۵ و ۶ نیز در محیط نرم‌افزار Excel انجام شد. همچنین، آمار توصیفی متغیرهای الگوی اصلی پژوهش به شرح جدول ۱ است.

¹. Doukas et al

². Jurkus et al

³. McKnight & Weir

جدول ۱. آمار توصیفی متغیرهای اصلی پژوهش

| توانایی مدیر | کیو توبین | وجه نقد آزاد | درآمد | هزینه‌های اداری و فروش | کلرایی |
|--------------|-----------|--------------|-----------|------------------------|--------|
| میانه | ۰/۵۱۷ | ۰/۰۰۱ | ۸۵۳۳۶۳ | ۵۲۲۹۳ | ۰/۰۶۷ |
| میانگین | ۰/۸۰۱ | ۰/۰۰۶ | ۴۸۰۹۲۱۸ | ۲۲۲۱۴۴ | ۰/۱۲۷ |
| نحراف معیار | ۱/۰۴۲ | ۰/۰۴۸ | ۲۲۳۲۳۶۱ | ۹۲۱۴۱ | ۰/۱۸۶ |
| بیشینه | ۸/۹۲۶ | ۰/۴۵۱ | ۴۵۳۲۲۶۵۱۴ | ۱۸۴۰۴۳۸۶ | ۱ |
| کمینه | -۰/۵۳۸ | -۰/۴۰۸ | ۰ | ۰ | ۰ |
| چولگی | ۴/۲۶ | ۰/۸۴ | ۱۲/۳۷ | ۱۱/۳۸ | ۳/۴۱ |
| کشیدگی | ۲۵/۵۶ | ۱۷/۷۵ | ۱۹/۵۷ | ۱۷/۴۱ | ۱۲/۱۲ |

منبع: محاسبات پژوهش

یافته‌های پژوهش

نتایج اجرای الگوی اول و دوم که به آزمون فرضیه‌های پژوهش می‌پردازند به ترتیب در جداول ۲ و ۳ ارائه شده است. جدول ۲ برازش الگوی اول را نشان می‌دهد که به منظور آزمون فرضیه اول طراحی شده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود در واحدهای مورد بررسی چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش وجود دارد (تأیید فرضیه اول). از آنجا که β_2 مقدار $-۰/۰۳۲$ را نشان می‌دهد، می‌توان چنین نتیجه‌گیری نمود که اگر فروش ۱٪ افزایش یابد هزینه‌های اداری و فروش به میزان ۱۲/۵٪ افزایش یافته و هنگامی که فروش ۱٪ کاهش یابد هزینه‌های اداری و فروش به میزان جمع $\beta_1 + \beta_2$ یعنی $(۱۲/۵ - ۳/۲)٪$ کاهش خواهد یافت. بنابراین، چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش در واحدهای مورد بررسی به میزان ۳/۲٪ است. به عبارت دیگر، کاهش هزینه‌ها در هنگام کاهش درآمد به اندازه افزایش هزینه‌ها در هنگام افزایش درآمد نیست که منجر به چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش می‌گردد.

جدول ۲. نتایج حاصل از آزمون فرضیه اول (الگوی ۱)

| نام متغیر | نام اختصاری | ضریب | t-Statistic | Std. Error | احتمال |
|---|---|--------|-------------|--------------------|--------|
| مقدار ثابت | β_0 | ۰/۰۷۵ | ۱۰/۷۶ | ۰/۰۰۷ | ۰/۰۰۰ |
| لگاریتم نسبت فرش به فروش سال قبل | $\log\left(\frac{Salse_{it}}{Salse_{it-1}}\right)$ | ۰/۱۲۵ | ۸/۱۳۷ | ۰/۰۱۵ | ۰/۰۰۰ |
| اثر تعاملی لگاریتم نسبت فرش به فروش سال قبل با متغیر مصنوعی | $decdummy * \log\left(\frac{Salse_{it}}{Salse_{it-1}}\right)$ | -۰/۰۳۲ | -۲/۹۷ | ۰/۰۲۹ | ۰/۰۰۳ |
| ضریب تعیین | | ۰/۰۶۵ | | Mean dependent var | ۰/۰۳۹ |
| ضریب تعیین تعدیل شده | | ۰/۰۶۴ | | S.D. dependent var | ۰/۱۳۳ |
| S.E. of regression | | ۰/۱۲۹ | | Sum squared resid | ۲۶/۵۴۷ |
| F-statistic | | ۵۵/۱۴۱ | | Durbin-Watson stat | ۲/۳۹۵ |
| Prob(F-statistic) | | ۰/۰۰۰ | | | |

منبع: محاسبات پژوهش

شواهد مربوط به آزمون فرضیه دوم در جدول ۳ ارائه شده است. لازم به ذکر است قبل از برازش الگوی دوم، الگوهای ۳ و ۴ به منظور برآورد کارایی واحدهای تجاری و توانایی مدیران برازش شد. نتایج ارائه شده در جدول ۳ حاکی از تأیید فرضیه دوم است که بیان می‌داشت "در صورت وجود چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش، با افزایش میزان توانایی مدیر و کاهش تضاد منافع تأثیر این چسبندگی بر عملکرد سال آتی واحدهای مورد بررسی مثبت خواهد بود". لذا، همان‌طور که نتایج جدول ۳ نشان می‌دهد، توانایی مدیر توانسته تأثیر منفی چسبندگی هزینه بر کارایی واحد تجاری (که البته در اینجا این اثر معنادار نیست) را به مثبت تغییر جهت دهد.

جدول ۳. نتایج حاصل از آزمون فرضیه دوم (الگوی ۲)

| نام متغیر | نام اختصاری | ضریب | t-Statistic | Std. Error | احتمال |
|--|--|---------|-------------|--------------------|--------|
| مقدار ثابت | β_0 | ۰/۰۷۵ | ۱۰/۷۶ | ۰/۰۰۷ | ۰/۰۰۰ |
| اثر تعاملی چسبندگی هزینه با متغیر مصنوعی | SG&A stickiness _{it-1} * decdummy | -۸/۷۴ | -۰/۷۵ | ۱/۱۶ | ۰/۴۴۹ |
| اثر تعاملی متغیرهای توانایی مدیر، تضاد منافع، چسبندگی هزینه و متغیر مصنوعی | MAbility _{it-1} * (FCF _{it-1} * QThigh _{i,t-1}) * SG&A stickiness _{it-1} * decdummy | ۰/۰۰۰۴۷ | ۲/۲۳ | ۰/۰۰۰۲ | ۰/۰۲۵ |
| ضریب تعیین | | ۰/۷۵ | | Mean dependent var | ۰/۱۲۷ |
| ضریب تعیین تعدیل شده | | ۰/۷۱ | | S.D. dependent var | ۰/۱۸۵ |
| S.E. of regression | | ۰/۰۹۹ | | Sum squared resid | ۱۳/۵۱ |
| F-statistic | | ۲۰/۳۵ | | Durbin-Watson stat | ۱/۴۷ |
| Prob(F-statistic) | | ۰/۰۰۰ | | | |

منبع: محاسبات پژوهش

برای توضیحات بیشتر الگوی هفتم که همان رابطه ۲ برازش شده است ارائه می‌شود.

$$EFF_{it} = 0.075 + 0.00047[MAbility_{it-1} * (FCF_{it-1} * QThigh_{i,t-1}) * SG\&A\ stickiness_{it-1} * decdummy] \quad \text{رابطه (۷)}$$

اگر از رابطه ۷ نسبت به متغیر چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش ($SG\&A\ stickiness_{it-1}$) مشتق بگیریم رابطه ۸ حاصل می‌شود.

$$0.00047[MAbility_{it-1} * (FCF_{it-1} * QThigh_{i,t-1}) * decdummy] \quad \text{رابطه (۸)}$$

در مدل ۸ اگر به جای متغیر decdummy عدد "یک" را جایگذاری کنیم الگوی ۹ حاصل خواهد شد. از آنجا که ما به دنبال نقشی هستیم که توانایی مدیر در پدیده چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش بازی می‌کند باید در هنگام کاهش فروش که چسبندگی وجود دارد این بررسی صورت گیرد. بنابراین، همان‌طور که قبلاً اشاره شد اگر متغیر مصنوعی decdummy عدد "۱" بگیرد بیانگر این است که فروش سال جاری کمتر از سال قبل بوده است.

$$0.00047 (FCF_{it-1} * QThigh_{i,t-1}) * MAbility_{it-1} \quad \text{رابطه (۹)}$$

اکنون الگوی ۹ به روشنی نقش توانایی مدیر و تضاد منافع در فرایند چسبندگی هزینه را نشان می‌دهد. هر چه توانایی مدیر در سال وقوع چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش بالاتر باشد و همچنین، تضاد منافع بین مدیر مالک کمتر باشد، تأثیر این چسبندگی بر کارایی واحد تجاری در سال بعد به صورت مثبت، بیشتر می‌شود. بنابراین، کاملاً مشهود است که اگر مدیر از توانایی‌های لازم برخوردار نباشد یا تضاد منافع بین مدیر و مالک بالا باشد، تصمیم‌های اتخاذ شده توسط مدیر درباره عدم تعدیل منابع مازاد تأثیر منفی بر عملکرد واحد تجاری می‌گذارد. در الگوی ۹ نقش و اهمیت تضاد منافع نیز واضح و مبرهن است. وجود تضاد منافع می‌تواند حتی تصمیم‌های یک مدیر توانمند را به حاشیه ببرد. این نتیجه بیانگر آن است که اگر مدیر از توانایی و شایستگی لازم برخوردار باشد و همچنین، میزان تضاد منافع کم باشد، به‌طور مثال هنگام تصمیم‌گیری درباره تعدیل منابع مازاد (در هنگام کاهش فروش) یا نگهداری و حفظ آنها، بهترین و مناسب‌ترین گزینه را انتخاب خواهد کرد. چرا که اعتقاد بر این است مدیران توانمند درک مناسب‌تری از فناوری و روند صنعت دارند و با اتکای بیشتری تقاضای محصولات را پیش‌بینی می‌کنند.

بحث و نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر به بررسی نقش توانایی مدیران در پدیده چسبندگی هزینه‌ها (به‌طور خاص هزینه‌های اداری و فروش) با توجه به سطح تضاد منافع بین مدیر و مالک در ۱۹۸ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار طی سال‌های ۱۳۹۰-۱۳۹۷ پرداخته که در پژوهش‌های پیشین، به‌طور مستقیم مورد توجه قرار نگرفته بود و فقط به روش‌های گوناگون به نقش مدیر و تصمیمات وی بر پدیده چسبندگی هزینه پرداخته شده بود. همچنین، در پژوهش‌های پیشین به این موضوع توجه نشده بود که اگر مدیر توانایی و صلاحیت لازم را داشته باشد می‌تواند از پدیده چسبندگی هزینه به‌نحو مثبت و مؤثری بهره‌برد یا خیر؟. لذا، در این پژوهش از الگوی دمرجیان و همکاران (۲۰۱۲) به منظور برآورد میزان توانایی مدیر استفاده شد. همچنین از الگوی اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) برای بررسی وجود چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش استفاده شد. نتیجه این بررسی از وجود ۳/۲ درصدی چسبندگی هزینه‌های اداری و فروش حکایت داشت. در ادامه پژوهش حاضر الگویی به منظور بررسی نقش توانایی مدیر در پدیده چسبندگی هزینه‌ها با توجه به سطح تضاد منافع بین مدیر و مالک ارائه نمود. در گام بعدی، به آزمون تجربی الگوی پیشنهادی پرداخته شد. در الگوی ارائه شده ابتدا میزان چسبندگی هزینه‌ها با استفاده از الگوی اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) برآورد گردید و سپس نقش متقابل توانایی مدیر، تضاد منافع با چسبندگی هزینه به‌عنوان یک متغیر مستقل بر کارایی واحدهای تجاری مورد بررسی قرار گرفت. البته این کار با یک سال تأخیر انجام شد. به این معنا که اثر چسبندگی و تقابل آن با توانایی مدیر و تضاد منافع برای سال $t-1$ بر کارایی سال t آزمون شد.

نتیجه پژوهش بیانگر این بود که هر چه توانایی و شایستگی مدیر در سال وقوع چسبندگی هزینه بالاتر و تضاد منافع بین مدیر و مالک کمتر باشد، تأثیر مثبت چسبندگی هزینه بر کارایی واحد تجاری بیشتر خواهد بود. این نتیجه را می‌توان این‌گونه تفسیر نمود که اگر مدیر از توانایی و شایستگی لازم

برخوردار باشد و میزان تضاد منافع کم باشد هنگام تصمیم‌گیری درباره تعدیل منابع مازاد (در هنگام کاهش فروش) یا نگهداری و حفظ آنها، بهترین و مناسب‌ترین گزینه را انتخاب خواهد کرد. چرا که اعتقاد بر این است مدیران توانا تر درک مناسب‌تری از فناوری و روند صنعت دارند و با اتکای بیشتری می‌توانند تقاضای محصولات را پیش‌بینی کنند. همچنین، مدیران توانمندتر دانش و آگاهی بیشتری در ارتباط با مشتریان، شرایط کلان اقتصادی دارند. در هر حال، دلیلی وجود ندارد مدیری که مهارت بالایی در اتخاذ تصمیم‌های خوب دارد، بهترین تصمیم‌ها را در راستای منافع مالکان انتخاب کند. لازمه چنین امری هم‌راستا بودن منافع بین مدیر و مالک است. همان‌طور که نتایج نشان می‌دهد، تنها وجود یک مدیر توانا برای بهبود عملکرد یک واحد تجاری کافی نیست. به عبارتی، وجود مدیر توانایی که منافع وی با مالکان هم‌راستا نشده، در رأس هر واحد تجاری نمی‌تواند منافع سهامداران را تضمین کند. لذا، توجه به سازوکارهای نظارتی و انگیزشی، به احتمال زیاد می‌تواند منافع ارزشمندی را برای سهامداران به ارمغان آورد.

به طور کلی، یک مدیر توانا در هنگام کاهش سطح فعالیت و تقاضا، بهتر می‌تواند مقایسه نسبتاً درست و دقیقی از هزینه‌های تعدیل و حفظ منابع مازاد انجام دهد و متعاقباً اگر تضاد منافع کم باشد بهترین تصمیم را خواهد گرفت. بنابراین، در چنین شرایطی یا چسبندگی هزینه وجود ندارد و یا اگر وجود دارد تأثیر مثبتی بر عملکرد آینده واحد تجاری می‌گذارد.

مبتنی بر نتایج این پژوهش به فعالان عرصه بازار سهام و سرمایه پیشنهاد می‌شود افزون بر تأکید برای جذب مدیران توانمند، از به‌کارگیری سازوکارهای انگیزشی و نظارتی برای هم‌راستا کردن منافع مدیر با منافع خود غفلت نکنند. همچنین، توجه سازمان بورس اوراق بهادار به این موضوع می‌تواند به رونق بازار و افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران کمک کند. در واقع، سازمان بورس اوراق بهادار با تصویب قوانین کارآمد برای توانمند کردن حاکمیت شرکتی و تدوین سازوکاری برای تهیه و افشای اطلاعات مناسب در زمینه توانایی و رتبه‌بندی مدیران می‌تواند رونق بازار سرمایه را بهبود دهد.

ملاحظات اخلاقی:

حامی مالی: مقاله حامی مالی ندارد.

مشارکت نویسندگان: تمام نویسندگان در آماده‌سازی مقاله مشارکت داشته‌اند.

تعارض منافع: بنابر اظهار نویسندگان در این مقاله هیچگونه تعارض منافی وجود ندارد.

تعهد کپی رایت: طبق تعهد نویسندگان حق کپی رایت رعایت شده است.

منابع

- ایران‌زاده، سلیمان و محمدزاده مقدم، حسن. (۱۳۸۹). مدیریت هزینه: شواهدی از رفتار چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های ایرانی. *آینده پژوهی مدیریت*، ۲۱(۸۴)، ۱۲۳-۱۳۳.
- بلو، قاسم، معزز، الهه، خان حسینی، داوود و نیکونسبتی، محمد. (۱۳۹۱). بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران. *برنامه‌ریزی و بودجه*، ۱۷(۳)، ۷۹-۹۵.
- حقیقت، حمید و رحیم‌پور، محمد. (۱۳۹۶). اثر انگیزه‌های مدیریتی و اهداف سود بر چسبندگی هزینه. *پژوهش‌های حسابداری مالی*، ۹(۱)، ۵۶-۴۱.
- رستمی، علی، علی‌محمدی، میثم و نوروزی، محمد. (۱۳۹۴). بررسی تأثیر تأمین مالی خارج از ترانزاکشن و محدودیت‌های مالی بر چسبندگی هزینه‌ها. *راهبرد مدیریت مالی*، ۳(۲)، ۳۳-۲۳.
- ژولانژاد، فاطمه، بخردی نسب، وحید و عرب‌صالحی، مهدی. (۱۳۹۶). تأثیر تغییرات فروش و انتظارات از رشد فروش بر چسبندگی هزینه‌ها در شرایط نبود اطمینان. *راهبرد مدیریت مالی*، ۵(۴)، ۱۸۷-۱۵۹.
- سجادی، سیدحسین، 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*، ۵(۱۶)، ۹۹-۸۱.
- سلیمانی امیری، غلامرضا، طباطبائیان، مریم‌السادات و معصومی بیلندی، زهرا. (۱۳۹۷). چسبندگی هزینه و مدیریت سود با تمرکز بر انگیزه‌های مدیریتی در صنعت سیمان. *دانش حسابداری*، ۹(۴)، ۱۵۱-۱۲۹.
- صفرزاده، محمد حسین و بیگ‌پناه، بهزاد. (۱۳۹۶). تأثیر توانایی مدیران بر چسبندگی هزینه با استفاده از رویکرد تحلیل پوششی داده‌ها. *پژوهش‌های کاربردی در گزارشگری مالی*، ۶(۲)، ۲۸۳-۲۶۱.
- قائمی، محمد حسین 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 تجربی حسابداری مالی*، ۴(۱۶)، ۷۱-۸۹.
- کردستانی، غلامرضا و مرتضوی، سیدمرتضی. (۱۳۹۱). بررسی تصمیمات سنجیده مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها. *بررسی‌های حسابداری و حسابداری*، ۱۹(۶۷)، ۹۰-۷۳.
- نمازی، محمد و دوانی‌پور، ایرج. (۱۳۸۹). بررسی تجربی رفتار چسبندگی هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران. *بررسی‌های حسابداری و حسابرسی*، ۱۷(۶۲)، ۱۰۲-۸۵.

- Anderson, M. C., Banker, R., Huang, R. & Jankiraman, S. (2007). Cost behavior and fundamental analysis of SG&A costs. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 22(1), 1-28.
- Anderson, M. C., Banker, R. D. & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47- 63.
- Andreou, P. C., Ehrlich, D. & Louca, C. (2013). Managerial ability and firm performance: Evidence from the global financial crisis. Cyprus univeristy of technology working paper. Available online: <http://www.efmaefm.org>.
- Banker, R. D., Byzalov, D. & Chen, L. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behaviour. *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 111–127.
- 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.
- Banker, R. D., Byzalov, D. & Plehn-Dujowich, J. M. (2011). Sticky cost behavior: Theory and evidence working paper. DOI:10.2139/SSRN.1659493.
- Banker, R. D. & Chen, L. (2006). Predicting earnings using a model based on cost variability and cost stickiness. *The Accounting Review*, 81(2), 285-307.
- Bolou, G., Moazez. E., Khan-Hosseini, D. & NikooNesbati, M. (2012). The relationship between managers’ standpoints and ‘sticky prices’ in Tehran Stock Exchange. *The Journal of Planning and Budgeting*, 17(3), 79-95. (In Persian).
- Calleja, K., Steliaros, M. & Thomas, D. C. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127- 140.
- Chen, C., Lu, H. & Sougiannis, T. (2008). Managerial empire building, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *SSRN Electronic Journal*, available at: <http://ssrn.com>
- Chen, C. X., Lu, H. & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252–282.
- De Medeiros, O. R. & De Souza Costa, P. (2004). Cost stickiness in brazilian firms. *Finance 0412021, University Library of Munich, Germany*.
- Demerjian, P., Lev, B. & Sarah, M. (2012). Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. *Management Science*, 58(7), 1229-1248.
- Demerjian, P., Lewis-Western, M. & Sarah M. (2013). Managerial ability and earnings quality. *The Accounting review*, 88(2), 463-498.

- Dierynck, B., Landsman, W. R. & Renders, A. (2012). Do managerial incentives drive cost behavior? Evidence about the role of the zero earnings benchmark for labor cost behavior in Belgian private firms. *The Accounting Review*, 87(4), 1219–1246.
- Doukas, J. A., McKnight, P. J. & Pantzalis, C. (2005). Security analysis, agency costs, and UK firm characteristics. *International Review of Financial Analysis*, 14(5), 493-507.
- Doukas, J. A., Kim, C. & Pantzalis, C. (2000). Security analysis, agency costs, and company characteristics. *Financial Analysts Journal*, 56(6), 54-63.
- Ghaemi, M. H. & Nematollahi, M. (2006). To study the behavior of selling, general, and administrative (SG&A) costs and cost of goods sold in manufacturing firms accepted in Tehran Stock Exchange. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 4(16), 71-89. (In Persian).
- Guenther, T. W., Riehl, A. & Rößler, R. (2014). Cost stickiness: State of the art of research and implications. *Journal of Management Control*, 24(4), 301-318.
- Haghighat, H. & Rahimpour, M. (2017). The effect of managerial incentives and earnings targets on stickiness cost. *Journal of Financial Accounting Research*, 9(1), 41-56. (In Persian).
- He, D., Teruya, J. & Shimizu, T. (2010). Sticky selling, general, and administrative cost behavior and its changes in Japan. *Global Journal of Business Research*, 4(4), 1-10.
- Horngren, C. T., Datar, S. M. & Rajan, M. V. (2012). Cost accounting: A managerial eEmphasis, 13/e. Pearson Education India.
- Iran Zadeh, S. & Mohammadzadeh Moghadam, H. (2010). Management costs: Evidence for sticky behavior of selling, general, and administrative costs in Iranian firms. *Journal of Future Management Studies*, 21(84), 123-133. (In Persian).
- Zholanzhad, F., Bekhradinasab, V. & Arabsalehi, M. (2018). The effect of changes in sale and sale growth expectations on stickiness of costs in conditions of uncertainty. *Journal of Financial Management Strategy*, 5(4), 159-187. (In Persian).
- Jurkus, A. F., Park, J. C. & Woodard, L. S. (2011). Women in top management and agency costs. *Journal of Business Research*, 64(2), 180-186.
- Kama, I. & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research*, 51(1), 201–224.
- Kama, I. & Weiss, D. (2011). Do managers' deliberate decisions induce sticky costs?. *SSRN Electronic Journal*, available at: <http://ssrn.com>.
- Kordestani, G. R. & Mortazavi, S. M. (2012). The impact of managers' deliberate decisions on cost stickiness. *Accounting and Auditing Reviews*, 19(67), 90-73. (In Persian).

- Lehn, K. & Poulsen, A. (1989). Free cash flow and stockholder gains in going private transactions. *The Journal of Finance*, 44(3), 771-787.
- Leverly, J. T. & Grace, M. F. (2012). Dupes or incompetents? an examination of management's impact on firm distress. *The Journal of Risk Insurance*, 79(3), 751-783.
- Li, W. L. & Zheng, K. (2017). Product market competition and cost stickiness. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 49(2), 283-313.
- McKnight, P. J. & Weir, C. (2009). Agency costs, corporate governance mechanisms and ownership structure in large UK publicly quoted companies: A panel data analysis. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 49(2), 139-158.
- Namazi, M. & Dvanipour, I. (2010). Empirical evaluation of the sticky behavior of cost in the Tehran Stock Exchange Market. *Accounting and Auditing Reviews*. 17(62), 85-102. (In Persian).
- Pamplona, E., Fiirst, C., De Jesus Silva, T. B. & Da Silva Zonatto, V. C. (2016). Sticky costs in cost behavior of the largest companies in Brazil, Chile and Mexico. *Contaduría y Administración*, 61(4), 682-704.
- 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.
- Rostami, A., Ali Mohammadi, M. & Norouzi, M. (2016). The effect of off-balance sheet financing and financial constraints on cost stickiness. *Journal of Financial Management Strategy*, 3(2), 23-34. (In Persian).
- Safarzadeh, M. H. & Beygpanah, B. (2017). A survey on the effect of managerial ability on cost stickiness using DEA approach. *Journal of Applied Research in Financial Reporting*, 6(2), 283-261. (In Persian).
- Sajjadi, S. H., Hajizadeh, S. & Nikkar, J. (2014). Effect of cost stickiness on symmetry time profit with emphasis on relationship between cost stickiness and conditional conservatism. *Journal of Accounting Knowledge*, 5(16), 81-99. (In Persian).
- Soleimani Amiri, G. R., Tabatabaiyan, M. S. & Masoumi Bilandi, Z. (2018). Cost stickiness and income smoothing with focus on management motives in cement industry. *Journal of Accounting Knowledge*, 9(4), 151-129. (In Persian).
- Weidenmier, M. L. & Subramaniam, C. (2003). Additional evidence on the sticky behavior of costs. *TCU Working Paper*, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=369941>.
- Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85(4), 1441-1471.

Yasukata, K. (2011). Are “sticky costs” the result of deliberate decision of managers?. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1444746> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1444746>.