

رفتار نامتقارن هزینه: مروری بر متون و روش‌شناسی

محبوبه سادات مرتضوی

دانشجوی دکتری حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران، ایران
Mahboob.Mortazavi66@gmail.com

هاشم نیکومرام

استاد و عضو هیات علمی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران، ایران (نویسنده مسئول)
Nikoomaramh@srbiau.ac.ir

بهمن بنی‌مه‌د

دانشیار و عضو هیات علمی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج، ایران
B_Banimahd@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۹۶/۱۲/۲۷ تاریخ پذیرش: ۹۷/۰۳/۰۶

چکیده

این مقاله ادبیات رو به رشد رفتار نامتقارن هزینه که یک روش جدید تفکر درباره هزینه و به تبع آن درباره سود است را مرور می‌کند. درحالی‌که دیدگاه سنتی رفتار هزینه، یک رابطه مکانیکی را بین فعالیت‌ها و هزینه‌ها توصیف می‌کند، این نگرش جایگزین، پایه‌های اصلی رفتار هزینه را تشخیص می‌دهد که شامل هزینه‌های تعدیل منابع و تصمیمات مدیریتی است. این دو پایه اصلی رفتار هزینه، بر اساس دیدگاه مدرن منجر به هزینه‌های "چسبنده" و "ضد چسبنده" می‌شوند؛ برخلاف دیدگاه سنتی که معتقد است این دو پایه منجر به هزینه‌های "ثابت" و "متغیر" می‌شوند. این پژوهش، رفتار نامتقارن هزینه را در یک چارچوب جامع انسجام بخشیده، شواهد تجربی را در حمایت از این چارچوب مرور می‌کند. همچنین موضوعات تجربی و روش‌شناسی مهم در این حوزه پژوهشی را به منظور افزایش درک و آگاهی پژوهشگران به تفصیل توضیح می‌دهد. در پایان کاربردهای پژوهش رفتار هزینه را در درک موضوعات مربوط به حسابداری مالی، صنعتی و مدیریت برشمرد و درباره چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌روی مطالعات آتی بحث می‌کند.

واژه‌های کلیدی: تصمیمات مدیریتی، هزینه‌های تعدیل منابع، رفتار نامتقارن هزینه، چسبندگی هزینه.

۱- مقدمه

به دنبال اولین مقاله نوشته شده درباره هزینه‌های چسبنده^۱ توسط اندرسون، بنکر و جاناکرامان^۲ (۲۰۰۳)، رفتار نامتقارن هزینه به عنوان یک حوزه پژوهشی پویا در حسابداری پا به عرصه وجود گذاشت (بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴). دیدگاه سنتی درباره رفتار هزینه، فرض می‌کرد که یک رابطه مکانیکی بین محرک هزینه و هزینه وجود دارد (برای مثال گاریسون، نورین و بروور، ۲۰۱۵). اصلاحات بعدی دیدگاه سنتی اذعان می‌داشتند که هزینه‌ها توسط منابع ایجاد می‌شوند و این منابع ملزم به انجام فعالیت‌های گوناگون هستند (برای مثال کوپر و کاپلان، ۱۹۹۲، ۱۹۸۷). این پژوهش‌ها قدرت توضیحی محرک‌های هزینه فعالیت‌های گوناگون را بررسی کردند (برای مثال میلر و ولمن، ۱۹۸۵؛ فاستر و گوپتا، ۱۹۹۰)؛ اما همچنان این فرض ادامه پیدا کرد که یک رابطه مکانیکی بین فعالیتها و هزینه‌ها برقرار است و تلاشی صورت نگرفت تا نقش تصمیمات مدیریتی در رفتار هزینه بررسی شود. در مقابل، دیدگاه مدرن درباره رفتار هزینه، تصمیمات مدیریتی را به عنوان محرک‌های اصلی هزینه‌ها مورد بررسی قرار می‌دهد. این نوآوری مفهومی، جعبه سیاه رفتار هزینه را باز کرده و به محققان یک روش جدید و قدرتمند تفکر درباره رفتار هزینه را می‌آموزد که مبتنی بر تصمیمات مدیریتی است. برای مثال، یک محقق ممکن است این دیدگاه مبتنی بر تصمیم را به منظور تفکر درباره این موضوع استفاده کند که چطور مدیریت هزینه با عواملی مانند ویژگی‌های تقاضا، ساختار صنعت، موقعیت استراتژیک، انگیزه‌های مدیران و تعصب‌های روانشناختی، انگیزه‌ها و تعصب‌های دیگر دینفعان، حاکمیت شرکتی، مقررات دولتی و فرهنگ ملی، در تعامل است (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷). علاوه بر این، از آنجایی که هزینه‌ها عوامل تعیین کننده بنیادی سود هستند، دیدگاه‌های موجود درباره رفتار هزینه می‌تواند سهم مهمی در موضوعات حسابداری مالی داشته باشد، موضوعاتی که متکی بر درک یا پیش‌بینی سری‌های زمانی سود است، شامل پژوهش درباره کیفیت سود، پیش‌بینی سود، کشف دستکاری سود و پیش‌بینی‌های تحلیلگر از سود.

نظریه اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) درباره رفتار نامتقارن هزینه بر اساس دو مشاهده درباره هزینه شکل گرفته است. ابتدا، بسیاری از هزینه‌ها و نه همه آنها به این خاطر افزایش پیدا می‌کنند که مدیران تصمیمات آگاهانه‌ای به منظور تعهد تامین منابع اخذ می‌کنند. دوم، اگرچه بسیاری از تعهدات تامین منابع می‌تواند در کوتاه مدت تغییر کند، اما این تغییر بسیار پرهزینه و گران است. هزینه‌های این تغییر، شامل تحمل

هزینه‌های تعدیل منابع مانند پرداختهای مربوط به قطع همکاری توافقی به کارمندان برکنار شده، هزینه‌های آموزش کارکنان جدید، هزینه‌های نصب و برکناری تجهیزات سرمایه‌ای می‌باشد. تعامل بین تصمیم آگاهانه مدیریت و هزینه‌های تعدیل منابع مسیره‌های پویا و پیچیده‌ای را در انتخاب میزان منابع معرفی میکند. مخصوصاً اینکه مدیران مجبور هستند نه تنها فعالیت جاری را طبق دیدگاه سنتی، بلکه میزان منابع گذشته را نیز مدنظر قرار دهند. زیرا این میزان منابع، بر هزینه‌های تعدیل متحمل شده در دوره جاری، و فروش مورد انتظار آتی و در نتیجه بر هزینه‌های تعدیل آتی تاثیرگذار است. تصمیمات مربوط به تعهد تامین منابع همچنین متاثر از انگیزه های مدیران و تعصب‌های رفتاری آنهاست.

این نظریه (دیدگاه مدرن) یک الگوی پیچیده از رفتار نامتقارن هزینه را پیش‌بینی می‌کند که نه تنها دربرگیرنده چسبندگی هزینه است، بلکه همچنین شامل رفتار متقارن و ضد چسبندگی هزینه، تحت شرایط خاص است و انحراف سیستماتیک را در درجه چسبندگی هزینه و ضد چسبندگی هزینه^۳ نشان می‌دهد. به عبارت دیگر درحالی‌که بسیاری از طبقات هزینه انتظار می‌رود که به طور متوسط چسبنده باشند اما این موضوع در مورد همه هزینه‌ها مصداق ندارد، همچنین هزینه‌هایی که به طور متوسط چسبنده هستند، همیشه چسبنده نیستند. منشا اصلی چنین انحراف سیستماتیک شامل میزان هزینه‌های تعدیل منابع، انتظارات مدیریت، تغییرات فعالیت قبلی و انگیزه‌های مدیریتی است. علاوه بر این، این انحراف محور مرکزی این تئوری است و بنابراین باید در هر تحلیلی که هدف آن اعتباربخشی یا رد تئوری است مورد توجه قرار بگیرد (بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴).

بخش بعدی این پژوهش، پایه مفهومی رفتار هزینه را مطرح کرده و یافته‌های پژوهشی عمده درباره رفتار هزینه و عوامل تعیین‌کننده آن را مرور می‌کند. سپس مدل‌های تجربی رفتار نامتقارن هزینه و موضوعات کاربردی تجربی را توضیح می‌دهد. پس از آن مروری می‌کند بر کاربردهای رفتار هزینه در موضوعات مختلف موجود در حسابداری مالی، صنعتی و مدیریت. بخش پایانی نیز نتایج و پیشنهادهای را برای پژوهش‌های آتی فراهم می‌آورد.

۲- مبانی نظری و مروری بر پیشینه پژوهش

۲-۱- هزینه‌های تعدیل و تصمیمات مدیریت

هزینه‌ها توسط منابع ایجاد می‌شوند. بنابراین به منظور درک رفتار هزینه باید بر این موضوع تمرکز کنیم که چطور میزان منابع اساسی در واکنش به تغییرات فعالیت تغییر می‌کنند (کوپر و کاپلان، ۱۹۹۲).

دیدگاه سنتی رفتار هزینه، همه هزینه‌ها را در ارتباط با فروش مقارن^۴ آنها (یا هر محرک هزینه مرتبط با فعالیت) به صورت متغیر و ثابت در نظر می‌گیرد. منابع ثابت و متغیر مربوطه، دو جریان متضاد را در تعدیل منابع در کوتاه مدت نشان می‌دهد (کوپر و کاپلان، ۱۹۹۲). تعدیل منابع ثابت مانند ساختمان‌ها و تجهیزات سرمایه‌ای اصلی، در کوتاه‌مدت بسیار پر هزینه است. بنابراین تامین منابع ثابت باید از قبل تعهد شود، قبل از اینکه تقاضای واقعی شناخته شود، که موجب تحمل هزینه‌هایی می‌شود که در ارتباط با فروش محقق شده "ثابت" هستند. از طرف دیگر، منابع متغیر مانند مواد اولیه مستقیم و غیر مستقیم می‌توانند به طور منعطفی در کوتاه‌مدت تعدیل شوند. بنابراین آنها هنگام نیاز بر اساس تقاضای واقعی، مصرف شده و منجر به هزینه‌های "متغیر" می‌شوند. مدل سنتی به رابطه‌ای مکانیکی بین فروش و هزینه دلالت دارد که در آن هزینه‌های ثابت از پیش تعیین شده‌اند و هزینه‌های متغیر، مصرف منابعی را منعکس می‌کنند که با توجه به میزان فروش مقارن آنها متغیر می‌باشد (بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴).

مهمترین پایه مفهومی در دیدگاه مدرن، پیرامون رفتار هزینه، این دیدگاه است که هزینه‌ها از تصمیمات مربوط به تعهد منابع توسط مدیران ناشی می‌شوند (کوپر و کاپلان، ۱۹۹۲). به منظور درک رفتار هزینه یک راه این است که باید بر عوامل و پیامدهای این تصمیم‌ها تمرکز کنیم. مدیران میزان منابع را با توجه به محدودیت‌های گوناگون (برای مثال، شرایط تقاضا، تکنولوژی تولید، هزینه‌های تعدیل منابع، قدرت حاکمیت شرکتی، قراردادهای بدهی، مقررات حاکمیت)، انگیزه‌ها (برای مثال، پاداش عملکرد، اهداف سود، نوع مالکیت) و تعصب‌ها (برای مثال، بیش اعتمادی) انتخاب می‌کنند، که در بخش بعدی به تفصیل توضیح داده خواهد شد. عدم تمرکز بر دیدگاه مکانیکی سنتی در خصوص محرک‌های هزینه و توجه به تصمیمات مدیریتی باعث ایجاد یک روش جدید و قدرتمند تفکر درباره رفتار هزینه می‌شود که محققان را قادر می‌سازد تا جعبه سیاه رفتار هزینه را بگشایند و گستره بسیار وسیعی از پدیده‌ای را تحلیل کنند که از طریق تصمیمات مدیریتی بر رفتار هزینه تاثیر می‌گذارد.

دومین پایه رفتار هزینه در دیدگاه مدرن، هزینه‌های تعدیل منابع است. در دیدگاه سنتی، هزینه‌های متغیر، منابعی را نشان می‌دهند که می‌توانند بطور منعطفی در کوتاه‌مدت تعدیل شوند در حالیکه هزینه‌های ثابت منابعی را نشان می‌دهند که نمی‌توانند در کوتاه‌مدت تعدیل شوند (کوپر و کاپلان، ۱۹۹۲). به عبارت دیگر، هزینه‌های تعدیل برای منابع متغیر و ثابت به ترتیب ناچیز و گران هستند. اما، بسیاری از منابع بین این دو طیف قرار می‌گیرند. برای مثال، مدیران می‌توانند کارگران ماهر را نسبتاً سریع استخدام یا اخراج کنند اما مستلزم تحمل هزینه‌های تعدیل قابل توجهی هستند، مانند هزینه‌های جستجو، غربالگری و آموزش برای استخدامی‌های جدید و پرداخت‌های توافقی به کارگران برکنار شده. هزینه‌های تعدیل منابع منجر به تاثیرات پویا بر رابطه بین فعالیت و منابع می‌شود. بر اساس دیدگاه سنتی، انتخاب میزان منابع توسط مدیران نه تنها به فعالیت همان دوره، بلکه همچنین به میزان منابع قبلی (که بر هزینه‌های تعدیل تحمل شده در دوره جاری تاثیر دارد) و فعالیت آتی مورد انتظار (که بر هزینه‌های تعدیل آتی تاثیر دارد) و انگیزه‌های مدیران و تعصب‌های رفتاری آنها بستگی دارد (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

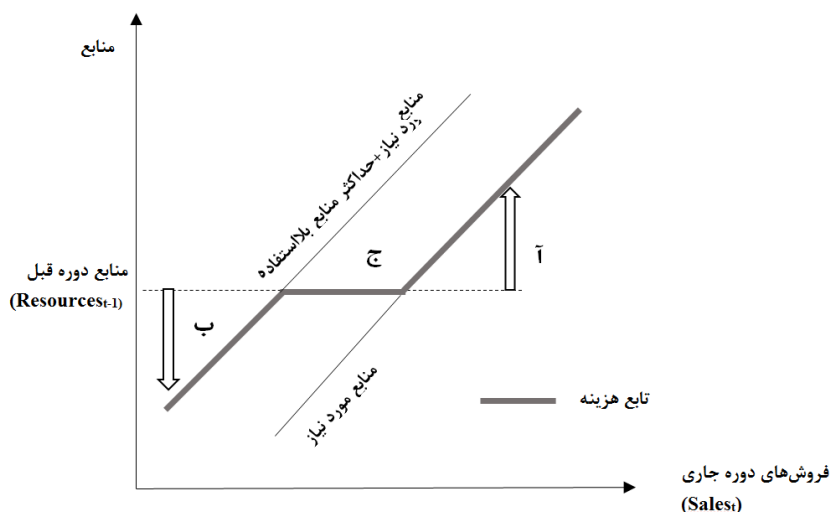
اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) نشان می‌دهند که رفتار تجربی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری با مدل سنتی در تناقض است و یک دیدگاه جایگزین درباره رفتار هزینه پیشنهاد می‌دهند که این دیدگاه، مبتنی بر هزینه‌های تعدیل منابع و تصمیمات آگاهانه مدیریت است. آنها اشاره می‌کنند که بسیاری از منابع مانند دستمزد نیروی کار ماهر، نه ثابت است و نه متغیر. اگرچه چنین منابعی می‌توانند در کوتاه‌مدت تعدیل شوند، اما تعدیل آنها مستلزم هزینه‌های تعدیل منابع اساسی (اما نه غیر ممکن) است، مانند پرداخت‌های مربوط به قطع همکاری توافقی به کارمندان برکنار شده یا هزینه‌های تحقیق و آموزش کارمندان جدید. به این منابع به طور خلاصه منابع "چسبنده" می‌گوییم، به این معنی که حساسیت مرتبط با تعدیل منابع، نه به اندازه کافی کوچک است که این منابع را کاملاً متغیر بدانیم، و نه به اندازه کافی بزرگ است تا این منابع را کاملاً ثابت فرض کنیم.

برخلاف منابع ثابت (از پیش تعیین شده) و منابع متغیر (به صورت مکانیکی تعیین شده)، تعدیل کوتاه‌مدت منابع چسبنده مستلزم انتخاب آگاهانه مدیریت است. هنگامی که فروش جاری تغییر می‌کند، مدیران مجبور هستند تصمیم بگیرند که آیا میزان منابع چسبنده را تغییر دهند یا خیر، و به چه میزان تغییر دهند، و اینگونه هزینه‌های تعدیل مرتبط با چنین تغییراتی را در نظر بگیرند. تعامل بین تصمیمات آگاهانه

تصمیم نامتقارن مدیریت، پایه‌ریزی شده‌اند. مخصوصاً وقتی فروش کاهش می‌یابد، مدیران تصمیم آگاهانه‌ای می‌گیرند مبنی بر اینکه برخی منابع بلااستفاده را نگه دارند بجای اینکه متحمل هزینه‌های تعدیل مربوط به برکناری کامل این منابع شوند. اما زمانی که فروش افزایش می‌یابد، مدیران باید منابع لازم را تامین کنند و آزادی کمتری برای تصمیم‌گیری می‌ماند. پژوهش درباره هزینه‌های چسبنده، برپایه این عدم تقارن است تا بدینوسیله پیش‌بینی‌هایی را برای تغییرات در فروش و هزینه ایجاد کند. اما از آنجایی که مدل سنتی رفتار هزینه بر رابطه بین سطوح فروش و هزینه متمرکز است، ابتدا کاربردهای تصمیمات نامتقارن را درباره سطوح مورد بررسی قرار می‌دهیم (بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴).

مدیریت و هزینه‌های تعدیل موجب رسیدن به روش‌های پویای تعدیل منابع می‌شود. تعهد تامین منابع مدیران نه تنها به فروش مقارن با آن منابع بستگی دارد، بلکه همچنین به: ۱. میزان منابع دوره قبل که بر هزینه‌های تعدیل دوره جاری تاثیرگذار است ۲. فروش آتی مورد انتظار که بر هزینه‌های تعدیل آتی تاثیرگذار است و ۳. عوامل نمایندگی و رفتاری ناشی از تعامل بین تعهدات تامین منابع بهینه برای شرکت و انتخابهای واقعی مدیران، بستگی دارد.

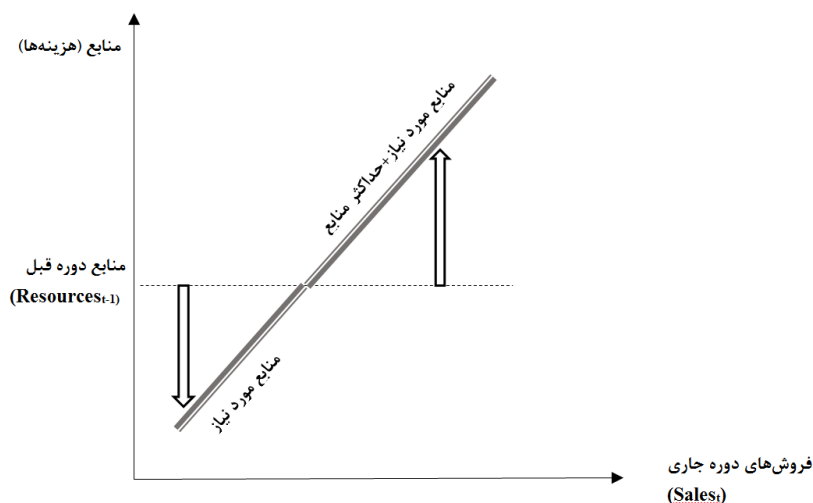
اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) نشان می‌دهند که تصمیمات آگاهانه مدیریت درباره منابع چسبنده، منجر به عدم تقارن در رفتار هزینه می‌شود. اگرچه مطالعات بعدی پیش‌بینی‌های اندرسون و همکاران درباره چسبندگی هزینه را غنی کرده و در برخی موارد تجدید نظر کرده‌اند، اما همه این مطالعات بر اساس دیدگاه بنیادی اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) درباره



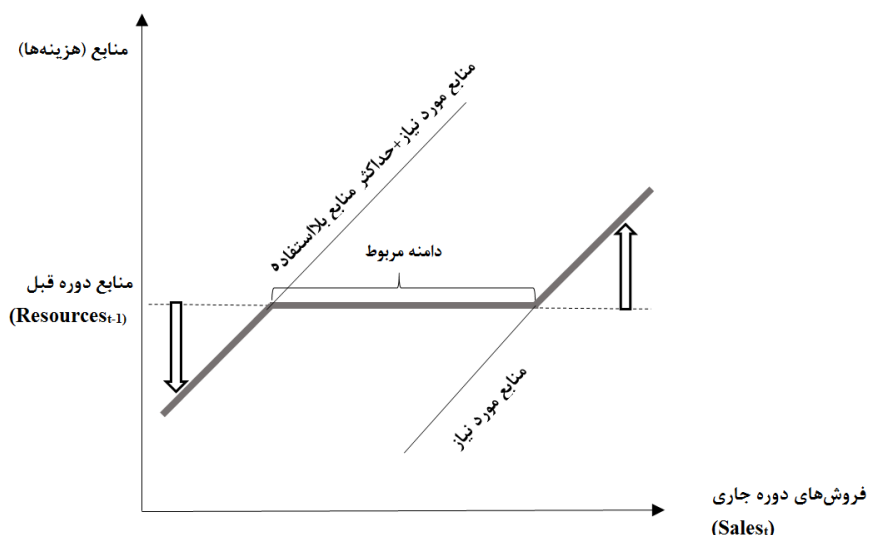
نمودار شماره ۱) تعهدات تامین منابع مدیران به عنوان تابعی از فروش دوره جاری

نگهداری منابع بلااستفاده را در برابر هزینه‌های تعدیلی که آنها برای برکناری آن منابع مجبور هستند تحمل کنند سبک سنگین می‌کنند و بنابراین تنها میزان محدودی از منابع بلااستفاده را تحمل می‌کنند. حداکثر منابع بلااستفاده قابل قبول بستگی به موارد زیر دارد: ۱. انتظاراتی درباره این موضوع که آیا فروش در آینده افزایش پیدا خواهد کرد تا بدینوسیله منابع بلااستفاده را جذب کند یا خیر ۲. هزینه‌های تعدیل رو به بالا و رو به پایین.

رابطه نامتقارن بین سطوح فروش و هزینه در نمودار ۱ نشان داده شده است. زمانیکه فروش دوره جاری ($Sales_t$) از ظرفیت منابع موجود تجاوز پیدا می‌کند (ظرفیت منابع موجود بوسیله منابع منتقل شده از دوره قبل ($Resources_{t-1}$) تعیین می‌شود)، مدیران منابع لازم را اضافه می‌کنند. بنابراین هزینه‌ها، منابع مورد نیاز دوره جاری را منعکس می‌کنند (سناریو آ در نمودار شماره ۱). زمانیکه فروش جاری بسیار پایین تر از ظرفیت است، مدیران منابع را کاهش می‌دهند تا ظرفیت بلااستفاده را به سطح قابل قبولی تنزل دهند. بنابراین هزینه‌ها، منابع مورد نیاز و حداکثر ظرفیت بلااستفاده قابل قبول را نشان می‌دهد (سناریو ب). زیرا مدیران هزینه‌های



پنل (آ) هزینه‌های تعدیل ناچیز منجر به هزینه‌های متغیر می‌شوند



پنل (ب) هزینه‌های تعدیل بالا منجر به هزینه‌های ثابت در دامنه مربوط می‌شوند

نمودار شماره ۲- هزینه‌های ثابت و متغیر موارد خاصی درون یک چارچوب کلی تر رفتار نامتقارن هزینه هستند

روی محور عمودی) ۲. تمایل مدیریت به نگهداری منابع بلااستفاده (فاصله بین دو خط شبیدار رو به بالا). تابع هزینه نشان داده شده در نمودار ۱ هزینه‌های ثابت و متغیر سنتی را به عنوان دو مورد افراطی به تصویر می‌کشد. همانطور که در پنل آ نمودار ۲ نشان داده شده است، برای منابعی که هزینه‌های تعدیل کمی دارند، مدیران تنها مقادیر کمی از منابع بلااستفاده را تحمل می‌کنند. بنابراین، عملکرد تابع هزینه به هزینه‌های متغیر استاندارد همگرایی دارد. در مقابل، برای منابعی که هزینه‌هایی تعدیل بالایی دارند (نه

در سطوح فروش میانگین، منابع موجود $(Resources_{t-1})$ برای فروش دوره جاری کافی هستند و منابع بلااستفاده مثبت هستند اما به طور قابل قبولی کم هستند. بنابراین مدیران سطوح منابع اصلی را نگه میدارند. (سناریو ج). خط هاشورخورده در نمودار ۱ که انتخاب‌های منابع را برای سطوح مختلف فروش دوره جاری به طور خلاصه نشان میدهد تابع هزینه کوتاه مدت را ردیابی می‌کند. این تابع هزینه، تابعی شرطی است مشروط به ۱. سطوح منابع اصلی $(Resources_{t-1})$

منظور بر آوردن تقاضا، مستلزم افزایش منابع مورد نیاز هستند. بنابراین، به طور متوسط، هزینه‌ها باید حساسیت کمتری نسبت به کاهش فروش، در مقابل افزایش فروش داشته باشند.

همانطور که پیش‌بینی می‌شد، اندرسون و همکاران دریافته‌اند که هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در شرکت‌های آمریکایی به ازای یک درصد کاهش فروش، ۰٫۳۵ درصد کاهش می‌یابند، اما به ازای یک درصد افزایش فروش، ۰٫۵۵ درصد افزایش می‌یابند. پژوهش‌های بعدی با استفاده از داده‌های آمریکا وجود چسبندگی هزینه را بطور متوسط برای بهای تمام شده کالای فروش رفته و کل هزینه‌های عملیاتی (برای مثال، سوپرامانیام و ویدنمایر، ۲۰۰۳؛ ویز، ۲۰۱۰؛ کاما و ویز، ۲۰۱۳)، جریان نقد عملیاتی (بنکر، فنگ و مه‌تا، ۲۰۱۶ ای) و هزینه‌های نقدی (شاست و ویز، ۲۰۱۴) نشان می‌دهند. بنکر و بیزالوف^۶ (۲۰۱۴) نیز چسبندگی هزینه قابل توجهی را برای هزینه‌های عملیاتی برای ۱۶ کشور از ۲۰ کشور یافتند.

چندین مطالعه از جزئیات هزینه و شاخص‌های اندازه‌گیری فعالیت استفاده می‌کنند. دایرینک، لندسمن و رندرز^۷ (۲۰۱۲) چسبندگی هزینه‌های دستمزد، کل کارکنان و کل ساعات کاری را برای شرکت‌های خصوصی در بلژیک نشان دادند. بنکر و لیو^۸ (۲۰۱۵) چسبندگی هزینه را در سطح فعالیت‌های فردی نیز یافتند. کنگ، لیو و شن^۹ (۲۰۱۵) تغییرات هزینه حقوق را به تغییرات در تعداد کارکنان و تغییر ترکیب کارکنان از لحاظ سطح تحصیلات و متوسط حقوق تجزیه می‌کنند و به این نتیجه می‌رسند که چسبندگی هزینه هم برای تعداد کارکنان و هم ترکیب کارکنان وجود دارد. مطالعاتی که در بخش درمانی انجام شده‌اند به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه برای هزینه‌های عملیاتی، هزینه‌های حقوق و کل ساعات کاری در کلینیک‌های فیزیوتراپی (بالاکریشنان، پیترسون و سودراستروم، ۲۰۰۴) و بیمارستان‌ها (بالاکریشنان و گروکا، ۲۰۰۸؛ بالاکریشنان و سودراستروم، ۲۰۰۹؛ هولزاکر، کریشنان و مه‌لندروف، ۲۰۱۵ ب) وجود دارد (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

یافته‌ها متفق القول مدل سنتی هزینه‌های ثابت و متغیر را به نفع هزینه‌های چسبیده رد می‌کنند. اما، این موضوع دلالت بر آن ندارد که هزینه‌ها باید چسبیده باشند. برای مثال، از آنجایی که هزینه‌های تعدیل برای مواد مستقیم ناچیز است، چسبندگی هزینه برای مواد مستقیم انتظار نمی‌رود (بنکر و همکاران، ۲۰۱۴ ب). علاوه بر این، هزینه‌هایی که بطور متوسط چسبیده هستند، همیشه چسبیده نیستند. ویز^{۱۰} (۲۰۱۰) با اندازه‌گیری شرکت-سال عدم تقارن هزینه، به این نتیجه رسید که هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در ۴۵٪ نمونه، ضد چسبیده (یعنی حساسیت بیشتر به کاهش فروش در مقابل

الزاما خیلی گران)، مدیران تمایل به نگهداری مقادیر زیادی از منابع بلااستفاده دارند و تابع هزینه، هزینه‌های ثابت مشروط را در دامنه مربوطه ایجاد می‌کند (پنل ب نمودار ۲). بنابراین هزینه‌های ثابت و متغیر استاندارد نباید به عنوان سنگ بنای بنیادی رفتار هزینه نگریسته شود، در عوض، آنها موارد خاصی درون یک مدل بسیار گسترده تر هستند که این مدل دامنه کامل هزینه‌های تعدیل منابع را در خود جای می‌دهد.

مدل سنتی تشخیص می‌دهد که بسیاری از منابع نه کاملاً ثابت هستند و نه کاملاً متغیر و آنها را به عنوان هزینه‌های مختلط تفسیر می‌کند (برای مثال، ترکیب خطی هزینه‌های ثابت و متغیر). اما همانطور که نمودار ۱ نشان می‌دهد، چنین منابعی منجر به رفتار هزینه‌ای نامتقارن، بجای رفتار هزینه‌ای مختلط، می‌شوند.

جدول ۱ - شناخت هزینه‌های ثابت و متغیر به عنوان دو مورد افراطی در مدل گسترده رفتار هزینه

تصمیم مدیریت	هزینه‌های تعدیل	مبناهای رفتار هزینه طبق نگرش جدید	انواع هزینه طبق نگرش سنتی
		نگهداری منابع بلااستفاده	زیاد
حذف منابع بلااستفاده	کم	متغیر	

۲-۲- یافته‌های پژوهشی عمده درباره رفتار هزینه

در این بخش، پیش‌بینی‌های عمده و یافته‌های تجربی درباره رفتار هزینه و عوامل تعیین‌کننده آن را مرور می‌کنیم. از نخستین مقاله اصلی درباره چسبندگی هزینه نوشته شده توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) به عنوان نقطه شروع استفاده می‌کنیم زیرا این مقاله پایه بیشتر پژوهش‌های اخیر درباره رفتار هزینه است.

اندرسون و همکاران^۵ (۲۰۰۳) پیش‌بینی می‌کنند که بسیاری از طبقات عمده هزینه به طور متوسط چسبیده هستند، یعنی کاهش این هزینه‌ها هنگام کاهش فروش کمتر از افزایش آنها هنگام افزایش فروش به همان میزان کاهش فروش است. وقتی فروش کاهش می‌یابد، مدیران برخی منابع بلااستفاده را به منظور اجتناب از هزینه‌های تعدیل منابع نگه می‌دارند. در مقابل، زمانیکه فروش افزایش می‌یابد، مدیران به

گروکا^{۱۴} (۲۰۰۸) با استفاده از داده‌های بیمارستان به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه بخش خدمات بیمار (فعالیت اصلی بیمارستان) بیشتر از بخش خدمات پشتیبانی است که این نتیجه با بحث آنها درباره اینکه فعالیت‌های اصلی، هزینه‌های تعدیل بزرگتری دارد سازگار است. کیم و وانگ^{۱۵} (۲۰۱۶) بحث می‌کنند که مزایای بیکاری فراهم شده توسط ایالت، پیامدهای منفی برکناری را برای کارکنان کاهش داده و بنابراین هزینه‌های تعدیل برکناری را از دیدگاه مدیران کاهش می‌دهد. همانطور که انتظار میرفت، شرکت‌های موجود در ایالت‌هایی با مزایای بیکاری بیشتر، چسبندگی هزینه کمتری دارند. بنکر، فلشر و زانگ^{۱۶} (۲۰۱۴) بحث می‌کنند که شرکت‌هایی که استراتژی متمایز سازی محصول را دنبال می‌کنند نسبت به شرکت‌هایی که استراتژی رهبری هزینه را دنبال می‌کنند، چسبندگی هزینه بالاتری دارند. همانطور که پیش‌بینی می‌شد، چسبندگی هزینه برای استراتژی متمایز سازی محصول بزرگتر است. ونیریز، نائوم و ویلیسماس^{۱۷} (۲۰۱۴) نشان می‌دهند که شرکت‌ها با سرمایه‌سازمانی بیشتر (استفاده از دارایی‌های نامشهود بالا به عنوان یک شاخص) هزینه‌های تعدیل منابع بالاتری دارند که منجر به چسبندگی هزینه بیشتر خواهد شد.

دومین عامل عمده تعیین‌کننده رفتار نامتقارن هزینه، انتظارات مدیران از فروش آتی است. زمانیکه مدیران درباره تقاضای آتی خوش‌بین هستند، در زمان کاهش فروش، بیشتر، تمایل به نگهداری منابع بلااستفاده دارند، زیرا آنها انتظار دارند که این منابع را بعد از برگشتن تقاضا به میزان قبل، استفاده کنند. این موضوع باید منجر به افزایش چسبندگی هزینه (زمانیکه هزینه‌ها چسبیده هستند) و کاهش ضدچسبندگی هزینه (زمانیکه هزینه‌ها ضدچسبیده هستند) شود. زمانیکه مدیران درباره تقاضای آتی بدبین هستند، آنها احتمالاً در زمان کاهش فروش، منابع بلااستفاده را به شدت کاهش می‌دهند، زیرا آنها انتظار دارند که این منابع بلااستفاده باقی بماند. این موضوع باید منجر به کاهش چسبندگی هزینه و یا افزایش ضد چسبندگی هزینه شود (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) از رشد تولید ناخالص داخلی و یک متغیر مجازی برای کاهش‌های فروش متوالی، به عنوان شاخص‌های تجربی برای خوش‌بینی مدیریت استفاده می‌کنند. همانطور که انتظار میرفت، آنها به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه در سالهایی با رشد سریع تولید ناخالص داخلی، بیشتر و در طول کاهش‌های متوالی فروش، کمتر است. بنکر و همکاران (۲۰۱۴) با استفاده از ترکیب‌های متفاوت افزایش‌ها و کاهش‌های فروش در طول دو دوره متوالی، برای

افزایش فروش) هستند. بنکر، بیزالوف، سیفتسی و ماشروالا^{۱۱} (۲۰۱۴) نشان می‌دهند که رفتار نامتقارن هزینه برای طبقات عمده هزینه مانند هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، بهای تمام شده کالای فروش رفته و کل کارکنان در داده‌های امریکا از دو الگوی متمایز تشکیل شده است: چسبندگی هزینه به دنبال افزایش فروش قبلی و ضد چسبندگی هزینه به دنبال یک کاهش فروش قبلی. در درجه اول، این الگوها به ترتیب بخاطر خوشبینی یا بدبینی مدیریتی است که بعداً راجع به آن بحث می‌کنیم. از آنجایی که افزایش‌های فروش خیلی بیشتر از کاهش‌های فروش است، ۶۸٪ نسبت به ۳۲٪ در نمونه بنکر و همکاران (۲۰۰۳)، چسبندگی هزینه متوسط برای افزایش‌های قبلی بیشتر از ضد چسبندگی هزینه برای کاهش‌های قبلی است. این یافته‌ها نشان می‌دهد که یک محقق نباید بطور مکانیکی مدل جعبه سیاه هزینه‌های چسبنده را به عنوان یک جایگزین عمومی برای مدل جعبه سیاه سنتی انتخاب کند، بلکه بایستی درون جعبه سیاه را بنگرد و درباره تصمیمات اساسی مدیریتی در زمینه پژوهشی خاص فکر کند. همین روش باید به منظور آموزش مفاهیم بنیادی رفتار هزینه به دانشجویان بکارگرفته شود. بجای بخاطر سپردن دیدگاه مکانیکی سنتی درباره رفتار هزینه، دانشجویان باید به گونه‌ای آموزش داده شوند تا درباره تعادل موجود فکر کنند و به این نتیجه برسند که چطور هزینه‌های مختلف تحت شرایط مختلف رفتار می‌کنند (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

اولین تعیین‌کننده عمده رفتار نامتقارن هزینه، هزینه‌های تعدیل منابع است. زمانیکه هزینه‌های تعدیل بزرگتر هستند، مدیران در زمان کاهش فروش، بیشتر، تمایل به نگهداری منابع بلااستفاده دارند تا از هزینه‌های تعدیل اجتناب کنند. بنابراین، چسبندگی هزینه باید متناسب با هزینه‌های تعدیل منابع افزایش یابد (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ بنکر، بیزالو و چن، ۲۰۱۳ ب). آزمون‌های تجربی این پیش‌بینی، مستلزم شاخص‌های تجربی برای این هزینه‌های تعدیل است. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) از کثرت دارایی^{۱۲} و کثرت کارکنان^{۱۳} به عنوان شاخص‌های در سطح شرکت استفاده می‌کنند.

همانطور که پیش‌بینی میشد، این شاخص‌های تجربی بطور قابل توجهی بر درجه چسبندگی هزینه تاثیر می‌گذارند که تایید کننده این مطلب است که هزینه‌های تعدیل منابع یکی از عوامل تعیین‌کننده عمده رفتار هزینه است. مطالعات گوناگون به منظور بررسی این موضوع که چطور عوامل اقتصادی و نهادی مختلف بر هزینه‌های تعدیل اثر می‌گذارد، از این بینش استفاده می‌کنند که چطور دشواری تعدیل منابع بر رفتار هزینه تاثیر می‌گذارد (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷). بالاگريشان و

چسبندگی هزینه را افزایش می‌دهد. بنابراین، شواهد تجربی همواره نشان می‌دهند که رفتار هزینه در دوره جاری، نه تنها تحت تاثیر تغییر تقاضای دوره است، بلکه همچنین از انتظارات مدیران درباره تقاضای آتی نیز تاثیر می‌پذیرد. این شواهد همچنین پیشنهاد می‌کند که یک محقق می‌تواند از رفتار هزینه مشاهده شده به منظور استخراج اطلاعات مربوطه درباره انتظارات مدیران نیز استفاده کند (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

سومین عامل عمده تعیین‌کننده رفتار نامتقارن هزینه، انگیزه‌های مدیریتی و تعاملات آنها با حاکمیت شرکتی، مقررات و مالکیت است. برای مثال، اگر مدیران به دنبال منفعت شخصی از ساختن حکمرانی^{۲۷} باشند، آنها احتمالاً هنگام افزایش فروش، منابع را به صورت افراطی اضافه می‌کنند و هنگام کاهش فروش، تمایلی به کاهش منابع اضافی ندارند. این موضوع می‌تواند بخاطر مشکل نمایندگی موجود بین مدیران منفعت طلب و سهامداران، منجر به چسبندگی هزینه بیش از حد شود، نسبت به آن میزان چسبندگی هزینه که باعث حداکثرسازی ارزش برای شرکت می‌شود (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ چن، لو و سوگیانیس، ۲۰۱۲). مطابق با بحث هزینه نمایندگی، چن و همکاران^{۲۸} (۲۰۱۲) متوجه یک رابطه مثبت بین جریان نقد آزاد (شاخصی برای توان مدیران در خرج بیش از حد) و چسبندگی هزینه شدند و به این نتیجه رسیدند که این رابطه در شرکتهای با حاکمیت شرکتی خوب، ضعیف‌تر است. کیم، لی و پارک^{۲۹} (۲۰۱۶) گزارش می‌کنند که ضعف کنترل داخلی با چسبندگی هزینه بزرگتر در ارتباط است. کانن، هو، لی و یانگ^{۳۰} (۲۰۱۶) بحث می‌کنند که قوانین ادغام و تحصیل بین‌المللی، مدیران را نظم می‌بخشد، به این خاطر که تهدیدپذیری شرکتهای با مدیریت ضعیف را افزایش می‌دهد. با استفاده از داده‌های در سطح شرکت، آنها به این نتیجه رسیدند که تصویب چنین قوانینی چسبندگی هزینه را کاهش می‌دهد، مخصوصاً برای شرکتهایی با مشکلات نمایندگی بیشتر و شدیدتر. نتایج در این مقالات پیشنهاد می‌کنند که وجود چسبندگی هزینه "بد" که ارزش شرکت را از طریق مصرف بیش از حد منابع توسط مدیران از بین می‌برد، در مقابل چسبندگی هزینه "خوب" است که به ارزش شرکت از طریق برنامه‌ریزی کارآی منابع با توجه به هزینه‌های تعدیل منابع و انتظارات درباره عدم اطمینان آتی، کمک می‌کند (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

شرکت‌ها می‌توانند انگیزه‌های مدیریت را از طریق پاداش عملکرد شکل دهند. بروگن و زندر^{۳۱} (۲۰۱۴) بحث می‌کنند از آنجایی که پاداش مبتنی بر سرمایه، منافع مدیران و سهامداران را همسو می‌کند، چسبندگی هزینه "خوب" را تشویق کرده و

انتظارات، شاخص‌هایی تعیین کردند. همانطور که انتظار میرفت، آنها به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه قابل توجهی در سناریو خوش‌بینی (دو دوره متوالی افزایش فروش)، ضدچسبندگی قابل توجهی در سناریو بدبینی (دو دوره متوالی کاهش فروش) و درجه متوسط‌تر عدم تقارن در سناریو مختلط (یک افزایش پس از کاهش یا بالعکس) وجود دارد. بنکر، فنگ و مه‌تا^{۱۸} (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که هزینه‌ها در طول دوره رکود، بخاطر بدبینی مدیریت بطور متوسط ضدچسبندگی می‌شوند. چن، گورس و ناسو^{۱۹} (۲۰۱۵) بحث می‌کنند که بیش‌اعتمادی مدیریت منجر به خوش‌بینی بیش از اندازه درباره فروش آتی می‌شود. همانطور که پیش‌بینی می‌شد، آنها متوجه شدند که یک رابطه مثبت بین شاخص‌های بیش‌اعتمادی و چسبندگی هزینه وجود دارد. درآزمون‌های اضافی، آنها نشان می‌دهند که چسبندگی هزینه نسبت داده شده به شاخص‌های بیش‌اعتمادی، با عملکرد آتی پایین‌تر در ارتباط است، که تایید می‌کند این شاخص‌ها، خوش‌بینی بیش از حدی (نه منطقی) را نمایندگی می‌کنند که با بیش‌اعتمادی سازگار است. کین، موهان و کوانگ^{۲۰} (۲۰۱۵) همچنین دریافتند که یک رابطه مثبت بین شاخص‌های بیش‌اعتمادی و چسبندگی هزینه وجود دارد. اندرسون و لی^{۲۱} (۲۰۱۶) بحث می‌کنند که مراحل چرخه عمر یک شرکت، با انتظارات مدیران درباره رشد آتی در ارتباط است. آنها به این نتیجه رسیدند که شرکتهای در مراحل معرفی و رشد چسبندگی هزینه بالاتری نسبت به شرکتهای بالغ دارند. سیلگ و ورمن^{۲۲} (۲۰۱۶) متوجه شدند شرکتهایی که در مرحله افول هستند، چسبندگی هزینه پایین‌تری دارند. بنکر، وانگ و اوه^{۲۳} (۲۰۱۶) ف) از کاربرد ظرفیت به عنوان یک شاخص از انتظارات مدیریت استفاده می‌کنند که توسط همه شرکتهای تولیدی پذیرفته شده در کشور کره گزارش شده است، و به این نتیجه می‌رسند که کاربرد بیشتر ظرفیت با چسبندگی هزینه بیشتر در ارتباط است. لی، پیتمن و سافار^{۲۴} (۲۰۱۶) دریافتند که چسبندگی هزینه در سالهای انتخابات افزایش می‌یابد که آنها این موضوع را به عدم اطمینان سیاسی نسبت می‌دهند که دقت انتظارات مدیریت را کاهش می‌دهد.

چندین مطالعه، انتظارات را با استفاده از اطلاعات افشا شده توسط مدیران اندازه‌گیری می‌کنند. یاسوکاتا و کاجی‌وارا^{۲۵} (۲۰۱۱) از پیش‌بینی‌های فروش مدیران استفاده می‌کنند که تقریباً توسط تمام شرکتهای پذیرفته‌شده در ژاپن افشا می‌شود. آتاسوی، بنکر و ناسو^{۲۶} (۲۰۱۶) از مجموعه داده‌های محرمانه شرکت‌های آلمانی استفاده می‌کنند که شامل انتظارات گزارش شده توسط خود مدیران است. این مطالعات همانطور که انتظار میرفت به این نتیجه رسیدند که خوش‌بینی مدیریت،

مانع چسبندگی هزینه "بد" می‌شود. آنها به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه به نسبت پاداش مبتنی بر سرمایه افزایش می‌یابد، که با چسبندگی هزینه "خوب" سازگار است. بنکر، جین و مه‌تا^{۳۳} (۲۰۱۶ج) به این نتیجه رسیدند که انگیزه‌های پاداش کوتاه‌مدت چسبندگی هزینه را کاهش می‌دهد درحالی‌که انگیزه‌های مربوط به سرمایه بلندمدت چسبندگی هزینه را افزایش می‌دهد. این نتایج، تفسیر موجود درباره افزایش ارزش توسط چسبندگی هزینه را تایید می‌کنند. علاوه بر این، این نتایج پیشنهاد می‌کنند که چسبندگی هزینه بیش از حد پایین، حاکی از رفتار کوتاه‌بینانه نامطلوبی است که بطور موقت سود را افزایش داده اما ارزش شرکت را در بلندمدت کاهش می‌دهد. در رابطه با شواهد موجود درباره مسئله نمایندگی در مقاله چن و همکاران (۲۰۱۲) و مقالات مرتبط، این یافته‌ها پیشنهاد می‌کنند که چسبندگی هزینه خوب و بد با هم وجود دارند. برخی شرکتها احتمالا به دلایل اشتباه (برای مثال، حاکمیت شرکتی ضعیف) چسبندگی هزینه بالایی دارند در حالی‌که سایرین چسبندگی هزینه بالایی به دلایل درست دارند (برای مثال، پاداش‌های انگیزشی در شرکت‌های با رشد بالا که به خوبی طراحی شده است). علاوه بر این، توجه به این نکته ضروری است که هر شرکتی احتمالا یک سطح چسبندگی هزینه دارد که در آن سطح، ارزش شرکت حداکثر می‌شود که این سطح، توسط ویژگی‌های اقتصادی آن شرکت تعیین می‌شود؛ چسبندگی هزینه خیلی زیاد و چسبندگی هزینه خیلی کم نسبت به وضعیت بهینه هر شرکت خاص، می‌تواند ارزش را از بین ببرد. ادبیات مربوطه هنوز این مسئله را حل نکرده است.

معیارهای عملکرد مشخص، نقش نامتناسبی در انگیزه‌های مدیریتی ایفا می‌کند. دایرینک و همکاران^{۳۳} (۲۰۱۲) و کاما و ویز (۲۰۱۳) نشان می‌دهند که چسبندگی هزینه زمانیکه مدیران انگیزه قوی برای مدیریت سود دارند تا از گزارش زیان یا کاهش سود اجتناب کنند، پایین‌تر است. بنکر و فنگ^{۳۴} (۲۰۱۶) شرکت‌هایی که وام جدید گرفته‌اند را بررسی می‌کنند. این شرکتها چسبندگی هزینه را قبل از تصویب وام کاهش می‌دهند تا عملکرد مالی گزارش شده را بهبود بخشند. بعد از اینکه وام تصویب شد، چسبندگی هزینه برای شرکت‌هایی که با تعهدات مالی سختگیرانه‌تر (معیارهای عملکرد بیشتر) روبرو هستند، کمتر است. هومبرگ، ناسو و ریچر^{۳۵} (۲۰۱۵ آ) نشان می‌دهند که بحران مالی با چسبندگی هزینه پایین‌تر در ارتباط است، بخاطر اینکه مدیران زمانیکه بقای شرکت در خطر است، انگیزه قوی برای کاهش هزینه‌ها دارند.

انگیزه‌های مدیریتی با مقررات و مالکیت در ارتباط است. هولزاکر، کریشنان و مهلندروف^{۳۶} (۲۰۱۵ب) مطالعه می‌کنند که چطور تغییر مقررات از بازپرداخت بر اساس هزینه به سمت بازپرداخت بر اساس قیمت ثابت، بر رفتار هزینه اثر می‌گذارد. این تغییر مقررات، انگیزه قوی به بیمارستان‌ها می‌دهد که در طول کاهش تقاضا، هزینه‌ها را محدود کنند. این موضوع چسبندگی هزینه را کاهش می‌دهد. هولزاکر و همکاران همچنین پیش‌بینی کردند و متوجه شدند که این کاهش در چسبندگی هزینه برای بیمارستان‌های انتفاعی بیشتر از بیمارستان‌های غیرانتفاعی و دولتی اعلام شده است، بخاطر نوع مالکیت دو بیمارستان غیرانتفاعی و دولتی، آنها با فشارهای نهادی قوی‌تری در مقابل کاهش شدید هزینه مواجه هستند. گیو، تانگ و ویو^{۳۷} (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که مالکیت دولتی، چسبندگی هزینه را در چین افزایش می‌دهد. پرابوو، هوقیمسترا و وان وین دریکز^{۳۸} (۲۰۱۶) به نتایج مشابهی برای شرکت‌های اروپایی رسیدند. گیو و همکاران و پرابوو و همکاران متوجه شدند که تاثیر مالکیت دولتی بر چسبندگی هزینه، زمانیکه مدیران با فشار سیاسی بزرگتری به منظور اجتناب از اخراج مواجه هستند بیشتر است. هال^{۳۹} (۲۰۱۶) بررسی می‌کند که چطور ساختار مالکیت در بانک‌های امریکا بر رفتار هزینه تاثیر می‌گذارد. بانک‌های با مالکیت دولتی نسبت به بانک‌های خصوصی با فشار بیشتری از جانب سرمایه‌گذار مواجه هستند تا سود مطلوب را گزارش کنند و آنها بهتر قادر به افزایش سرمایه قانونی از طریق فروش سرمایه هستند. بنابراین، بانک‌های دولتی زمانیکه نیاز به احراز معیارهای سود داشته باشند، چسبندگی هزینه را بیشتر از بانک‌های خصوصی کاهش می‌دهند، اما زمانیکه ملزم به رعایت الزامات سرمایه قانونی باشند، چسبندگی هزینه را کمتر از بانک‌های خصوصی کاهش می‌دهند، که این بحث با انگیزه‌های متمایز برای این انواع مالکیت سازگار است. همانطور که مقاله هال نشان می‌دهد، تاثیر مالکیت و دیگر عوامل نهادی را نمیتوان به یک دستورالعمل کلی محدود کرد، بلکه یک محقق باید تاثیرات انگیزشی این عوامل نهادی را در حوزه پژوهشی خاص خود تحلیل کند.

انگیزه‌های مدیریتی تحت تاثیر ویژگی‌های شخصیتی مدیران و تعصب‌های رفتاری آنهاست. همانطور که در بالا ذکر شد، چن و همکاران (۲۰۱۵) و کین و همکاران (۲۰۱۵) بحث می‌کنند که مدیران بیش‌اعتماد از تعصب خوش‌بینی رنج می‌برند. بنابراین، این مدیران انگیزه‌های روانی بیشتری دارند تا منابع بلااستفاده را در زمان کاهش فروش نگه دارند، که منجر به چسبندگی هزینه بزرگتری خواهد شد. لیانگ، زاو و وانگ

جهت‌گیری بلندمدت. برای مثال، از آنجایی که تقاضای آتی نامطمئن است، مدیران در فرهنگ‌های اجتناب از عدم اطمینان، احتمالاً یک دید کوتاه‌مدت تر را انتخاب می‌کنند. بنابراین، آنها در طول دوره‌های کاهش فروش، کمتر تمایل به نگهداری منابع بلااستفاده به منظور انطباق با تقاضای آتی مورد انتظار داشته، منجر به چسبندگی هزینه کمتر می‌شوند. گولدن و رضایی^{۴۳} (۲۰۱۶) دریافتند که عملکرد پایدار شرکت رابطه مثبتی با چسبندگی هزینه دارد. حبیب و حسن^{۴۴} (۲۰۱۵) متوجه یک رابطه مثبت بین مسئولیت اجتماعی شرکت و چسبندگی هزینه شدند، درحالی‌که پیک، کیم و کیم^{۴۵} (۲۰۱۶) به یک رابطه منفی رسیدند.

(۲۰۱۵)^{۴۰} بحث می‌کنند که مدیران مرد و مدیران جوان‌تر روحیه تهاجمی بیشتر و اجتناب از زیان کمتری دارند و به این نتیجه رسیدند که این مدیران تمایل به چسبندگی هزینه بیشتر دارند. گورس، هومبرگ و ناسو^{۴۱} (۲۰۱۵) نشان می‌دهند که تعهدات منابع مدیران، تحت تاثیر احساس بازار سرمایه است (تعصبات روانی سرمایه‌گذاران که شامل خوشبینی غیرمنطقی و بدبینی غیرمنطقی در دوره‌های مختلف است). کیچینگ، ماشروالا و پونر^{۴۲} (۲۰۱۶) با استفاده از داده‌های در سطح کشور پیش‌بینی کردند و به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه با توجه به ویژگی‌های فرهنگ‌های مختلف متفاوت است، مانند اجتناب از عدم اطمینان، مردانگی و

جدول ۲- عوامل عمده تعیین کننده رفتار نامتقارن هزینه

ردیف	عوامل	شاخص‌های اندازه‌گیری	مولفان	نتایج پژوهش
۱	هزینه‌های تعدیل منابع	۱- کثرت دارایی و کثرت کارکنان	۱- اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)	۱- این شاخص‌های تجربی بطور قابل توجهی بر درجه چسبندگی هزینه تاثیر می‌گذارند که تایید کننده این مطلب است که هزینه‌های تعدیل منابع یکی از عوامل تعیین کننده عمده رفتار هزینه است.
۲	انتظارات مدیران از فروش آتی	۱- رشد تولید ناخالص داخلی و یک متغیر مجازی برای کاهش‌های فروش متوالی ۲- اطلاعات افشا شده توسط مدیران ۳- بیش اعتمادی مدیریت ۴- مراحل چرخه عمر شرکت ۵- کاربرد ظرفیت	۱- اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) ۲- یاسوکاتا و کاجی‌وارا (۲۰۱۱) ۳- چن و همکاران (۲۰۱۵) ۴- اندرسون و لی (۲۰۱۶) ۵- بنکر و همکاران (۲۰۱۶)	۱- چسبندگی هزینه در سالهایی با رشد سریع تولید ناخالص داخلی، بیشتر و در طول کاهش‌های متوالی فروش کمتر است. ۲- به این نتیجه رسیدند که خوشبینی مدیریت چسبندگی هزینه را افزایش می‌دهد. ۳- بحث می‌کنند که بیش اعتمادی مدیریت منجر به خوشبینی بیش از اندازه درباره فروش آتی می‌شود. همانطور که انتظار میرفت، آنها متوجه شدند که یک رابطه مثبت بین شاخص‌های بیش اعتمادی و چسبندگی هزینه وجود دارد. ۴- شرکتها در مراحل معرفی و رشد چسبندگی هزینه بالاتری نسبت به شرکت‌های بالغ دارند. ۵- به این نتیجه رسیدند که کاربرد بیشتر ظرفیت با چسبندگی هزینه بیشتر در ارتباط است.
۳	انگیزه‌های مدیریتی و تعاملات آنها با حاکمیت شرکتی، مقررات و مالکیت	۱- جریان نقد آزاد و حاکمیت شرکتی ۲- مدیریت سود ۳- مالکیت دولتی و خصوصی ۴- ویژگی‌های شخصیتی مدیران ۵- مسئولیت اجتماعی ۶- قوانین ادغام و تحصیل بین المللی ۷- پاداش مبتنی بر سرمایه ۸- معیارهای عملکرد مشخص	۱- چن و همکاران (۲۰۱۲) ۲- دایرینک و همکاران (۲۰۱۲) ۳- هولزاکر و همکاران (۲۰۱۵) ۴- لیانگ و همکاران (۲۰۱۵) ۵- حبیب و حسن (۲۰۱۵) ۶- کائن و همکاران	۱- متوجه یک رابطه مثبت بین جریان نقد آزاد (شاخصی برای توان مدیران در خرج بیش از حد) و چسبندگی هزینه شدند و به این نتیجه رسیدند که این رابطه در شرکت‌های با حاکمیت شرکتی خوب ضعیف تر است ۲- چسبندگی هزینه زمانیکه مدیران انگیزه قوی برای مدیریت سود دارند تا از گزارش زیان یا کاهش سود اجتناب کنند، پایین تر است. ۳- کاهش در چسبندگی هزینه برای بیمارستان‌های انتفاعی بیشتر از بیمارستان‌های غیرانتفاعی و دولتی است، بخاطر نوع مالکیت دو بیمارستان غیرانتفاعی و دولتی، آنها با فشارهای نهادی قوی تری در مقابل کاهش شدید هزینه

ردیف	عوامل	شاخص‌های اندازه‌گیری	مولفان	نتایج پژوهش
		۹-ویژگی‌های فرهنگی ۱۰-عملکرد پایدار شرکت	(۲۰۱۶) ۷-بروگن و زندر (۲۰۱۶) ۸-بنکر و فنگ (۲۰۱۶) ۹-کیچینگ و همکاران (۲۰۱۶) ۱۰-گولدن و رضایی (۲۰۱۶)	مواجه هستند. ۴-مدیران مرد و جوان‌تر روحیه تهاجمی بیشتر و اجتناب از زیان کمتری دارند و تمایل به چسبندگی هزینه بیشتر دارند. ۵-یک رابطه مثبت بین مسئولیت اجتماعی شرکت و چسبندگی هزینه وجود دارد. ۶-تصویب چنین قوانینی چسبندگی هزینه را کاهش می‌دهد، مخصوصاً برای شرکت‌هایی با مشکلات نمایندگی بیشتر. ۷-چسبندگی هزینه به نسبت پاداش مبتنی بر سرمایه افزایش می‌یابد، که با چسبندگی هزینه "خوب" سازگار است. ۸-شرکت‌هایی که وام جدید گرفته‌اند را بررسی می‌کنند. این شرکت‌هایی چسبندگی هزینه را قبل از تصویب وام کاهش می‌دهند تا عملکرد مالی گزارش شده را بهبود بخشند. بعد از اینکه وام تصویب شد، چسبندگی هزینه برای شرکت‌هایی که با تعهدات مالی سختگیرانه‌تر (معیارهای عملکرد بیشتر) روبرو هستند کمتر است. ۹-چسبندگی هزینه با توجه به ویژگی‌های فرهنگ‌های مختلف متفاوت است مانند اجتناب از عدم اطمینان و ... ۱۰-عملکرد پایدار شرکت رابطه مثبتی با چسبندگی هزینه دارد.

۳- موضوعات تجربی در پژوهش رفتار نامتقارن هزینه

این بخش به طور خلاصه مدل‌های تجربی اصلی رفتار نامتقارن هزینه را مرور کرده و مسائل مربوط به انتخاب نمونه که محققان باید به منظور اجتناب از خطاهای احتمالی اساسی از آن آگاه باشند را روشن می‌کند (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷؛ بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴؛ بنکر و همکاران، ۲۰۱۳؛ بنکر و همکاران، ۲۰۱۳؛ بنکر و همکاران، ۲۰۱۳؛ بنکر و همکاران، ۲۰۱۲؛ ویز، ۲۰۱۰)

۳-۱- مدل‌های تجربی رفتار نامتقارن هزینه

همانطور که پیش‌تر ذکر شد، اغلب ادبیات مربوطه بر اساس مدل چسبندگی هزینه اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) بنا شده است. مدل اندرسون و همکاران مبتنی بر یک رابطه خطی بین تغییرات لگاریتم هزینه و تغییرات لگاریتم فروش می‌باشد:

(۱) مدل اندرسون و همکاران

$$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \ln SALES_{i,t} + \beta_2 DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

در اینجا $\Delta \ln COST_{i,t} \equiv \ln COST_{i,t} - \ln COST_{i,t-1}$ تغییرات لگاریتم هزینه شرکت i در سال t است.

$$\Delta \ln SALES_{i,t} \equiv \ln SALES_{i,t} - \ln SALES_{i,t-1}$$

تغییرات لگاریتم فروش، $DEC_{i,t}$ متغیر مجازی کاهش فروش است که اگر $\Delta \ln SALES_{i,t} < 0$ برابر ۱ و در غیر اینصورت برابر صفر است. $\varepsilon_{i,t}$ خطای مدل را نشان می‌دهد. از آنجایی که این تئوری به تعدیل منابع در واکنش به تغییرات فعالیت واقعی مربوط می‌شود، متغیرهای $\Delta \ln COST_{i,t}$ ، $\Delta \ln SALES_{i,t}$ و $DEC_{i,t}$ باید پس از حذف اثرات تورم در مدل لحاظ شوند. ضریب β_1 درصد تغییر در هزینه را در ازای یک درصد افزایش فروش تقریب زده، اهمیت نسبی هزینه‌ی متغیر را توصیف می‌کند. ضریب β_2 درجه عدم تقارن در واکنش هزینه به کاهش‌های فروش در مقابل افزایش‌های فروش را نشان می‌دهد. چسبندگی هزینه اشاره به این دارد که β_2 منفی است، به این معنی که کاهش هزینه برای یک درصد کاهش در فروش کمتر از افزایش هزینه برای یک درصد افزایش در فروش است.

اندرسون و همکاران از تبیین لگاریتم-لگاریتم بجای تبیین خطی استفاده می‌کنند زیرا ۱. آزمون تبیین مدل توسط دیویدسون و مکینون^{۴۶} (۱۹۸۱) فرم خطی را در مقابل مدل لگاریتم-لگاریتم رد می‌کند، و ۲. فرم تغییرات لگاریتم مقایسه‌پذیری متغیرها میان شرکتها را بهبود می‌بخشد و

$$(۴) \text{ مدل توسعه یافته اندرسون و همکاران} \\ \Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln SALES_{i,t} + (\beta_2 + \gamma_1 SUCCDEC_{i,t} \\ + \gamma_2 \Delta GDP_t + \gamma_3 AINT_{i,t} \\ + \gamma_4 EINT_{i,t}) DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

در اینجا $SUCCDEC_{i,t}$ یک متغیر مجازی برای کاهش‌های فروش متوالی است که برابر ۱ است در صورتیکه فروش در هر دو دوره $t-1$ و t کاهش یافته باشد ($DEC_{i,t} = DEC_{i,t-1} = 1$) و در غیر اینصورت صفر است. ΔGDP_t نرخ رشد تولید ناخالص داخلی است، $AINT_{i,t}$ کثرت داراییهاست که بوسیله لگاریتم نسبت کل داراییها به فروش اندازه‌گیری می‌شود، $EINT_{i,t}$ کثرت کارکنان است که بوسیله لگاریتم نسبت تعداد کارکنان به فروش اندازه‌گیری می‌شود. درجه عدم تقارن در این مدل توسعه یافته برابر است با $(\beta_2 + \gamma_1 SUCCDEC_{i,t} + \gamma_2 \Delta GDP_t + \gamma_3 AINT_{i,t} + \gamma_4 EINT_{i,t})$.

همانطور که قبلاً توضیح داده شد، $SUCCDEC_{i,t}$ و ΔGDP_t به عنوان شاخصهای انتظارات مدیریت بکارگرفته میشوند. بنکر و بیزالو (۲۰۱۴) پیش‌بینی می‌کنند که γ_1 مثبت است (کاهش‌های فروش متوالی چسبندگی را کاهش می‌دهد) و γ_2 منفی است (رشد تولید ناخالص داخلی چسبندگی را افزایش می‌دهد). کثرت دارایی و کثرت کارکنان به عنوان شاخصهایی برای میزان هزینه تعدیل منابع مورد استفاده قرار می‌گیرند. آنها همچنین پیش‌بینی می‌کنند که γ_3 و γ_4 منفی هستند (چسبندگی هزینه برای شرکتی با کثرت دارایی و کثرت کارکنان بالاتر است).

پژوهش بعدی درباره عوامل تعیین کننده هزینه‌های چسبندگی، شکلهای توسعه یافته‌تری از مدل اندرسون و همکاران را بکارگرفته، از مدل عمومی و کلی زیر استفاده میکند:

$$(۵) \Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \delta_0^x X_{i,t} + (\beta_1 + \delta_1^x X_{i,t}) \Delta \ln SALES_{i,t} \\ + (\beta_2 + \delta_2^x X_{i,t}) DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

در اینجا $X_{i,t}$ بردار متغیرهایی را نشان می‌دهد که انتظار می‌رود بر درجه عدم تقارن هزینه تاثیر بگذارد. مدل توسعه یافته اندرسون و همکاران (مدل شماره ۴) فرض می‌کند که افزایش منابع برای افزایش فروش مکانیکی است، به این معنی که شیب افزایش فروش با وجود $X_{i,t}$ تغییر نمی‌کند ($\delta_1^x = 0$). اما، برخی مطالعات اخیر (بنکر و همکاران، ۲۰۱۳، ۲۰۱۳) بحث می‌کنند که گستره افزایش منابع برای افزایش فروش، به اختیار مدیریتی نیز مربوط می‌شود که دلالت بر این دارد که شیب افزایش فروش ممکن است با وجود $X_{i,t}$ تغییر کند (بطور کلی δ_1^x ممکن است صفر نباشد). مجموعه خاصی از متغیرها

همسانی واریانس را کاهش می‌دهد. اما، اشکال مدل لگاریتم-لگاریتم این است که نمیتواند برای سود تخمین زده شود، زیرا لگاریتم برای زیانها تعریف نشده است. بنابراین، وقتی هدف پژوهشگر این است که تاثیر چسبندگی هزینه را بر رفتار سود بسنجد، یک تبیین خطی ممکن است ترجیح داده شود. از آنجایی که $EARNINGS_{i,t} = SALES_{i,t} - COSTS_{i,t}$ مدلی خطی می‌تواند هم برای هزینه هم برای سود تخمین زده شود:

$$(۲) \text{ مدل خطی برای هزینه} \\ \frac{\Delta COST_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \beta_2 DEC_{i,t} \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

$$(۳) \text{ مدل خطی برای سود}$$

$$\frac{\Delta EARNINGS_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \alpha_2 DEC_{i,t} \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

در اینجا $\Delta COST_{i,t} \equiv COST_{i,t} - COST_{i,t-1}$ ، $\Delta EARNINGS_{i,t} \equiv EARNINGS_{i,t} - EARNINGS_{i,t-1}$ و

$\Delta SALES_{i,t} \equiv SALES_{i,t} - SALES_{i,t-1}$ به ترتیب، تغییرات سالیانه در هزینه، سود و فروش را نشان میدهد. $SCALE_{i,t-1}$ متغیر مقیاس را نشان می‌دهد (مانند فروش سال قبل، داراییهای سال قبل، ارزش بازار یا دفتری حقوق صاحبان سهام سال قبل). از آنجایی که $\Delta EARNINGS_{i,t} = \Delta SALES_{i,t} - \Delta COST_{i,t}$ ضریب α در معادله شماره ۳ از نظر جبری با ضریب β در معادله شماره ۲ ارتباط دارد: $\alpha_0 = -\beta_0$ ، $\alpha_1 = (1 - \beta_1)$ ، $\alpha_2 = -\beta_2$. چسبندگی هزینه زمانیکه $\beta_2 < 0$ در مدل شماره ۲ و $\alpha_2 > 0$ در مدل شماره ۳ باشد، وجود دارد.

مدل شماره ۱ اندرسون و همکاران و مدل‌های ۲ و ۳، برای نشان دادن متوسط درجه عدم تقارن در رفتار هزینه طراحی شده اند. این تئوری پیش‌بینی می‌کند که هم اندازه و هم جهت عدم تقارن به طور سیستماتیکی میان شرکتها و در طول زمان متفاوت است. پژوهش تجربی معمولاً این انحراف را بوسیله مشخص کردن ضریب β در مدل شماره ۱ به عنوان تابعی از عوامل قابل مشاهده تعیین‌کننده عدم تقارن هزینه نشان میدهد؛ رویکردی مشابه برای مدل‌های ۲ و ۳ میتواند مورد استفاده قرار بگیرد.

علاوه بر مدل شماره ۱، اندرسون و همکاران تبیین توسعه یافته‌تری را مورد آزمون قرار دادند، یکی از آنها که به طور وسیعی در مطالعات بعدی مورد استفاده قرار گرفته است عبارتست از:

منظور آزمون تاثیر عدم تقارن هزینه بر سایر پیامدها مورد استفاده قرار بگیرد. اما، $STICKY_{i,t}$ به عنوان یک متغیر وابسته کمتر مفید خواهد بود زیرا آن داده‌های مهمی را دربرنمیگیرد و همچنین برای تغییرات فروش کوچک بخاطر مشکل کوچک بودن مخرج (مقسوم علیه) احتمالاً به درستی محاسبه نخواهد شد. در مقابل، مدل‌های ۱ تا ۶ اندرسون و همکاران تحت تاثیر پژوهش آزمون عوامل تعیین‌کننده چسبندگی هزینه است مناسب‌تر است، درحالی‌که مدل ویز در بررسی تاثیرات چسبندگی هزینه مفیدتر است (ویز، ۲۰۱۰).

بنکر و همکاران (۲۰۱۲، آ، ۲۰۱۳) یک مدل جایگزین برای رفتار نامتقارن هزینه ارائه دادند. درحالی‌که مدل‌های ۱ تا ۶ ارتباط بین تغییرات در فروش و هزینه را توصیف می‌کند، این مدل بر رابطه بین سطوح فروش و سطوح هزینه یا سود تمرکز دارد. آنها این مدل را برای سود ارائه می‌کنند، زیرا اغلب پژوهش‌های کاربردی تجربی مربوطه، بر رفتار سود تمرکز دارند.

$$(۸) \text{ مدل سطوح برای سود} \\ \frac{EARNINGS_{i,t}}{SCALE_{i,t}} = \alpha_{0,i} + \alpha_1 \frac{SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \alpha_2 DEC_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

در اینجا $\alpha_{0,i}$ اثر ثابت شرکت است. متغیر مقیاس $SCALE_{i,t}$ میتواند به عنوان فروش سال قبل، دارایی‌های سال قبل، ارزش بازار یا دفتری حقوق صاحبان سهام سال قبل، تعریف شود. بنکر و همکاران بحث می‌کنند از آنجایی که مدیران منابع بلااستفاده را تنها برای کاهش‌های فروش نگهداری میکنند، برای سطوح مشابه فروش جاری ($SALES_{i,t}$)، اگر فروش بجای افزایش، کاهش یافته باشند، سود برای این سطح پایینتر است ($\alpha_2 < 0$). این تبیین جایگزین زمانی مفید میباشد که هدف پژوهشگران لحاظ کردن مفهوم رفتار نامتقارن هزینه در مدل‌هایی است که بطور سنتی درباره سطوح (بجای تغییرات) سود فرموله شده است، مانند مدل هزینه-حجم-سود در حسابداری صنعتی (بنکر و همکاران، ۲۰۱۳) یا مدل باسو (۱۹۹۷) در حسابداری مالی (بنکر و همکاران، ۲۰۱۲).

۳-۲- موضوعات اساسی در انتخاب نمونه

در تخمین مدل‌های رفتار نامتقارن هزینه، دو معیار انتخاب نمونه بطور بالقوه خطرناک هستند- در صورتیکه بطور نادرستی مدیریت شوند منجر به خطای نمونه‌گیری میشود.

یکی از آنها، برداشت اشتباه از محتوا است، اندرسون و لاین^{۴۸} (۲۰۰۹) پیشنهاد میدهند که مشاهداتی که در آنها

شامل $X_{i,t}$ از یک مطالعه به مطالعه دیگر متفاوت است. برای مثال، علاوه بر عوامل استاندارد تعیین‌کننده چسبندگی هزینه در مدل ۴، چن و همکاران (۲۰۱۲) شاخص‌های سطح شرکت را برای انگیزه‌های حکمرانی مدیران و حاکمیت شرکتی اضافه می‌کنند، درحالی‌که بنکر و همکاران (۲۰۱۳) خصیصه‌های بازار دستمزد در سطح کشور را در نظر میگیرند. بنکر و همکاران (۲۰۱۳) مدل دو دوره ای زیر را پیشنهاد می‌کنند:

(۶) مدل دو دوره ای بنکر و همکاران (۲۰۱۳):

$$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1^{PIncr} INC_{i,t-1} \Delta \ln SALES_{i,t} + \beta_2^{PIncr} INC_{i,t-1} DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \beta_1^{PDegr} DEC_{i,t-1} \Delta \ln SALES_{i,t} + \beta_2^{PDegr} DEC_{i,t-1} DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

در اینجا ($DEC_{i,t-1}$) $INC_{i,t-1}$ یک متغیر مجازی است که برابر است با ۱ در صورتیکه فروش در دوره قبل t-1 افزایش (کاهش) یافته باشد و در غیر اینصورت صفر است. ضرایب β_2^{PDegr} و β_2^{PIncr} عدم تقارن هزینه دوره جاری را مشروط بر جهت تغییر فروش دوره قبلی نشان می‌دهد. بنکر و همکاران پیش بینی می‌کنند که $\beta_2^{PIncr} < 0$ و $\beta_2^{PDegr} > 0$ که به ترتیب مربوط میشود به چسبندگی هزینه پیرو یک افزایش فروش قبلی و ضد چسبندگی هزینه پیرو یک کاهش فروش قبلی. تشخیص گستره افزایش منابع برای افزایش‌های فروش نشان می‌دهد که بخشی از آن منعکس‌کننده تصمیم مدیریتی است، بنکر و همکاران همچنین پیش بینی میکنند که $\beta_1^{PIncr} > \beta_1^{PDegr}$ به این معنی است که-در مورد افزایش فروش قبلی نسبت به کاهش فروش قبلی- برای میزان مشابه افزایش فروش دوره جاری، هزینه به میزان بیشتری افزایش خواهند یافت.

درحالی‌که اغلب پژوهش‌های توسعه یافته بر مدل‌های ۱ تا ۶ اندرسون و همکاران تکیه کرده‌اند، چندین مطالعه سایر رویکردها را دنبال کرده‌اند. ویز (۲۰۱۰) یک اندازه‌گیری از عدم تقارن هزینه در سطح شرکت پیشنهاد می‌دهد:

(۷) اندازه‌گیری عدم تقارن هزینه در سطح شرکت توسط ویز

$$STICKY_{i,t} = \log \left(\frac{\Delta COST}{\Delta SALE} \right)_{i,\bar{t}} - \log \left(\frac{\Delta COST}{\Delta SALE} \right)_{i,\underline{t}} \\ \underline{t}, \bar{t} \in \{t, \dots, t-3\}$$

در اینجا \underline{t} جدیدترین سه ماهه (فصل) قبلی است که فروش کاهش یافته است و \bar{t} جدیدترین سه ماهه قبلی است که فروش افزایش یافته است.^{۴۷} عمده‌ترین مزیت این رویکرد این است که $STICKY_{i,t}$ میتواند به عنوان متغیر توضیحی به

و همکاران، مشخص نمیکنند که آیا این معیار تنها برای سال جاری ($SGA_t > SALES_t$) بکار گرفته می‌شود یا هم برای سال جاری و هم سال قبل (برای مثال مشاهده t حذف میشود اگر $SGA_{t-1} > SALES_{t-1}$ یا $SGA_t > SALES_t$) علاوه بر این آنها نشان نمیدهند که آیا این شرط قبل محاسبات تغییرات لگاریتم اعمال می‌شود یا بعد از آن، انتخابی که ترکیب بندی نمونه را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد.

این ابهام بطور بالقوه پرمخاطره است، زیرا یکی از این گزینه ها - غربالگری برای $SGA < SALES$ ، فقط برای سال جاری، انجام شده پس از محاسبات تغییرات لگاریتم- منجر به خطای نمونه گیری اساسی می‌شود. این رویه بطور نامتناسبی مشاهداتی را که در آنها هزینه‌ی فروش، عمومی و اداری بسیار سریعتر از فروش توسعه یافته است را حذف می‌کند که منجر به خطای چشمگیر در تخمین چسبندگی هزینه می‌شود. بنابراین، ضروری است تا از یک رویه غربالگری صحیح برای $COSTS > SALES$ (برای طبقاتی از هزینه که چنین غربالگری برای شروع برای آنها منطقی است) استفاده کنیم. اگر این معیار بعد از محاسبات تغییرات لگاریتم اعمال شود، طبق بحث بالا، سپس رویکرد صحیح این است که غربالگری برای هر دو $COSTS_{t-1} > SALES_{t-1}$ و $COSTS_t > SALES_t$ انجام شود. اما اگر این معیار قبل از محاسبات تغییرات لگاریتم استفاده شود، رویه معادل این است که تنها برای $COSTS_{t-1} > SALES_{t-1}$ غربالگری انجام شود (در این مورد، حذف مشاهداتی با $COSTS_{t-1} > SALES_{t-1}$ منجر به از دست رفتن غیر لازم داده ها می‌شود).

فروش و هزینه در جهت‌های مخالف حرکت می‌کنند (یکی افزایش درحالیکه دیگری کاهش)، "غیرمعمول" هستند و بنابراین باید از نمونه مستثنی شوند. اما، این دستورالعمل اساسا ناقص است- این دستورالعمل، انتخاب نامتقارن متغیر وابسته را تشکیل میدهد، یک خطای اقتصادی که منجر به خطای اساسی در تخمین های چسبندگی هزینه می‌شود. این رویکرد، برای افزایش‌های فروش، مشاهدات "غیرمعمول" که دربرگیرنده کاهش هزینه است را حذف کرده، اما مشاهدات غیرمعمول که دربرگیرنده افزایش سریع هزینه به همان میزان است را در نمونه نگه میدارد. بنابراین بجای کاهش تاثیر مشاهدات این چنینی، رویکرد اندرسون و لائن با نادیده گرفتن تنها یک طرف توزیع، تاثیر آنها را تقویت می‌کند. این موضوع منجر به خطا در شیب منحنی در قسمت افزایش فروش شده و تخمین چسبندگی هزینه را تحریف می‌کند. بطور مشابه، این رویکرد، برای کاهش فروش، مشاهداتی که دربرگیرنده افزایش هزینه است را حذف کرده اما مشاهداتی که دربرگیرنده کاهش سریع هزینه است را نگه میدارد. این موضوع نیز منجر به خطا در شیب منحنی، در قسمت کاهش فروش شده، تخمین چسبندگی هزینه را تحریف می‌کند. بنابراین، حذف مشاهدات غیرمعمول از نمونه هم از لحاظ نظری اشتباه است و هم از لحاظ تجربی گمراه کننده است.

دومین منبع بالقوه خطا، کاربرد غلط یکی از معیارهای انتخاب نمونه استاندارد اندرسون و همکاران است. اندرسون و همکاران مشاهداتی که برای آنها هزینه‌های فروش، عمومی و اداری از درآمد فروش تجاوز می‌کند را حذف می‌کنند؛ مطالعات بعدی رویکرد مشابهی را دنبال می‌کنند. اما، اندرسون

جدول ۳- مدل‌های تجربی پژوهش رفتار نامتقارن هزینه

کاربرد	مدل	شرح
وجود یا عدم وجود چسبندگی هزینه در مشاهدات مورد بررسی	$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \ln SALES_{i,t} + \beta_2 DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$	مدل اولیه اندرسون و همکاران (معروف به مدل ABJ)
جهت بررسی تاثیر عدم تقارن هزینه بر رفتار سود	$\frac{\Delta COST_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \beta_2 DEC_{i,t} \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$ $\frac{\Delta EARNINGS_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \alpha_2 DEC_{i,t} \frac{\Delta SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$	مدل خطی برای هزینه مدل خطی برای سود
وجود یا عدم وجود چسبندگی هزینه در مشاهدات مورد بررسی (توسعه یافته)	$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln SALES_{i,t} + (\beta_2 + \gamma_1 SUCDCDEC_{i,t} + \gamma_2 \Delta GDP_t + \gamma_3 AINT_{i,t} + \gamma_4 EINT_{i,t}) DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$	مدل توسعه یافته اندرسون و همکاران
جهت بررسی تاثیر عوامل مختلف بر چسبندگی هزینه	$\Delta \ln COST_{i,t} = \beta_0 + \delta_0^x X_{i,t} + (\beta_1 + \delta_1^x X_{i,t}) \Delta \ln SALES_{i,t} + (\beta_2 + \delta_2^x X_{i,t}) DEC_{i,t} \Delta \ln SALES_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$	مدل تعمیم یافته اندرسون و همکاران
جهت بررسی تاثیر چسبندگی هزینه بر سایر متغیرها	$\bar{x}, \bar{t} \in \{t, \dots, t-3\} \quad STICKY_{i,t} = \log \left(\frac{\Delta COST}{\Delta SALES} \right)_{i,\bar{x}} - \log \left(\frac{\Delta COST}{\Delta SALES} \right)_{i,\bar{t}}$	مدل ویز

شرح	مدل	کاربرد
مدل سطوح برای سود	$\frac{EARNINGS_{i,t}}{SCALE_{i,t}} = \alpha_{0,i} + \alpha_1 \frac{SALES_{i,t}}{SCALE_{i,t-1}} + \alpha_2 DEC_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$	جهت لحاظ کردن مفهوم رفتار نامتقارن هزینه در مدل‌هایی که بطور سنتی درباره سطوح (بجای تغییرات) سود فرموله شده است، مانند مدل هزینه-حجم-سود در حسابداری صنعتی یا مدل باسو در حسابداری مالی

۴- کاربردها برای پژوهش حسابداری مالی و مدیریتی

یک مسیر پژوهشی خیلی جالب، کشف کاربردهای رفتار هزینه برای موضوعات مختلف در حسابداری مالی و مدیریتی است که مستلزم تفسیر یا پیش‌بینی هزینه یا سود، یا درک تصمیمات عملیاتی مدیران است.

از آنجایی که سود برابر است با فروش منهای هزینه، رفتار هزینه مستقیماً بر ویژگی‌های سود مانند پایداری سود، قابلیت پیش‌بینی، و عدم تقارن زمانی سود تاثیر می‌گذارد. ویز (۲۰۱۰) بحث می‌کند زمانیکه هزینه‌ها چسبنده هستند سود آتی کمتر قابل پیش‌بینی است، زیرا چسبندگی هزینه، حساسیت سود آتی به تغییرات فروش غیر منتظره را افزایش می‌دهد. این موضوع باید صحت پیش‌بینی تحلیل‌گر را کاهش دهد. همانطور که پیش‌بینی می‌شد، او نتیجه می‌گیرد که برای شرکتها با چسبندگی هزینه بزرگتر، صحت پیش‌بینی‌های تحلیل‌گر کمتر است. بنکر، باسو، بیزالو و چن^{۴۹} (۲۰۱۶) بحث می‌کنند که چسبندگی هزینه (عدم تقارن در عملیات) می‌تواند با محافظه‌کاری شرطی به اشتباه گرفته شود (عدم تقارن در شناخت حسابداری، برای مثال، باسو، ۱۹۹۷)، زیرا هر دو پدیده بطور نامتقارنی بر سود تاثیر می‌گذارند. همانطور که پیش‌بینی می‌شد، آنها دریافته‌اند که چسبندگی هزینه، اندازه‌گیریهای استاندارد محافظه‌کاری را دچار سوءگیری می‌کند و استنتاجهای مختلف درباره منابع گوناگون انحراف در محافظه‌کاری را منحرف می‌کند. اودد و ویز^{۵۰} (۲۰۱۳) به این نتیجه رسیدند که انتخابهای اقتصادی واقعی منجر به انحراف اساسی در عدم تقارن زمانی سود^{۵۱} می‌شود. هارتلیب و لوی^{۵۲} (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که چسبندگی هزینه، رابطه منفی با شاخص‌های استاندارد هموارسازی سود دارد. بنکر، بو و (۲۰۱۶) دریافته‌اند که تصمیمات عملیاتی مدیران در واکنش به متغیرهایی مانند زیان‌ها، کاهش‌های فروش، کاهش‌های سود و جریان‌های نقد عملیاتی منفی بر پایداری سود، نوسانات سود و صحت پیش‌بینی سود تاثیرگذار است. هومبرگ، ناسو،

ریمر و یوریگ-هومبرگ^{۵۴} (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که چسبندگی هزینه، ریسک اعتباری شرکت را افزایش می‌دهد چراکه نوسانات سود را افزایش می‌دهد. سیفتسی و سالاما^{۵۵} (۲۰۱۶) بحث می‌کنند که سرمایه‌گذاران و تحلیلگران اطلاعات بیشتری از شرکتهایی با هزینه‌های چسبنده تقاضا می‌کنند، زیرا چسبندگی هزینه، پیش‌بینی پذیری سود را کاهش می‌دهد و به این نتیجه رسیدند که این شرکتهای به احتمال بیشتری، پیش‌بینی‌های مدیران از سود را منتشر می‌کنند.

از آنجایی که رفتار هزینه بر ویژگی‌های سری زمانی سود تاثیرگذار است، می‌تواند ارزش پیش‌بینی‌کنندگی برای سودهای آتی داشته باشد. بنکر و چن (۲۰۰۶) یک مدل پیش‌بینی سود تدوین کردند که نوسانات هزینه و چسبندگی هزینه را لحاظ می‌کند و نشان می‌دهد که این مدل نسبت به سایر مدل‌های استاندارد پیش‌بینی سود، عملکرد بهتری دارد. ابودی، لوی و ویز^{۵۶} (۲۰۱۴) نشان می‌دهند که ساختار هزینه در سطح شرکت، که بوسیله اهرم عملیاتی مشخص می‌شود، ارزش پیش‌بینی‌کنندگی نامتقارنی برای سودهای آتی دارد. آتاسوی، بنکر و ناسو^{۵۷} (۲۰۱۶) دریافته‌اند که انتظارات مدیران، ارزش پیش‌بینی‌کنندگی نامتقارنی برای سود آتی دارد. بنکر، چن و پارک (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که پیش‌بینی‌های تحلیل‌گر از سود، بیشتر سازگار با مدل تغییرپذیری هزینه و چسبندگی هزینه^{۵۸} بنکر و چن (۲۰۰۶) است، تا مدل سنتی هزینه‌های ثابت و متغیر یا مدل ساده‌تر هزینه‌های متناسب. این بحث پیشنهاد می‌کند که تحلیل‌گر برداشتی از رفتار نامتقارن هزینه را در پیش‌بینی‌های سود در نظر بگیرد. یاسوکاتا (۲۰۱۳) پیش‌بینی‌های مدیران از فروش و سود در ژاپن را بررسی می‌کند، جایی که تقریباً همه شرکتهای دولتی هر دوی این پیش‌بینی‌ها را افشا می‌کنند. او به این نتیجه رسید که پیش‌بینی‌های مدیران از سود، یک تابع نامتقارن از پیش‌بینی‌های فروش مقارن^{۵۹} آن است که نشان می‌دهد مدیران چسبندگی هزینه را در پیش‌بینی‌هایشان از سود لحاظ می‌کنند. اگر مدیران و تحلیلگران بطور کامل

میزند. آنها دریافته‌اند که پیش‌بینی‌های تحلیلگر بیشتر با مدل استاندارد هزینه‌های ثابت و متغیر مطابقت دارد، اگرچه این مدل، صحت پیش‌بینی سود پایین‌تری نسبت به مدل تغییرپذیری هزینه و چسبندگی هزینه دارد. این موضوع نشان می‌دهد که تحلیلگران، رفتار نامتقارن هزینه را تشخیص نمی‌دهند و پیش‌بینی‌های آنها می‌تواند با بکارگیری مفهوم هزینه‌های چسبنده بهبود یابد. آنها همچنین به این نتیجه رسیدند که انتظارات سرمایه‌گذاران، منعکس شده در واکنش‌های بازار به سودهای غیرعادی، به پیش‌بینی‌های تحلیلگران نزدیک‌تر است که این موضوع نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران همانند تحلیلگران، رفتار نامتقارن هزینه را به طور کامل درک نمی‌کنند.

دایرینک و همکاران (۲۰۱۲) و کاما و ویز (۲۰۱۳) نشان دادند که درجه چسبندگی هزینه، زمانیکه مدیران با انگیزه‌های رسیدن به سود هدف مواجه هستند کاهش می‌یابد. بنکر و فنگ (۲۰۱۳) کاهش در چسبندگی هزینه، قبل از تامین مالی جدید را گزارش می‌کنند. این یافته‌ها نه از جهت رفتار هزینه بلکه همچنین بطور بسیار گسترده‌تر، به منظور درک مدیریت سود واقعی در پژوهش حسابداری مالی بسیار مهم هستند.

رفتار نامتقارن هزینه بر تفسیر نسبت‌های مالی استاندارد در تحلیل بنیادی تاثیر می‌گذارد، زیرا این نسبت‌ها از تصمیمات عملیاتی مدیران نشأت می‌گیرند. اندرسون، بنکر، هوانگ و جاناکرامان (۲۰۰۷) بر نسبت هزینه‌های فروش، عمومی و اداری تمرکز می‌کنند. یک افزایش در این نسبت، به عنوان یک علامت نامطلوب درباره سود آتی در تحلیل بنیادی تفسیر شده است (لو و تیاگراجان، ۱۹۹۳). اما، اندرسون و همکاران بحث می‌کنند که این علامت در زمان کاهش فروش، حامل اطلاعات مطلوبی است، زیرا مدیران زمانیکه درباره تقاضای آتی خوش‌بین هستند، احتمال بیشتری دارد که منابع فروش، عمومی و اداری بلااستفاده را نگه دارند. همانطور که پیش‌بینی می‌شد، آنها متوجه شدند که افزایش نسبت هزینه‌های فروش، عمومی و اداری دربرگیرنده یک علامت منفی در زمان افزایش فروش است، اما حکایت از علامتی مثبت در زمان کاهش فروش دارد. اندرسون و یو^{۶۴} (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که تفسیر علامتهای دیگر تحلیل بنیادی، بین دوره‌های افزایش و کاهش فروش متفاوت است. هوانگ، لی و یانگ^{۶۵} (۲۰۱۶) به این نتیجه رسیدند که، زمانی که مدیران موجودی را در دوره‌ی کاهش فروش افزایش می‌دهند، این افزایش موجودی، افزایش‌های فروش بعدی را پیش‌بینی می‌کند و سازگار با خوش‌بینی مدیریتی است. بنکر، فنگ و مه‌تا (۲۰۱۶) (ای) گزارش می‌کنند که نسبت سود خالص در

ارزش پیش‌بینی‌کنندگی رفتار هزینه را در پیش‌بینی‌هایشان از سود بکار نگیرند، پیش‌بینی‌های گزارش شده آنها، سوءگیری سیستماتیکی خواهد داشت که می‌تواند متفاوت از تغییرات فروش باشد. یاسوکاتا (۲۰۱۳) به این نتیجه رسید که مدیران، هزینه‌های آتی را هم برای افزایش فروش و هم برای کاهش فروش، کمتر از واقع تخمین می‌زنند، که منجر به سوءگیری خوشبینانه پایدار در پیش‌بینی‌هایشان از سود می‌شود. بنکر، پارک و زونگ^{۶۶} (۲۰۱۶) (ای) نشان می‌دهند که صحت پیش‌بینی نسبی تحلیلگر در طول زمان پایدار است، که آن را به تفاوت‌های سیستماتیک در توانایی تحلیلگر در درک رفتار هزینه نسبت می‌دهند. سیفتسی، ماشرووالا و ویز (۲۰۱۶) یک رابطه نامتقارن بین خطاهای پیش‌بینی تحلیلگر از فروش آتی و خطاهای پیش‌بینی سود آتی نشان می‌دهند. آنها ادعا می‌کنند که این رابطه بین خطاهای پیش‌بینی آتی نشان می‌دهد که تحلیلگران، رفتار نامتقارن هزینه را کاملاً درک نمی‌کنند.

اگر سرمایه‌گذاران کاملاً ارزش پیش‌بینی‌کنندگی رفتار هزینه را در پیش‌بینی‌هایشان از سود لحاظ نکنند، خطاهای انتظارات آنها منجر به بازده‌های غیرعادی سیستماتیک هنگام اعلان‌های سود خواهد شد (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷). بنکر، کاما و ویز (۲۰۱۲) به این نتیجه رسیدند که قیمت‌های سهام، اطلاعات در دسترس درباره عدم تقارن هزینه را به موقع لحاظ نمی‌کنند. این موضوع منجر به بازده‌های غیرعادی سهام می‌شود که با جریان تدریجی پس از اعلان سود^{۶۱} سازگار است. هوانگ، جیانگ، تو و زو^{۶۲} (۲۰۱۶) گزارش می‌کنند که شرکت‌هایی که رشد بالایی در هزینه‌های عملیاتی دارند نسبت به شرکت‌هایی با رشد کمتر هزینه، بطور قابل توجهی بازده‌های غیرعادی کمتری در آینده دارند. آنها این یافته را به عدم توجه سرمایه‌گذاران به رفتار نامتقارن هزینه نسبت می‌دهند و بحث می‌کنند که این موضوع با جریان تدریجی پس از اعلان سود سازگار است.

بنکر و چن (۲۰۱۲) تحلیل می‌کنند که سرمایه‌گذاران و تحلیل‌گران کدام مدل رفتار هزینه را استفاده می‌کنند. آنها چندین مدل بالقوه را مد نظر قرار می‌دهند شامل مدل‌های مناسب در تحلیل‌های بنیادی، مدل سنتی هزینه‌های ثابت و متغیر و مدل تغییرپذیری هزینه و چسبندگی هزینه توسط بنکر و چن (۲۰۰۶). از آنجایی که فرایند تفکر سرمایه‌گذار و تحلیلگر قابل مشاهده نیست، مولفان از رویکرد ترجیحات آشکار^{۶۳} استفاده می‌کنند (ماسکل و همکاران، ۱۹۹۵) و بررسی می‌کنند کدام مدل، رفتار مشاهده شده مشارکت‌کنندگان بازار سرمایه، پیش‌بینی‌های تحلیلگر از سود و واکنش سرمایه‌گذاران به سودهای غیرعادی را بهتر تخمین

را تغییر می‌دهد. هوانگ، لی و یانگ (۲۰۱۶) دریافتند که عدم تقارن در تعدیل موجودی در زمان کاهش فروش، با خوش‌بینی و بدبینی مدیریتی، طول چرخه عملیاتی و نوسانات فروش تغییر کرده، با تصمیمات آینده‌نگرانه مدیران درباره برنامه‌ریزی موجودی سازگار است. گوپتا، پوزنر و سیتامراجو^{۶۷} (۲۰۱۵) نشان می‌دهند که ساختار هزینه شرکت‌های تولیدی قبل از بحران‌های اقتصادی ۲۰۰۸-۲۰۰۹ بر مدیریت موجودی آنها در زمان بحران تاثیر گذاشت.

هولزاکر، کریشان و مهلندروف (۲۰۱۵، آ)، آتاسوی، بنکر و بیزالو (۲۰۱۶، آ) و بنکر، لی و پارک (۲۰۱۶، ج) بررسی می‌کنند که چطور عدم اطمینان تقاضا بر تصمیمات برون‌سپاری مدیران که مرزهای واحد تجاری را شکل می‌دهد تاثیر می‌گذارد. متون حسابداری صنعتی و مدیریتی، معمولاً برون‌سپاری را در حوزه تصمیم خرید یا ساخت برای اجزاء تولید بحث کرده، این تصمیم را به یک مقایسه ساده بین کل هزینه‌های ساخت یا خرید، در یک سطح مشخص تقاضا، تنزل می‌دهند. برون‌سپاری، ساختار هزینه یک شرکت را با جایگزین کردن هزینه‌های منابع داخلی با پرداخت به تامین‌کنندگان تغییر می‌دهد (برای مثال، هولزاکر و همکاران، ۲۰۱۵، آ). برون‌سپاری همچنین می‌تواند بر توانایی مدیران در واکنش به تغییرات تقاضا تاثیرگذار باشد. برای مثال، برون‌سپاری می‌تواند زمان انتظار تولید را افزایش داده، در نتیجه توانایی مدیران در کنار آمدن با نوسانات غیر منتظره تقاضا را کاهش دهد (برای مثال، آتاسوی و همکاران، ۲۰۱۶، آ). از طرفی برون‌سپاری می‌تواند برخی موانع نهادی را به منظور تعدیل سریع منابع حذف کرده، مدیران را قادر سازد تا بهتر با تغییرات تقاضا کنار آیند (برای مثال، بنکر و همکاران، ۲۰۱۶، ج). بنابراین، یک پژوهشگر می‌تواند از دیدگاه‌های اقتصادی در پژوهش رفتار هزینه استفاده کرده تا درک بهتری از تصمیمات برون‌سپاری و مرزهای واحد تجاری داشته باشد و همچنین می‌تواند از نتایج اخیر درباره برون‌سپاری استفاده کرده تا دیدگاهی درباره نیروهای موثر بر رفتار هزینه در کوتاه‌مدت به دست آورد.

آتاسوی و بنکر (۲۰۱۴) نشان می‌دهند که رفتار نامتقارن هزینه، امتیازهای کارآیی شرکت، به دست آمده از تحلیل پوششی داده‌ها^{۶۸} را مخدوش می‌کند. امتیازهای کارآیی تحلیل پوششی داده‌ها^{۶۹} کاربردهای گوناگون دارد. برای مثال، درموجیان، لو و مک‌وی^{۷۰} (۲۰۱۲) از این امتیازها برای تخمین توانایی مدیریت استفاده می‌کنند درحالی‌که چن، دلماس و لیبرمن^{۷۱} (۲۰۱۵) و زو، آنگ و پو^{۷۲} (۲۰۰۸) مطالعات متعددی را مرور می‌کنند که در ارتباط با مدیریت استراتژیک و مدیریت عملیاتی از امتیازهای کارآیی تحلیل پوششی داده‌ها استفاده

شرکت‌هایی با کاهش فروش، در زمان رکود، بهبود پیدا می‌کند، بخاطر اینکه مدیران بدبین‌تر هستند و بنابراین در زمانیکه فروش کاهش پیدا می‌کند، تمایل بیشتری برای کاهش شدید منابع دارند. به عبارت دیگر، افزایش سود جاری به عنوان یک شاخص برای بدبینی مدیریتی، می‌تواند حاکی از اخبار بدی باشد، درحالی‌که کاهش سود جاری به عنوان یک شاخص از خوش‌بینی، می‌تواند حاکی از اخبار خوب باشد. بنکر و پارک (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که سرمایه‌گذاران، چگونگی ارتباط موجود بین تغییرات در سودآوری شرکت‌هایی که با کاهش فروش مواجه هستند و خوش‌بینی و بدبینی مدیریتی را بد تفسیر می‌کنند. آنها به این نتیجه رسیدند که این تفسیر اشتباه منجر به بازده‌های غیرعادی مثبت برای شرکت‌هایی با کاهش فروش می‌شود که کمترین و بیشترین تغییرات را در سودآوری دارند.

رفتار نامتقارن هزینه و سود کاربردهایی برای موضوعات عمده در حسابداری مدیریت دارد. کیلور و لویز^{۶۶} (۲۰۱۳) نشان می‌دهند که کمیته‌های پاداش، رفتار نامتقارن هزینه را در زمان طرح‌ریزی قراردادهای پاداش مدیران به حساب می‌گیرند. برای مثال، اگر یک کمیته پاداش، تشخیص دهد که هزینه‌های چسبیده بطور نامتناسبی سود را در زمان کاهش فروش کم میکند، آنگاه مدیر به احتمال کمتری بخاطر کاهش بازده داراییها منتسب به چسبندگی هزینه عادی، تنبیه خواهد شد. بنکر، جین و مه‌تا (۲۰۱۶، ج) به این نتیجه رسیدند که چسبندگی هزینه بر انتخاب پاداش‌های انگیزشی کوتاه‌مدت در مقابل پاداش‌های انگیزشی بلندمدت تاثیر می‌گذارد. بنکر، باسو و بیزالو (۲۰۱۳، آ) نشان می‌دهند که رفتار نامتقارن هزینه بر کاربردهای عمده تحلیل هزینه-حجم-سود تاثیرگذار است.

تصمیمات نامتقارن تعهد منابع توسط مدیران در جنبه‌های دیگر عملکرد شرکت، علاوه بر هزینه و سود نمایان می‌شود. بنابراین، یک محقق می‌تواند با استفاده از دیدگاه‌های موجود در پژوهش رفتار هزینه، گستره وسیعی از این پدیده را تحلیل کند که مستقیماً به هزینه و سود ارتباط پیدا نمی‌کند. برای مثال، بنکر، بیزالو، فنگ و جین (۲۰۱۶، س) پیش‌بینی کرده و به این نتیجه رسیدند که تصمیمات عملیاتی مدیران در واکنش به کاهش‌های فروش، تاثیر نامتقارنی بر اجزاء تعهدی عمده مانند حسابهای دریافتی، موجودی و حسابهای پرداختی دارد. این عدم تقارن‌های عملیاتی منجر به سوگیری غیر خطی قابل پیش‌بینی در مدل‌های استاندارد ارقام تعهدی اختیاری می‌شود (برای مثال، جونز، ۱۹۹۱؛ دیچو، اسلوان و سوئینی، ۱۹۹۵؛ نیکلاس، ۲۰۰۲). بنکر و همکاران نشان می‌دهند که کاهش این سوگیری، برخی یافته‌های عمده در پژوهش مدیریت سود

می‌گیرد. اگرچه پژوهش‌ها در ایران برخی از این عوامل را به صورت محدود مورد بررسی قرار دادند اما ذکر این نکته ضروری است که اکثر پژوهش‌های قبلی با استفاده از داده‌های امریکا و کشورهای توسعه‌یافته در حوزه رفتار هزینه انجام شده است و دلایلی وجود دارد که انتظار داشته باشیم نتایج این پژوهش‌ها در کشور در حال توسعه‌ای مثل ایران صدق نکند. این دلایل به طور گسترده‌ای به تفاوت‌های قابل توجهی برمیگردد که بین ایران و سایر کشورها وجود دارد. از جمله مهمترین تفاوتها شامل ساختار اقتصادی (دولتی بودن اقتصاد)، ویژگیهای اقتصاد (از جمله تورم)، بازار رقابتی (انحصاری بودن)، محیط حاکمیت شرکتی و ویژگی‌های شرکتهاست. بنابراین به پژوهشگران پیشنهاد می‌شود که به منظور افزایش اعتبار و کاربرد یافته‌های پژوهش در حوزه‌های علمی و حرفه‌ای، پژوهش‌شان را بر پایه این تفاوتها تعدیل کنند، برای مثال اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) در مدل شماره یک اشاره می‌کنند که متغیرها پس از حذف اثرات تورم باید در مدل لحاظ شوند، رعایت این موضوع به منظور اعتبار یافته‌ها درباره کشوری مثل ایران که تورمی دو رقمی را در چند دهه اخیر تجربه کرده است ضروری است. از طرف دیگر در نظر گرفتن این تفاوتها هنگام تفسیر یافته‌ها نیز حائز اهمیت است. برای مثال در اقتصاد دولتی مدیران بایستی برنامه‌های بنگاه را همواره در چارچوب جهت‌گیری‌های سیاسی و اجتماعی تنظیم کنند تا از حمایت مالی دولت برخوردار باشند که اغلب این جهت‌گیری‌ها با کارایی بنگاه در تضاد است، از طرفی مدیران دولتی هیچ نوع نگرانی در مورد ورشکستگی بنگاه به خود راه نمی‌دهند و همواره روی حمایت‌های مالی دولت به ویژه استفاده آسان از منابع دولت و یا بانکهای دولتی حساب باز می‌کنند (برخلاف مدیران بخش خصوصی که به خوبی می‌دانند که همه مشکلات بنگاه را باید به دست خود حل کنند و اگر در این راه توفیقی نداشته باشند خودبخود حذف می‌شوند)، که نتیجه آن استفاده غیر بهینه از منابع و عدم کارایی بنگاه خواهد بود. در چنین محیطی، تعیین میزان بهینه منابع و به تبع آن تعیین میزان انحراف منابع از میزان بهینه میتواند در آشکار کردن اهمیت مبحث چسبندگی هزینه و پیامدهای آن مفید واقع شود. بنکر و همکاران (۲۰۱۷) اشاره می‌کنند که تعیین میزان بهینه منابع دربرگیرنده حل یک مشکل بهینه سازی پویای پیچیده است و مستلزم تخمین های صحیح از هزینه‌های تعدیل است (نه همه اقلامی که تحت عنوان هزینه در سیستم حسابداری ثبت شده است). بنابراین، یک چالش کاربردی مهم این است که ابتکارهایی را توسعه دهیم که یک تقریب ساده اما قابل اطمینان از قوانین

می‌کنند. بنابراین تأثیرات مخدوش‌کننده‌ی رفتار نامتقارن هزینه بر امتیازهای کارایی تحلیل پوششی داده‌ها، می‌تواند کاربردهایی برای حوزه‌های پژوهشی، و رای پژوهش رفتار هزینه در حسابداری داشته باشد.

جانگ، رادهاکریشنان و یهودا^{۲۳} (۲۰۱۶) به این نتیجه دست یافتند که شرکتهایی که چسبندگی هزینه کمتری قبل از تحصیل چیزی دارند، تمایل دارند که عملکرد بهتری بعد از تحصیل داشته باشند. این موضوع پیشنهاد می‌کند که رفتار هزینه‌ی یک شرکت که تصمیمات عملیاتی کوتاه‌مدت مدیران را منعکس می‌کند، اطلاعات مفیدی درباره این تصمیمات سرمایه‌گذاری بلندمدت مدیران، مانند ادغام و تحصیل ارائه می‌کند. روکسلین، وانگسوی و یهودا^{۲۴} (۲۰۱۶) نشان می‌دهند که از آنجایی که چسبندگی هزینه در سطح شرکت، انتظارات مدیریت از تقاضای آتی را منعکس می‌کند، مجموع چسبندگی هزینه (چسبندگی هزینه متوسط میان همه شرکتها در یک سال مشخص) به پیش‌بینی پیامدهای کلان اقتصادی آتی مانند نرخ بیکاری کمک کرده، و اطلاعات مربوطی برای سیاست کلان اقتصادی فراهم می‌آورد. بنابراین، از آنجایی که رفتار هزینه، اقدامات مدیریتی را منعکس می‌کند، ما می‌توانیم از رفتار هزینه مشاهده شده به منظور استخراج اطلاعات مفید برای سایر حوزه‌هایی که متکی بر تصمیمات و انتظارات مدیریتی هستند استفاده کنیم.

۵- نتیجه‌گیری و بحث

دیدگاه نوین درباره رفتار هزینه به تصمیمات عملیاتی مدیران به عنوان یک نیروی محرک بنیادی در پشت هزینه‌های مشاهده شده می‌نگرد. این نوآوری مفهومی به محققان یک روش قدرتمند و جدید تفکر درباره رفتار هزینه را می‌آموزد که برای مطالعه گسترده وسیعی از پدیده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد که بر رفتار هزینه تأثیر گذاشته و از آن تأثیر می‌پذیرد (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷). این پژوهش ادبیات رو به رشد درباره رفتار هزینه و کاربردهای آن در حسابداری صنعتی و مالی را مرور کرده، بر موضوعات عمده در این پژوهش تأکید کرد و چالش‌ها و فرصت‌ها برای پژوهش‌های آتی را برشمرد. مدیران تصمیمات عملیاتی را با توجه به محدودیت‌ها، انگیزه‌ها و تعصب‌های مختلف اخذ می‌کنند. همه این عوامل بطور سیستماتیکی بر هزینه‌ها تأثیر می‌گذارند. برای مثال، پژوهش اخیر نشان می‌دهد که رفتار هزینه توسط عدم اطمینان تقاضا، هزینه‌های تعدیل منابع، انتظارات مدیریت، حاکمیت شرکتی، متمایزسازی استراتژیک، اهداف سود، بیش‌اعتمادی، مقررات دولتی و فرهنگ ملی تحت تأثیر قرار

ارزیابی متوازن و پاداش انگیزشی (بنکر و همکاران، ۲۰۱۳). یک موضوع مهم دیگر این است که چطور رفتار نامتقارن هزینه بر تصمیمات قیمت‌گذاری موثر است. بطور گسترده‌تر، از آنجایی که رفتار نامتقارن هزینه دربرگیرنده یک روش جدید تفکر درباره هزینه‌هاست که به مراتب عمیق‌تر و متنوع‌تر از دیدگاه سنتی هزینه‌های ثابت و متغیر است، ممکن است مستلزم یک تفکر بنیادی جدید درباره حسابداری صنعتی باشد (بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴).

فهرست منابع

- * Aboody, D., S. Levi, and D. Weiss. 2014. Operating leverage and future earnings. Working paper, University of California.
- * Anderson, M. A., R. D. Banker, and S. Janakiraman. 2003. Are Selling, General, and Administrative costs sticky? *Journal of Accounting Research* 41: 47-63.
- * Anderson, M. A., R. D. Banker, R. Huang, and S. Janakiraman. 2007. Cost behavior and fundamental analysis of SG&A costs. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 22 (1): 1-28.
- * Anderson, S. W., and W. N. Lanen. 2009. Understanding cost management: What can we learn from the empirical evidence on "sticky costs"? Working paper, University of Michigan.
- * Anderson, M.A., and J. H. Lee. 2016. Asymmetric cost behavior: A life-cycle analysis. Working paper, University of Calgary.
- * Anderson, M. A., and D. Yu. 2016. Fundamental analysis conditioned on prior period sales and firm efficiency. Working paper, University of Calgary.
- * Atasoy, H., R. D. Banker. 2014. Resource adjustment and DEA efficiency scores. Working paper, Temple University.
- * Atasoy, H., R. D. Banker, and D. Byzalov. 2016a. Production outsourcing and demand uncertainty. Working paper, Temple University.
- * Atasoy, H., R. D. Banker, and J. Nasev. 2016b. Managers' expectations and earnings. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., and L. Chen. 2006. Predicting earnings using a model based on cost variability and cost stickiness. *The Accounting Review* 81 (2): 285-307.
- * Banker, R. D., I. Kama, and D. Weiss. 2012. Do investors comprehend available information on cost behavior? Working paper, Temple University and Tel-Aviv University.
- * Banker, R. D., S. Basu, D. Byzalov, and J. Chen. 2012a. Asymmetric timeliness of earnings: Conservatism or sticky costs? Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., and S. Fang. 2013. Loan financing and real cost management. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., S. Basu, and D. Byzalov. 2013a. Asymmetries in cost-volume-profit relation: Cost stickiness and conditional conservatism. Working paper, Temple University.

تصمیم بهینه و روشهای تخمین برای اندازه‌گیری هزینه‌های تعدیل فراهم آورد.

از آنجایی که سود برابر است با فروش منهای هزینه، رفتار هزینه کاربدهایی برای حوزه‌های بسیاری در حسابداری مالی دارد. ابتدا، رفتار هزینه مستقیماً بر ویژگی‌های سود مانند عدم تقارن زمانی سود، پایداری و پیش‌بینی‌پذیری اثر می‌گذارد. دوم، از آنجایی که رفتار هزینه بر ویژگی‌های سری زمانی سود اثر می‌گذارد، ارزش پیش‌بینی‌کنندگی برای سود آتی دارد. سوم، اگر مدیران، تحلیلگران و سرمایه‌گذاران به طور کامل این ارزش پیش‌بینی‌کنندگی را درک نکنند، این موضوع می‌تواند منجر به خطاهای سیستماتیک پیش‌بینی سود و بازده‌های غیرعادی سیستماتیک شود. پژوهش اخیر نشان می‌دهد که این اثرات رفتار هزینه، استنتاج‌ها درباره موضوعات حسابداری مالی که بر درک یا پیش‌بینی سود تکیه دارند را تغییر می‌دهد. بسیاری از این کاربردهای حسابداری مالی هنوز کشف نشده است. تصمیمات عملیاتی مدیران بر سایر پیامدها و رای هزینه و سود تاثیر می‌گذارد. بنابراین، دیدگاه‌های به دست آمده درباره رفتار هزینه کاربدهایی برای حوزه‌های پژوهشی وسیع‌تر دارد، شامل پژوهش درباره علامت‌های تحلیل بنیادی، مدیریت سود مبتنی بر اقلام تعهدی، اندازه‌گیری کارایی، مرزهای واحد تجاری و پیش‌بینی‌های کلان اقتصادی. بسیاری از این کاربردهای گسترده‌تر ناشناخته باقی مانده‌اند (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

این پژوهش محققان را تشویق می‌کند تا درون جعبه سیاه را بنگرند و این تئوری را با توجه به جزئیات اقتصادی زمینه پژوهشی خاص خود تعدیل نمایند. همچنین باید مراقب باشند که این تعدیلات باید به دقت در پایه‌های اقتصادی تصمیم‌گیری مدیریتی ریشه داشته، تعاملات سیستماتیک تصمیمات مدیریتی با عوامل اقتصادی خاص آن حوزه را تشخیص دهند. برخی از این تعدیلات می‌تواند دستاورد نظری مهمی فراهم آورد. برای مثال، این ادبیات هنوز یک تئوری رفتار هزینه برای سازمان‌های دولتی و غیرانتفاعی ندارد. این ادبیات همچنین یک تئوری رفتار هزینه برای منابع استراتژیکی که محرک فروش آتی است، مانند منابع تحقیق و توسعه و بازاریابی، ندارد. (بنکر و همکاران، ۲۰۱۷).

یک حوزه مهم برای پژوهش‌های جدید این است که کاربردهای رفتار نامتقارن هزینه را برای سایر عناوین در حسابداری مالی و صنعتی بررسی کنند. برای مثال، ثبت رفتار نامتقارن هزینه، مستلزم اصلاحات مهمی در تعداد زیادی از ابزارهای حسابداری صنعتی است. شامل بودجه بندی و تحلیل واریانس‌ها، هزینه‌یابی مبتنی بر فعالیت، کارت

- * Banker, R. D., H. U. Park, and X. Zhong. 2016i. The source of persistence in analysts' relative forecast accuracy. Working paper, Temple University.
- * Banker, Rajiv D. and Byzalov, Dmitri and Fang, Shunlan and Liang, Yi, Cost Management Research (October 25, 2017). Journal of Management Accounting Research, Forthcoming. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2882713> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2882713>
- * Balakrishnan, R., and T. S. Gruca. 2008. Cost stickiness and core competency: A note. Contemporary Accounting Research 25 (4): 993-1006.
- * Brüggén, A., and J. O. Zehnder. 2014. SG&A cost stickiness and equity-based executive compensation: Does empire building matter? Journal of Management Control 25 (3-4): 169-192.
- * Cannon, J. N., B. Hu, J. J. Lee, and D. Yang. 2016. The impact of international takeover laws on corporate resource adjustments: Evidence from the asymmetric behavior of Selling, General, and Administrative costs. Working paper, Iowa State University.
- * Caylor, M. L., and T. J. Lopez. 2013. Cost behavior and executive bonus compensation. Advances in Accounting 29 (2): 232-242.
- * Chen, C. X., H. Lu, and T. Sougiannis. 2012. The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of Selling, General, and Administrative costs. Contemporary Accounting Research 29: 252-282.
- * Chen, C. M., M. A. Delmas, and M. B. Lieberman. 2015. Production frontier methodologies and efficiency as a performance measure in strategic management research. Strategic Management Journal 36 (1): 19-36.
- * Chen, C. X., T. Gores, and J. Nasev. 2015. Managerial overconfidence and cost behavior. Working paper, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- * Ciftci, M., and F. M. Salama. 2016. Stickiness in costs and management earnings forecasts. Working paper, American University of Sharjah.
- * Ciftci, M., R. Mashruwala, and D. Weiss. 2016. Implications of cost behavior for analysts' earnings forecasts. Journal of Management Accounting Research 28 (1): 57-80.
- * Cooper, R., and R. S. Kaplan. 1992. Activity-based systems: Measuring the costs of resource usage. Accounting Horizons (September): 1-13.
- * Demerjian, P., B. Lev, and S. McVay. 2012. Quantifying managerial ability: A new measure and validity tests. Management Science 58 (7): 1229-1248.
- * Dierynck, B., W. R. Landsman, and A. Renders. 2012. Do managerial incentives drive cost behavior? Evidence about the role of the zero earnings benchmark for labor cost behavior in private Belgian firms. The Accounting Review 87 (4): 1219-1246.
- * Garrison, R. H., E. W. Noreen, and P. C. Brewer. 2015. Managerial Accounting. 15th edition. New York, NY: McGraw-Hill.
- * Banker, R. D., D. Byzalov, and L. T. Chen. 2013b. Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. Journal of Accounting and Economics 55 (1): 111-127.
- * Banker, R. D., D. Byzalov, and L. Chen. 2013c. Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. Journal of Accounting and Economics 55 (1), 111-127.
- * Banker, R. D., D. Byzalov, M. Ciftci, and R. Mashruwala. 2013d. The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., and D. Byzalov. 2014. Asymmetric cost behavior. Journal of Management Accounting Research 26 (2): 43-79.
- * Banker, R. D., D. Byzalov, M. Ciftci, and R. Mashruwala. 2014a. The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. Journal of Management Accounting Research 26 (2): 221-242.
- * Banker, R. D., R. Flasher, and D. Zhang. 2014c. Strategic positioning and asymmetric cost behavior. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D. and F. C. Liu. 2015. An empirical study of sticky cost behavior at activity level. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., and H. U. Park. 2016. Profit elasticity and abnormal returns after sales decline. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., and S. Fang. 2016. Real cost management around loan financing. Working paper, Temple University.
- * Banker, R.D., S. Basu, D. Byzalov, and J. Y. Chen. 2016a. The confounding effect of cost stickiness on conservatism estimates. Journal of Accounting and Economics 61 (1): 203-220.
- * Banker, R. D., D. Bu, and Y. Liang. 2016b. Transformation indicators, earnings persistence, earnings volatility and earnings forecast errors. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., D. Byzalov, S. Fang, and B. Jin. 2016c. Operating asymmetries and propensity score matching in discretionary accrual models. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., J. Chen, and H. U. Park. 2016d. Cost behavior models analysts and investors use. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., S. Fang, and M. N. Mehta. 2016e. Anomalous financial performance ratios for firms experiencing a decline in sales during economic slowdowns. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., I. Hwang, and H. Oh. 2016f. Manufacturing capacity utilization and asymmetric cost behavior. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., B. Jin, and M. N. Mehta. 2016g. Short-term bonus for CEOs and cost stickiness. Working paper, Temple University.
- * Banker, R. D., S. Lee, and H. U. Park. 2016h. Sensitivity of outsourcing costs to demand characteristics in private and state-owned enterprises. Working paper, Temple University.

- capital adjustment. Working paper, Huazhong University of Science and Technology.
- * Lee, W. J., J. Pittman, and W. Saffar. 2016. Political uncertainty and cost stickiness: Evidence from national elections around the world. Working paper, Seoul National University.
 - * Liang, S., G. Zhao, and N. Wang. 2015. Managers' personal characteristics, bank supervision, and cost stickiness. *China Accounting and Finance Review* 17: 70–120.
 - * Oded, J., and D. Weiss. 2013. Do real economic choices sway asymmetric timeliness of earnings. Working paper, Tel-Aviv University.
 - * Paek, W., T. Kim, and H. Kim. 2016. The effect of corporate social responsibility on cost asymmetric behavior. Working paper, Sungkyunkwan University.
 - * Prabowo, R., R. Hooghiemstra, and P. Van Veen-Dirks. 2016. State ownership and labor cost stickiness. Working paper, University of Groningen.
 - * Qin, B., A. W. Mohan, and Y. F. Kuang. 2015. CEO overconfidence and cost stickiness. *Management Control & Accounting* 2015 (2): 26–32.
 - * Rouxelin, F., W. Wongsunwai, and N. Yehuda. 2016. Aggregate cost stickiness in GAAP financial statements and future unemployment rate. Working paper, University of New South Wales.
 - * Shust, E., and D. Weiss. 2014. Discussion of Asymmetric cost behavior—Sticky costs: Expenses versus cash flows. *Journal of Management Accounting Research* 26 (2): 81–90.
 - * Silge, L., and A. Wohrmann. 2016. Cost behavior in the firm life cycle – An empirical analysis. Working paper, University of Münster.
 - * Subramaniam, C., and M.L. Weidenmier. 2003. Additional evidence on the sticky behavior of costs. Working paper, Texas Christian University.
 - * Venieris, G., V. C. Naoum, and O. Vlismas. 2014. Organisation capital and sticky behaviour of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research* 26: 54–82.
 - * Weiss, D. 2010. Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review* 85 (4): 1441–1474.
 - * Xu, S., and K. Zheng. 2016. Tax avoidance and the asymmetric cost behavior. Working paper, University of Wyoming.
 - * Yasukata K. 2013. Management forecasts in Japan: Do managers accurately estimate costs when they issue management forecasts? Working paper, Kinki University.
 - * Zhou, P., B. W. Ang, and K. L. Poh. 2008. A survey of data envelopment analysis in energy and environmental studies. *European Journal of Operational Research* 189: 1–18
 - * Golden, J., and Z. Rezaee. 2016. Cost stickiness and sustainability performance: Integration of cost management and performance management. Working paper, University of Memphis.
 - * Gores, T., C. Homburg, and J. Nasev. 2015. The impact of investor sentiment on operating expenditure – a catering perspective. Working paper, University of Cologne.
 - * Gu, Z., S. Tang, and D. Wu. 2016. The political economy of labor cost behavior: Evidence from China. Working paper, Chinese University of Hong Kong.
 - * Gupta, M., M. Pevzner, and C. Seethamraju. 2015. Firms' inventory choices during the great recession. Working paper, Washington University at St. Louis.
 - * Habib, A., and M. M. Hasan. 2015. Corporate social responsibility and cost stickiness. Working paper, Massey University.
 - * Hartlieb, S., and T. R. Loy. 2016. Evidence on the trade-off between cost stickiness and income smoothing. Working paper, University of Bamberg.
 - * Hall, C. M. 2016. Does ownership structure affect labor decisions? *The Accounting Review*, forthcoming.
 - * Holzacker, M., R. Krishnan, and M. D. Mahlendorf. 2015a. Unraveling the black box of cost behavior: An empirical investigation of risk drivers, managerial resource procurement, and cost elasticity. *The Accounting Review* 90 (6): 2305–2335.
 - * Homburg, C., J. Nasev, and C. Richter. 2015a. Corporate financial distress and slack resources. Working paper, University of Cologne.
 - * Homburg, C., J. Nasev, K. Reimer, and M. Uhrig-Homburg. 2016. Does cost management affect credit risk? Working paper, University of Cologne.
 - * Huang, D., F. Jiang, J. Tu, and G. Zhou. 2016. Cost behavior and stock return. Working paper, Singapore Management University.
 - * Hwang, I., W. J. Lee, D. G. Yang. 2016. Asymmetric inventory management and sales information. Working paper, Seoul National University.
 - * Jang, Y., S. Radhakrishnan, and N. Yehuda. 2016. Asymmetric cost behavior and value creation in M&A Deals. Working paper, University of Texas at Dallas.
 - * Kama, I., and D. Weiss. 2013. Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research* 51 (1): 201–224.
 - * Kim, J. B., and K. Wang. 2016. Labor unemployment risk, downward resource adjustment, and sticky cost behavior. Working paper, University of Waterloo.
 - * Kim, J. B., J. J. Lee, and J. C. Park. 2016. Internal control weakness and the asymmetrical behavior of Selling, General, and Administrative costs. Working paper, University of Waterloo.
 - * Kitching, K. A., R. Mashruwala, and M. Pevzner. 2016. Culture and cost stickiness: A cross-country study. *International Journal of Accounting*, forthcoming.
 - * Kong, D., S. Liu, and R. Shen. 2015. Salary cost stickiness and managerial decisions on human

⁶⁰ Banker, Park and Zhong
⁶¹ post-earnings-announcement drift (PEAD)
⁶² Huang, Jiang, Tu, and Zhou
⁶³ revealed preferences approach
⁶⁴ Anderson and Yu
⁶⁵ Hwang, Lee, and Yang
⁶⁶ Caylor and Lopez
⁶⁷ Gupta, Pevzner, and Seethamraju
⁶⁸ Data Envelopment Analysis (DEA)
⁶⁹ DEA efficiency scores
⁷⁰ Demerjian, Lev, and McVay
⁷¹ Chen, Delmas, and Lieberman
⁷² Zhou, Ang, and Poh
⁷³ Jang, Radhakrishnan, and Yehuda
⁷⁴ Rouxelin, Wongsuwai, and Yehuda

¹ Sticky costs
² Anderson, Banker & Janakiraman
³ Cost anti-stickiness
⁴ Concurrent sales
⁵ Anderson et al.
⁶ Banker and Byzalov
⁷ Dierynck, Landsman & Renders
⁸ Banker and Liu
⁹ Kong, Liu, and Shen
¹⁰ Weiss
¹¹ Banker, Byzalov, Ciftci, and Mashruwala
¹² asset intensity
¹³ employee intensity
¹⁴ Balakrishnan and Gruca
¹⁵ Kim and Wang
¹⁶ Banker, Flasher, and Zhang
¹⁷ Venieris, Naoum & Vlismas
¹⁸ Banker, Fang, and Mehta
¹⁹ Chen, Gores, and Nasev
²⁰ Qin, Mohan, and Kuang
²¹ Anderson and Lee
²² Silge and Wohrmann
²³ Banker, Hwang, and Oh
²⁴ Lee, Pittman & Saffar
²⁵ Yasukata and Kajiwara
²⁶ Banker and Nasev
²⁷ Empire building
²⁸ Chen et al.
²⁹ Kim, Lee, and Park
³⁰ Cannon, Hu, Lee, and Yang
³¹ Brügggen and Zehnder
³² Banker, Jin and Mehta
³³ Dierynck et al.
³⁴ Banker and Fang
³⁵ Homburg, Nasev, and Richter
³⁶ Holzhacker, Krishnan, and Mahlendorf
³⁷ Gu, Tang, and Wu
³⁸ Prabowo, Hooghiemstra, and Van Veen-Dirks
³⁹ Hall
⁴⁰ Liang, Zhao, and Wang
⁴¹ Gores, Homburg, and Nasev
⁴² Kitching, Mashruwala, and Pevzner
⁴³ Golden and Rezzaee
⁴⁴ Habib and Hasan
⁴⁵ Paek, Kim, and Kim
⁴⁶ Davidson and MacKinnon
⁴⁷ *STICKY* به عنوان تفاوت در شیب تابع هزینه بین دو سه ماهه اخیر است، از سه ماهه 3- تا سه ماهه 1، بطوریکه کاهش فروش در یک سه ماهه و افزایش در یک سه ماهه دیگر باشد. اگر هزینه‌ها چسبیده باشند به این معنی است که افزایش آنها هنگام افزایش فعالیت بیشتر از کاهش آنها هنگام کاهش فعالیت به همان میزان افزایش فعالیت است، بنابراین اندازه‌گیری پیشنهاد شده ارزش منفی دارد. ارزش کمتر *STICKY* رفتار هزینه چسبیده بیشتری را نشان می‌دهد. بنابراین ارزش منفی (مثبت) *STICKY* نشان می‌دهد که تمایل مدیران به کاهش هزینه‌ها هنگام کاهش فروش نسبت به افزایش هزینه‌ها هنگام افزایش فروش کمتر (بیشتر) است (ویز، ۲۰۱۰)

⁴⁸ Anderson and Lanen
⁴⁹ Banker, Basu, Byzalov, and Chen
⁵⁰ Oded and Weiss
⁵¹ Asymmetric timeliness
⁵² Hartlieb and Loy
⁵³ Banker, Bu, and Liang
⁵⁴ Homburg, Nasev, Reimer, and Uhrig-Homburg
⁵⁵ Ciftci and Salama
⁵⁶ Aboody, Levi, and Weiss
⁵⁷ Atasoy, Banker and Nasev
⁵⁸ The cost variability and cost stickiness (CVCS) model
⁵⁹ concurrent