

ارزیابی نقش سرمایه سازمانی بر چسبندگی هزینه شرکت

سعید علی احمدی*

عضو هیات علمی گروه حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد اصفهان (خوراسگان)

افسانه سروش یار

عضو هیات علمی گروه حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد اصفهان (خوراسگان)

مهدی دادخواه

کارشناسی ارشد حسابداری

چکیده

هدف این مقاله بررسی نقش سرمایه سازمانی بر چسبندگی هزینه شرکت است. در این مطالعه از رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش به عنوان شاخص چسبندگی هزینه و از ارزش اقتصادی سنجش شده با متغیرهای مالی به عنوان معیاری برای اندازه گیری سرمایه سازمانی استفاده شده است. نمونه آماری شامل ۱۵۰ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در دوره پژوهش پنج ساله (۱۳۸۸ تا ۱۳۹۲) می باشد که به روش حذف سیستماتیک انتخاب گردیده است. نتایج این پژوهش نشان داد که رفتار چسبندگی هزینه در هزینه های اداری، عمومی و فروش وجود دارد. نتیجه دیگر پژوهش حاکی از این است که افزایش سرمایه سازمانی موجب افزایش چسبندگی هزینه در هزینه های اداری، عمومی و فروش می شود.

واژگان کلیدی: سرمایه فکری، سرمایه سازمانی، رفتار هزینه و چسبندگی هزینه.

* تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۴/۵/۲۲ تاریخ پذیرش نهایی: ۱۳۹۴/۹/۸

نویسنده عهده دار مکاتبات: saeidaliahmadi@yahoo.com

۱. مقدمه

بر اساس ادبیات حسابداری مدیریت تغییر در هزینه‌ها عمدتاً به تغییر در سطح فعالیت وابسته است. اندرسون و همکاران^۱ (۲۰۰۳) این فرض را با ارائه شواهدی در خصوص وجود پدیده چسبندگی هزینه‌ها^۲ به چالش کشیدند. آنان نشان دادند که میزان افزایش در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش که وابسته به افزایش در فعالیت‌های اقتصادی است، بیش از میزان کاهش در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش به هنگام کاهش در سطح فعالیت است. دیدگاه سنتی رفتار هزینه بر این اساس قرار دارد که هزینه‌ها را می‌توان بر اساس تغییر در حجم فعالیت به دو گروه ثابت و متغیر تقسیم بندی نمود (نورین^۳، ۱۹۹۱). در این رابطه مکانیکی، رفتار هزینه‌های متغیر، خطی و متقارن است و افزایش یا کاهش در حجم فروش مورد توجه قرار نمی‌گیرد. همچنین، میزان تغییر رخ داده در هزینه‌های متغیر، از حجم فعالیت و هزینه‌های سال مالی قبل مستقل است. افزون بر این، نقش و تاثیر تصمیم‌گیری‌های آگاهانه مدیران بر رفتار هزینه نادیده گرفته می‌شود (ونیریس و همکاران^۴، ۲۰۱۵). پس از مطرح شدن بحث چسبندگی هزینه، تحقیقات بسیاری به بررسی عوامل مؤثر بر این پدیده از جمله حاکمیت شرکتی، شیوه تصمیم‌گیری‌های مدیران و ... پرداختند. چنین به نظر می‌رسد که سرمایه سازمانی به عنوان یکی از ابعاد سرمایه فکری^۵ ممکن است یکی دیگر از عوامل اثرگذار بر چسبندگی هزینه باشد. ادوینسون و مالون^۶ (۱۹۹۷) سرمایه سازمانی^۷ را به عنوان سخت افزار، نرم افزار، پایگاه داده‌ها، ساختار سازمانی، علایم تجاری و توانایی‌های سازمانی که حامی بهره‌وری کارکنان است، تعریف می‌نمایند (همتی و همکاران، ۱۳۸۷). از این رو چنین استنباط می‌شود که سرمایه سازمانی دربرگیرنده سرمایه‌گذاری در داراییهای نامشهودی است که بعضاً به عنوان منابع مالی در ترازنامه گزارش نمی‌شوند (لو و همکاران^۸، ۲۰۰۹). به اعتقاد ادوینسون و مالون (۱۹۹۷) واحد‌های تجاری به منظور توسعه سرمایه سازمانی باید توجه بیشتری به هزینه‌های اداری، عمومی و فروش انجام دهند. از این رو، انتظار می‌رود که سرمایه سازمانی با چسبندگی هزینه مرتبط باشد. این پژوهش بر آن است تا نقش سرمایه سازمانی را بر وقوع پدیده چسبندگی هزینه شرکت مورد بررسی قرار دهد.

۲. مبانی نظری و پیشینه پژوهش

با مطرح شدن پدیده چسبندگی هزینه، برخی صاحب‌نظران از آن به عنوان الگوی جایگزین رفتار هزینه یاد می‌کنند (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳). در ادبیات چسبندگی هزینه بین هزینه‌هایی که به صورت مکانیکی با تغییر در حجم فعالیت تغییر می‌کند و هزینه‌هایی که از طریق تعهدات

مصرف منابع توسط مدیریت ایجاد می شوند، تفاوت قائل می شود. رفتار چسبنده هزینه به تصمیم گیری های آگاهانه مدیران برای استفاده از منابع سازمان به صورت غیر مطلوب اشاره دارد. استفاده از منابع سازمان به صورت غیر مطلوب نشأت گرفته از کاهش در حجم فعالیت است (ونیریس و همکاران، ۲۰۱۵). رفتار چسبنده هزینه می تواند در طبقات مختلفی همچون هزینه های اداری، عمومی و فروش، بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه های عملیاتی مشاهده گردد (چن و همکاران^۹، ۲۰۱۲، کاما و ونیز^{۱۰}، ۲۰۱۳).

۱-۲- نظریه های چسبندگی هزینه

در توضیح وقوع پدیده چسبندگی هزینه دلایلی از جمله (۱) وجود هزینه تعدیل^{۱۱} (۲) تغییر میزان فعالیت اقتصادی^{۱۲} (۳) انتظارات از فروش های آتی^{۱۳} و (۴) رفتار قدرت طلبانه مدیران^{۱۴} بیان شده است (ونیریس و همکاران، ۲۰۱۵).

هزینه های تعدیل به هزینه های اجتماعی، روانشناسی و فداکاری اقتصادی^{۱۵} اشاره دارد که در طی فرآیند تعدیل منابع ایجاد می گردد. برای مثال می توان به کاهش وجدان کاری و اخلاقیات، اختلال در تداوم کار، هزینه های توسعه منابع انسانی مرتبط با افزایش تقاضا و پرداخت های جبرانی به هنگام تعدیل نیرو اشاره نمود. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) نشان دادند که بین هزینه تعدیل و چسبندگی هزینه رابطه مثبت وجود دارد. سطح بالای هزینه های تعدیل مانع تصمیم گیری مدیران برای کاهش منابع اختیاری متناسب با کاهش در سطح فعالیت اقتصادی می شود (بانکر و بیزالو^{۱۶}، ۲۰۱۴). عامل دوم در ایجاد چسبندگی هزینه میزان تغییر در فعالیت اقتصادی است. تغییرات نسبتاً بزرگ در فروش الگوی خطی رفتار هزینه را مخدوش می کند. در این راستا کریشان و همکاران^{۱۷} (۲۰۰۴) دریافته اند که مدیران تغییر رخ داده در ساعت کار کارکنان به علت تغییر های کوچک (۳ درصد یا کمتر) در سطح فعالیت را مهم قلمداد نمی کنند. اما، به تغییر های بزرگ واکنش معنی داری نشان می دهند. پژوهش سابرامانیام و ویدنمیر^{۱۸} (۲۰۰۳) نشان داد که تغییرات واقع شده در درآمد که بیشتر از ده درصد باشد می تواند رفتار چسبندگی را در هزینه های اداری، عمومی و فروش و بهای تمام شده کالای فروخته شده نمایان سازد.

سومین عامل اثر گذار بر چسبندگی هزینه انتظارات مدیران از سطح فروش پیش بینی شده است که قادر است بر تصمیم گیری های آگاهانه تعدیل منابع و رفتار هزینه تاثیر گذارد. انتظارات خوش بینانه (بدبینانه) در رابطه با کاهش دائمی فروش منجر به افزایش (کاهش) چسبندگی هزینه می شود (بانکر و بیزالو، ۲۰۱۴). دلیل احتمالی که می تواند منجر به وجود رابطه بین انتظارات مدیران از فروش و چسبندگی هزینه شود ناشی از نگاه مدیران به پایداری تغییرات تقاضا است. عامل چهارم مؤثر بر چسبندگی هزینه تصمیم مدیران برای حفظ منابع غیر مطلوب

است که نشأت گرفته از ملاحظات شخصی و هزینه نمایندگی است. در این راستا چن و همکاران (۲۰۱۲) به رفتار قدرت طلبانه مدیران به عنوان عامل مهم در وقوع رفتار چسبندگی هزینه اشاره نمودند.

سرمایه گذاری های نامشهود علی رغم داشتن منافع اقتصادی آتی، ماهیت فیزیکی ندارند. پژوهش های اولیه پیرامون کاربردهای اقتصادی سرمایه گذاری های نامشهود عمدتاً بر روی نوع خاصی از هزینه (یعنی هزینه تحقیق و توسعه) متمرکز شده بودند (ابرهارت و همکاران^{۱۹}، ۲۰۰۴). بعدها، رابطه بین دارایی های نامشهود و عملکرد شرکت از طریق مفاهیم تخصصی تری مانند سرمایه انسانی یا سرمایه سازمانی مورد بررسی قرار گرفت. در نهایت این مفاهیم منجر به ایجاد سرمایه فکری شدند (لو، ۲۰۰۹، پانتزالی و پارک^{۲۰}، ۲۰۰۹). اگرچه درخصوص تعریف سرمایه فکری توافق جامع وجود ندارد، لیکن می توان گفت سرمایه فکری شامل دانش سازمانی، دارایی های انسانی، ساختار سازمانی و شرکای اقتصادی خارجی است. سرمایه فکری از طریق اقدامات سازمانی باعث ایجاد ارزش اقتصادی شده و با توسعه مزیت رقابتی موجب اعتباربخشی به سازمان می گردد. در پژوهش های پیشین اصطلاح سرمایه فکری به منظور اشاره به سهم دانش سازمانی و توانایی جمعی برای تبدیل این دانش به جنبه کاربردی و ایجاد ارزش اقتصادی مورد استفاده قرار گرفته است (ابرهارت و همکاران، ۲۰۰۴). مطابق با این مفهوم سرمایه فکری شامل سه بعد سرمایه انسانی، سرمایه سازمانی و سرمایه مشتری است (اسوارت^{۲۱}، ۲۰۰۶). سرمایه انسانی به توانایی های یادگیری و دانش نیروی انسانی و توانایی آنها برای ایجاد دارایی های مشهود و نامشهود اشاره دارد (ادوینسون و مالون، ۱۹۹۷). سرمایه مشتری به عنوان توانایی شرکت برای جذب، بررسی و به کارگیری دانش محیط تجاری جهت دستیابی به هدف و پایداری رقابت تعریف می شود (کاسترو و همکاران^{۲۲}، ۲۰۱۱). بر اساس نظر لو و همکاران (۲۰۰۹)، سرمایه سازمانی مهمترین دارایی نامشهودی است که در ساختار سازمانی و شالوده های تکنولوژی مشارکت داده می شود تا از طریق استقرار دانش زمینه بهبود بخشیدن به کارایی عملیاتی شرکت را فراهم سازد. سرمایه سازمانی شامل توانایی ها و دانشی است که جهت ترکیب مهارت انسانی و سرمایه فیزیکی مورد استفاده قرار می گیرد تا محصولاتی مطابق با خواست و نظر مشتری به بازار عرضه نماید. ونیریس و همکاران (۲۰۱۵) معتقدند که در شرایط کاهش فروش، شرکت هایی که سرمایه سازمانی بالاتری دارند اقدام به استفاده نامطلوب تر از منابع می کنند. به اعتقاد آنها دلایل وقوع این پدیده را می توان در وجود هزینه های تعدیل بیشتر و همچنین انتظارات خوش بینانه بیشتر مدیران درباره جذب هزینه های نامطلوب از طریق افزایش رشد آتی فروش، در این شرکت ها جستجو کرد. بدین ترتیب انتظار می رود سرمایه سازمانی بر چسبندگی هزینه تأثیرگذار باشد. در این پژوهش با پیروی از پژوهش ونیریس و همکاران (۲۰۱۵) و لو و همکاران (۲۰۰۹) تنها نقش سرمایه سازمانی بر چسبندگی

هزینه مورد بررسی قرار گرفته است. در ادامه برخی از پژوهش های مرتبط با موضوع پژوهش مورد بررسی قرا می گیرد.

۲-۲- پیشینه پژوهش

ونیریس و همکاران (۲۰۱۵) به بررسی رابطه سرمایه سازمانی با رفتار چسبندگی هزینه های اداری، عمومی و فروش پرداختند. دوره پژوهش شامل ۱۹۷۹ تا ۲۰۰۹ و محل انجام پژوهش آمریکا است. آنها در پژوهش خود به منظور برقراری رابطه بین سرمایه سازمانی و رفتار هزینه از دو استدلال هزینه های تعدیل و انتظارات خوش بینانه مدیران استفاده کردند. نتایج پژوهش آنها نشان داد که افزایش سرمایه سازمانی موجب شکل گیری رفتار چسبندگی هزینه شده است.

بانکر و بیزالو (۲۰۱۴) به بررسی رفتار نامتقارن هزینه پرداختند. آنها در پژوهش خود از یک چارچوب جدید به منظور بررسی رفتار نامتقارن هزینه استفاده کردند. نتایج پژوهش آنان نشان داد که رفتار نامتقارن هزینه ها یک پدیده رایج در بین کشور های جهان است.

دالا ویا و پرگو^{۲۳} (۲۰۱۴) به بررسی رفتار نامتقارن هزینه در شرکت های کوچک و متوسط در کشور ایتالیا پرداختند. دوره پژوهش آنها از سال ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۸ است. نتایج پژوهش آنها نشان داد که تنها رفتار نامتقارن هزینه در هزینه های دستمزد کارکنان قابل مشاهده است.

چن و همکاران (۲۰۱۲) رابطه بین مساله نمایندگی، حاکمیت شرکتی و رفتار نامتقارن هزینه های اداری، عمومی و فروش را مورد بررسی قرار دادند. دوره پژوهش طی سال های ۱۹۹۶ تا ۲۰۰۵ است. آنها دریافتند که بین تئوری نمایندگی و رفتار نامتقارن هزینه وجود دارد.

بالاکریشان و همکاران (۲۰۰۹) تغییرات مقطعی در چسبندگی هزینه را مورد بررسی قرار دادند. نتایج پژوهش آنها آشکار کرد که چسبندگی هزینه در سطح سازمان ها به طور منظم رخ می دهد. آنها اعتقاد دارند که چسبندگی هزینه یک اثر پایدار است و باید در نمونه های بزرگتر نیز مورد آزمون قرار گیرد.

سابرامانیام و ویدنمیر (۲۰۰۳) به بررسی وجود رفتار چسبندگی بهای تمام شده کالای فروخته شده پرداختند. نتایج آنها نشان داد که این رابطه وجود دارد. علاوه بر این، آنها تاثیر شرایط مختلف اقتصادی و ویژگی های شرکت ها مانند جمع دارایی ها و تعداد کارکنان شرکت را نیز بررسی کردند. نتایج آنها نشان داد که چسبندگی هزینه ها با افزایش نسبت جمع دارایی ها به فروش یا افزایش تعداد کارکنان شرکت ها، افزایش می یابد.

اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) رفتار چسبندگی هزینه در رفتار هزینه های اداری و فروش را مورد پژوهش قرا دادند. نتایج پژوهش آنها آشکار کرد که هزینه های اداری، عمومی و فروش رفتار چسبندگی هزینه را از خود نشان می دهند.

زنجیر دار و همکاران (۱۳۹۳) به بررسی و تحلیل عوامل موثر بر رفتار چسبندگی هزینه پرداختند. دوره پژوهش ۱۳۸۱ تا ۱۳۹۰ و تعداد نمونه ۷۰ شرکت است. نتایج پژوهش نشان داد که هزینه های اداری، عمومی و فروش و بهای تمام شده کالای فروش رفته رفتار چسبندگی را از خود نشان می دهند.

سپاسی و همکاران (۱۳۹۳) به آزمون تجربی چسبندگی هزینه ها پرداختند. دوره پژوهش آنها ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۱ است. نتایج پژوهش آنها نشان داد که بهای تمام شده کالای فروش رفته، هزینه های اداری، عمومی و فروش و سایر هزینه های عملیاتی دارای رفتار چسبندگی هزینه می باشند.

خانی و شفيعی (۱۳۹۲) به بررسی محتوای اطلاعاتی هزینه های اداری، عمومی و فروش پرداختند. تعداد نمونه ۱۰۰ شرکت و دوره پژوهش ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۹ است. نتایج پژوهش آنها نشان داد که بین هزینه اداری، عمومی و فروش و کارایی عملیاتی رابطه معناداری وجود دارد.

نمازی و همکاران (۱۳۹۱) در پژوهشی به بررسی رفتار چسبنده ی هزینه ها و بهای تمام شده پرداختند. آنها دریافتند که رفتار چسبنده ی هزینه های اداری، عمومی و فروش، بهای تمام شده کالای فروش رفته در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران وجود دارد.

بلو و همکاران (۱۳۹۱) رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه را مورد پژوهش قرار دادند. دوره انجام پژوهش ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸ است. نتایج پژوهش نشان داد که خوش بینی مدیران نسبت به فروش در آینده، شدت چسبندگی هزینه‌ها را افزایش می دهد.

۲-۳- فرضیه های پژوهش

بانکر و بیزالو (۲۰۱۴) چارچوبی برای بررسی پدیده چسبندگی هزینه ها ارائه کردند. در این چارچوب رابطه نامتقارن بین سطح فروش و هزینه ها بر اساس دو استدلال هزینه تعدیل و انتظارات فروش آتی مورد تبیین قرار گرفته است. بر اساس این چارچوب هنگامی که فروش مازاد بر منابع مصرف شده سال قبل باشد، شرکت مصرف منابع را متناسب با سطح فروش افزایش می دهد. اما هنگامی که فروش سال جاری کاهش یابد، شرکت ها اقدام به مقایسه هزینه های تعدیل با منابع مصرف شده غیر مطلوب می کنند. در پژوهش صورت گرفته توسط ونیریز و همکاران (۲۰۱۵) نیز از همین چارچوب برای بررسی ارتباط سرمایه سازمانی با رفتار هزینه، بهره گرفته شده است. آنها در پژوهش خود از دو استدلال مربوط به هزینه های تعدیل و انتظارات مدیریت برای بررسی موضوع سرمایه سازمانی استفاده نمودند. بر این اساس، آنها بیان کردند که شرکت های با سطح بالای سرمایه سازمانی در مقایسه با شرکت های دیگر به میزان بیشتری از منابع غیر مطلوب استفاده می کنند، زیرا سطح بالای سرمایه سازمانی موجب افزایش هزینه های تعدیل و افزایش انتظارات خوش بینانه مدیر درباره رشد فروش آتی شرکت می

شود. در شرکت های با سرمایه سازمانی بالا، هزینه های اداری، عمومی و فروش به عنوان سرمایه گذاری در نظر گرفته می شود که این موضوع می تواند منابع نامشهود در دسترس شرکت و توانایی های شرکت را افزایش دهد. در این صورت، سطح بالای هزینه های اداری، عمومی و فروش دوره قبل مورد استفاده در توسعه سرمایه سازمانی می تواند سطح سرمایه سازمانی انباشته را افزایش دهد. با افزایش سطح سرمایه سازمانی انباشته، هزینه های تعدیل نیز افزایش می یابد. علاوه بر این، مدیران تمایل دارند که مصرف منابع غیر مطلوب را در شرایط کاهش در فعالیت اقتصادی حفظ نمایند. زیرا این اقدام مدیران باعث می شود که نه تنها شرکت بتواند سرمایه گذاری صورت گرفته در سرمایه سازمانی انباشته را حفظ نماید بلکه توانایی شرکت را در استفاده از منافع آتی مربوط به این سرمایه گذاری افزایش دهد. با در نظر گرفتن مطالب ذکر شده در بالا می توان فرضیه های پژوهش را به شرح زیر بیان نمود:

فرضیه اول: رفتار چسبندگی هزینه در هزینه های اداری، عمومی و فروش وجود دارد.

فرضیه دوم: با افزایش سرمایه سازمانی، شدت چسبندگی هزینه در هزینه های اداری، عمومی و فروش افزایش می یابد.

۳. روش پژوهش

این پژوهش از نظر ماهیت از نوع توصیفی - همبستگی، از نظر هدف کاربردی و از نظر نوع داده های تحقیق اسناد کاوی (آرشیوی) است. برای بررسی فرضیه های پژوهش از رگرسیون چندگانه استفاده می شود. در این پژوهش به منظور آماده سازی داده های پژوهش از نرم افزار اکسل (Excel) استفاده شد و برای تجزیه و تحلیل داده ها از نسخه ۸ نرم افزار ایویوز (Eviews) استفاده شده است.

جامعه آماری پژوهش شامل کلیه شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران است که در ابتدای سال ۱۳۸۸ تعداد ۳۴۶ شرکت می باشد. در محاسبه برخی از متغیرهای پژوهش از داده های دو سال قبل از سال پایه (۱۳۸۶ و ۱۳۸۷) استفاده گردید. در این پژوهش به منظور دستیابی به نمونه پژوهش از روش حذف سیستماتیک استفاده شده است. معیارهای مورد استفاده در روش حذف سیستماتیک به شرح زیر است:

- ۱- شرکت های مورد مطالعه شامل کلیه شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار طی سال های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۲ است.
- ۲- اطلاعات مربوط به متغیرهای پژوهش در دوره پژوهش در دسترس باشد.
- ۳- در دوره پژوهش از لیست شرکت های پذیرفته شده در بورس حذف نشده باشد.
- ۴- سال مالی شرکت پایان اسفند ماه باشد.
- ۵- شرکت های نمونه از نظر نوع فعالیت تولیدی باشند.

با لحاظ کردن معیار های بالا تعداد ۱۵۰ شرکت به عنوان نمونه انتخاب گردید. مدلی که در این پژوهش مورد استفاده قرار می گیرد از پژوهش ونیریس و همکاران (۲۰۱۵) اقتباس شده است.

(۱)

$$\log\left(\frac{SG \& A_{it}}{SG \& A_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) + \beta_2 decdummy * \log\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) + \sum_{m=3}^5 \beta_m decdummy * \log\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) * Econ \text{ var}_{mit} + \beta_6 decdummy * \log\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right) * ORCA_{it} + \sum_{m=7}^9 \beta_f Econ \text{ var}_{fit} + \beta_{10} ORCA_{it} + \varepsilon_{it}$$

که در مدل بالا $\log\left(\frac{SG \& A_{it}}{SG \& A_{it-1}}\right)$ لگاریتم نسبت هزینه های اداری، عمومی و فروش سال جاری به سال قبل، $\log\left(\frac{Sales_{it}}{Sales_{it-1}}\right)$ لگاریتم نسبت فروش سال جاری به سال قبل، $decdummy$ متغیر موهومی کاهش در فروش سال جاری نسبت به سال قبل، $Econ \text{ var}_{mit}$ متغیر های اقتصادی (شامل نسبت افزایش دارایی، افزایش کارکنان و کاهش متوالی درآمد است) و $ORCA_{it}$ متغیر سرمایه سازمانی است. افزایش دارایی از طریق تقسیم کل دارایی به فروش و افزایش کارکنان از طریق تقسیم تعداد کارکنان به فروش محاسبه می شود.

در مدل (۱) ضریب β_1 میزان تغییرات هزینه ها به ازای ۱٪ افزایش فروش و مجموع ضرایب β_1 و β_2 نشان دهنده تفاوت میزان تغییرات هزینه ها به هنگام افزایش فروش و میزان تغییرات هزینه هنگام کاهش فروش است، میزان چسبندگی هزینه ها را اندازه گیری می کند و از این رو، به منظور وجود چسبندگی هزینه انتظار می رود علامت ضریب β_2 منفی باشد. ضریب β_6 نشان دهنده میزان افزایش یا کاهش چسبندگی هزینه ها به ازای ۱٪ کاهش فروش در زمانی است که سرمایه سازمانی تغییر کند. به این ترتیب که منفی بودن β_6 ، بیانگر افزایش رفتار نامتقارن هزینه ها و مثبت بودن آن، بیانگر کاهش رفتار نامتقارن هزینه ها است. فرضیه دوم در صورتی تایید می شود که ضریب β_6 منفی باشد.

در این پژوهش به منظور محاسبه سرمایه سازمانی به صورت زیر عمل شده است. در مرحله اول با استفاده از مدل زیر اقدام به برآورد ضرایب مدل و جزء اخلاص مدل (یعنی β_0 ، β_2 ، β_3 و

ε_{it}) در دوره پژوهش گردید. هدف از اجرای این مدل محاسبه کارایی عملیاتی شرکت در شرایط عدم وجود سرمایه سازمانی است (لو و همکاران، ۲۰۰۹).

$$\log\left(\frac{Rev_{it}}{Rev_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{SG \& A_CAP_{it}}{SG \& A_CAP_{it-1}}\right) + \beta_2 \log\left(\frac{EMP_{it}}{EMP_{it-1}}\right) + \beta_3 \log\left(\frac{PPE_{it}}{PPE_{it-1}}\right) * \varepsilon_{it}$$

(۲)

که در مدل بالا $\log\left(\frac{Rev_{it}}{Rev_{it-1}}\right)$ نشان دهنده لگاریتم درآمد فروش سال جاری به سال قبل، $\log\left(\frac{SG \& A_CAP_{it}}{SG \& A_CAP_{it-1}}\right)$ بیانگر لگاریتم هزینه های اداری، عمومی و فروش سرمایه ای شده و مستهلک شده سال جاری به سال قبل، $\log\left(\frac{EMP_{it}}{EMP_{it-1}}\right)$ نشان دهنده لگاریتم تعداد کارکنان سال جاری به سال قبل و $\log\left(\frac{PPE_{it}}{PPE_{it-1}}\right)$ بیانگر لگاریتم دارایی های ثابت سال جاری به سال قبل است. بعد از تخمین مدل، از ضرایب برآورد شده و جزء اخلاص مدل (۲) (یعنی β_2 ، β_0 ، β_3 و ε_{it}) برای محاسبه درآمد پیش بینی شده هر سال-شرکت استفاده شد. مدل پیش بینی درآمد به شرح زیر است:

$$REV_{it} = \beta_0 * EMP_{it}^{\beta_2} * PPE_{it}^{\beta_3} * \varepsilon_{it} \quad (۳)$$

در مرحله دوم، درآمد واقعی از درآمد پیش بینی شده (حاصل شده از مدل (۳)) کسر گردید. عدد به دست آمده نشان دهنده مازاد کارایی درآمد است. در ادامه برای پیش بینی هزینه و محاسبه مازاد کارایی هزینه، مرحله اول و دوم فوق تکرار گردید. به عبارت دیگر مدل (۲) مجدداً برازش شد با این تفاوت که در این حالت از لگاریتم هزینه های عملیاتی سال جاری به سال قبل به عنوان متغیر وابسته در مدل (۲) استفاده گردید و سپس هزینه عملیاتی پیش بینی شده با استفاده از مدل (۵) برای هر سال-شرکت محاسبه شد. بنابراین پس از انجام این تغییر مدل های (۲) و (۳) بالا به شکل مدل های (۴) و (۵) تغییر یافت:

$$\log\left(\frac{Cost_{it}}{Cost_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{SG \& A_CAP_{it}}{SG \& A_CAP_{it-1}}\right) + \beta_2 \log\left(\frac{EMP_{it}}{EMP_{it-1}}\right) + \beta_3 \log\left(\frac{PPE_{it}}{PPE_{it-1}}\right) * \varepsilon_{it} \quad (۴)$$

$$COST_{it} = \beta_0 * EMP_{it}^{\beta_2} * PPE_{it}^{\beta_3} * \varepsilon_{it} \quad (۵)$$

بعد از اجرای مرحله اول، در مرحله دوم هزینه عملیاتی واقعی از هزینه عملیاتی پیش بینی شده (به دست آمده از مدل (۵)) کسر گردید. عدد به دست آمده نشان دهنده مازاد کارایی هزینه

عملیاتی است. در نهایت به منظور محاسبه سرمایه سازمانی از مدل زیر که نشان دهنده تفاوت مازاد کارایی درآمد از مازاد کارایی هزینه عملیاتی است، استفاده گردید.

$$ORCAP_{it} = ABSALSE_{it} - ABCOST_{it} \quad (۶)$$

در مدل (۶) $ABSALSE_{it}$ بیانگر مازاد کارایی درآمد فروش و $ABCOST_{it}$ نشان دهنده مازاد کارایی هزینه عملیاتی است. در این پژوهش با اقتباس از پژوهش های پیشین مانند لو و همکاران (۲۰۰۹) و لو و سویگیانیس^{۲۴} (۱۹۹۶) فرض گردید که هزینه اداری، عمومی و فروش سرمایه ای شده در طی یک دوره سه سال مستهلک می گردد. از این رو، به منظور محاسبه هزینه های اداری، عمومی و فروش سرمایه ای شده و مستهلک شده از مدل (۷) استفاده شد.

(۷)

$$SG \& A_CAP_{it} = SG \& A_CAP_{it} + \frac{2}{3}SG \& A_CAP_{it-1} + \frac{1}{3}SG \& A_CAP_{it-2}$$

در توجیه علت مستهلک نمودن هزینه های اداری، عمومی و فروش می بایست به رویکرد مورد استفاده در محاسبه سرمایه سازمانی توجه نمود. متغیرهای مالی مورد استفاده در تعیین ارزش اقتصادی سرمایه سازمانی بر اساس سه رویکرد مبتنی بر ورودی^{۲۵}، خروجی^{۲۶} و ترکیبی از هر دو شکل گرفته است. رویکرد مبتنی بر ورودی بر مقدار منابع مصرف شده برای توسعه و حفظ سرمایه سازمانی تمرکز دارد. رویکرد مبتنی بر خروجی سعی دارد اثرات سرمایه سازمانی را از طریق عملکرد شرکت و بر اساس هزینه ها و درآمدهای غیرعادی مورد محاسبه قرار دهد. از طریق ترکیب هر دو رویکرد می توان روش کامل تری را به منظور تعیین ارزش اقتصادی سرمایه سازمانی به دست آورد. معیار مالی مبتنی بر ورودی مورد استفاده در تعیین ارزش اقتصادی سرمایه سازمانی با میزان هزینه های اداری، عمومی و فروش ارتباط دارد. در ادبیات سرمایه فکری به منظور اندازه گیری دارایی های نامشهود مبتنی بر معیارهای ورودی فرض زیربنایی این است که هزینه های مرتبط با آن سرمایه ای شود (ونیریس و همکاران، ۲۰۱۵). بنابراین، هزینه های اداری، عمومی و فروش که با ایجاد دارایی های نامشهودی مانند سرمایه سازمانی در ارتباط است، در یک دوره سه تا پنج ساله سرمایه ای شده و مستهلک می گردد (لو و همکاران، ۲۰۰۹ و لو و سویگیانیس^{۲۷} ۱۹۹۶).

۴. یافته های پژوهش

آمار توصیفی متغیرهای پژوهش در نگاره (۱) ارائه شده است. با مقایسه میانگین و انحراف معیار متغیرهای فروش، تعداد کارکنان و هزینه های اداری، عمومی و فروش می توان مشاهده

کرد که در بین شرکت های نمونه میزان نوسان متغیر های پژوهش نسبت به میانگین زیاد است که می تواند نشانه ای از وجود رفتار چسبندگی هزینه در بازار سرمایه ایران باشد.

نگاره (۱): آمار توصیفی داده های پژوهش

نام متغیر	میانگین	میانه	انحراف معیار
نسبت هزینه های اداری، عمومی و فروش سال جاری به سال قبل	۱/۲۷۳	۱/۱۵۴	۰/۶۳۷
نسبت فروش سال جاری به سال قبل	۱/۲۲۱	۱/۱۶۳	۰/۴۰۲
نسبت افزایش دارایی	۱/۷۹۷	۱/۳۰۶	۳/۲۷۵
نسبت دارایی ثابت	۱/۲۴۱	۱/۰۱۱	۱/۹۶۹
نسبت افزایش کارکنان	۰/۰۰۱	۰/۰۰۰۷	۰/۰۰۰۹
نسبت کارکنان سال جاری به سال قبل	۰/۹۹۱	۰/۹۸۴	۰/۱۵۴
نسبت دارایی های ثابت سال جاری به سال قبل	۱/۲۷۴	۱/۰۱۸	۱/۰۲۱
نسبت هزینه های اداری، عمومی و فروش سرمایه ای و مستهلک شده	۱/۱۷۹	۱/۱۴۸	۰/۲۵۰
نسبت هزینه های عملیاتی سال جاری به سال قبل	۱/۲۳۳	۱/۱۸۴	۰/۵۶۳
سرمایه سازمانی	-۰/۰۰۰۰۶	-۰/۰۰۲	۰/۰۷۲

از آنجایی که داده های مورد استفاده در این پژوهش از نوع ترکیبی می باشد، به منظور استفاده از روش تخمین تلفیقی^{۲۸} یا تابلویی^{۲۹}، لازم است آزمون F لیمر انجام گیرد. نتایج آزمون F لیمر نشان داد که تخمین مدل با استفاده از روش تلفیقی صورت گیرد. قبل از ورود به آزمون فرضیه های پژوهش نتایج مربوط به ضرایب استفاده شده در مدل پیش بینی درآمد و هزینه عملیاتی با فرض عدم وجود سرمایه سازمانی در نگاره (۲) ارائه شده است. تمام متغیر های مربوط به مدل پیش بینی درآمد و هزینه عملیاتی در سطح خطای ۵ درصد معنی دار هستند.

نگاره (۲): نتایج تخمین مدل پیش بینی درآمد و هزینه عملیاتی به منظور محاسبه سرمایه سازمانی

$$\log\left(\frac{Cost_{it}}{Cost_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{SG \& A_CAP_{it}}{SG \& A_CAP_{it-1}}\right) + \beta_2 \log\left(\frac{EMP_{it}}{EMP_{it-1}}\right) + \beta_3 \log\left(\frac{PPE_{it}}{PPE_{it-1}}\right) + \varepsilon_{it}$$

$$\log\left(\frac{Rev_{it}}{Rev_{it-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \log\left(\frac{SG \& A_CAP_{it}}{SG \& A_CAP_{it-1}}\right) + \beta_2 \log\left(\frac{EMP_{it}}{EMP_{it-1}}\right) + \beta_3 \log\left(\frac{PPE_{it}}{PPE_{it-1}}\right) + \varepsilon_{it}$$

متغیر وابسته هزینه عملیاتی

متغیر وابسته درآمد فروش

نام متغیر	ضریب	آماره t	سطح	معنی	متغیر	ضریب	آماره t	سطح	معنی
عرض از مبدا	۰/۰۴۹	۷/۱۱۶	۰/۰۰	داری	معنی داری	۰/۰۴۵	۶/۳۸۰	۰/۰۰	معنی داری
هزینه اداری، عمومی و فروش سرمایه ای شده	۰/۵۲۹	۸/۲۱۹	۰/۰۰	داری	معنی داری	۰/۶۲۷	۹/۵۵۷	۰/۰۰	معنی داری
کارکنان	۰/۳۲۴	۵/۱۸۹	۰/۰۰	داری	معنی داری	۰/۲۸۶	۴/۵۰۵	۰/۰۰	معنی داری
دارایی ثابت	-۰/۰۹۳	-۲/۶۸۹	۰/۰۰	داری	معنی داری	-۰/۰۹۱	-۲/۵۹۳	۰/۰۰	معنی داری
آماره F	۳۶/۴۳۵	۴۲/۲۵۲							
	(۰/۰۰۰)	(۰/۰۰۰)					(۰/۰۰۰)		
ضریب تعیین تعدیل شده	۰/۱۵	۰/۱۷							
آماره دوربین واتسون	۲/۰۶	۲/۲۸							

نتایج مربوط به آزمون فرضیه های پژوهش در نگاره (۳) منعکس شده است. ضریب رشد فروش مثبت و معنی دار ($\beta_1 = 0/543$) و آماره t برابر با ۹/۰۷ است. بنابراین، با افزایش ۱٪ در فروش میزان هزینه های اداری، عمومی و فروش ۰/۵۴۳٪ افزایش می یابد. ضریب تعاملی کاهش فروش، منفی و معنی دار ($\beta_2 = -0/331$) و آماره t برابر با ۱/۹۴ - است. به عبارت دیگر، به ازای ۱٪ کاهش در فروش، هزینه های اداری، عمومی و فروش ۰/۳۳۱٪ چسبندگی دارد. بنابراین، فرضیه اول پژوهش تأیید می گردد. به عبارت دیگر، نتایج پژوهش نشان می دهد که چسبندگی هزینه در هزینه های اداری، عمومی و فروش وجود دارد.

ضریب تعاملی سرمایه سازمانی، منفی و معنی دار ($\beta_6 = -1/391$) و آماره t برابر با ۱/۹۶ - است. بنابراین، با کاهش ۱٪ در فروش، هزینه های اداری، عمومی و فروش ۱/۳۹۱٪ چسبندگی هزینه دارد. بنابراین، فرضیه دوم پژوهش تأیید می گردد. به عبارت دیگر، نتایج

پژوهش نشان می دهد که با افزایش سرمایه سازمانی، رفتار چسبندگی در هزینه های اداری، عمومی و فروش افزایش می یابد. افزون بر این ضریب تعاملی متغیر های اقتصادی افزایش دارایی، افزایش کارکنان و کاهش متوالی در فروش در سطح خطای ۵ درصد تنها برای متغیر افزایش دارایی منفی و معنی دار است. این موضوع نشان می دهد که با افزایش در دارایی ها، رفتار چسبندگی هزینه در هزینه های اداری، عمومی و فروش افزایش می یابد.

نگاره (۳): تاثیر سرمایه سازمانی بر چسبندگی هزینه (مدل (۱))

نام متغیر	ضریب متغیر	خطای استاندارد	آماره t	سطح معنی داری
عرض از مبدا	۰/۰۲۲	۰/۰۱۲	۱/۷۹	۰/۰۷
رشد فروش	۰/۵۴۳	۰/۰۵۹	۹/۰۷	۰/۰۰
کاهش فروش* رشد فروش	-۰/۳۳۱	۰/۱۷	-۱/۹۴	۰/۰۵
کاهش فروش* رشد فروش*	-۱/۳۹۱	۰/۷۰۹	-۱/۹۶	۰/۰۵
سرمایه سازمانی	-۰/۰۲۳	۰/۰۰۸	-۲/۸۱۰	۰/۰۰
کاهش فروش* رشد فروش*	۱۹/۱۷۲	۷۶/۶۷۴	۰/۲۵	۰/۸۰
افزایش تعداد کارکنان	-۰/۱۲۵	۰/۱۴۹	-۰/۸۳۸	۰/۴۰
کاهش فروش* رشد فروش*	-۰/۰۶۶	۷/۹۹۷	-۰/۰۰۸	۰/۹۹
کاهش متوالی درآمد فروش	-۰/۰۲۱	۰/۰۱۳	-۱/۵۸۵	۰/۱۱
افزایش دارایی	-۰/۰۰۱	۰/۰۰۲	-۰/۵۱۳	۰/۶۰
سرمایه سازمانی	-۰/۳۰۸	۰/۰۸۱	-۳/۷۶۶	۰/۰۰
آماره F	۱۲/۸۸	آماره دوربین	۲/۴۶	
(p-value)	(۰/۰۰۰)	واتسون		
ضریب تعیین تعدیل شده	۰/۱۶			

در کل یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که فرضیه‌های اول و دوم مطرح شده قابل رد کردن نمی‌باشند. به عبارت دیگر، نتایج پژوهش نشان داد که علاوه بر وجود چسبندگی در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش، سرمایه‌سازمانی نیز بر ایجاد پدیده چسبندگی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس تاثیر دارد.

۵. نتیجه‌گیری

با مشخص شدن نقش و تاثیر تصمیم‌گیری‌های مدیران بر رفتار هزینه و مطرح شدن موضوع چسبندگی هزینه، پژوهش‌های بسیاری در حوزه شناسایی چسبندگی هزینه در طبقه‌های مختلف هزینه و دلایل وقوع چسبندگی هزینه مورد بررسی پژوهشگران در سطح داخل و خارج قرار گرفته است. با مطرح شدن موضوع چسبندگی هزینه دیدگاه سنتی رفتار هزینه مورد چالش قرار گرفت. یکی از انتقادهای وارد شده بر دیدگاه سنتی عدم توجه آن به تغییرات صورت گرفته در فروش است. هدف پژوهش حاضر بررسی وجود چسبندگی هزینه و رابطه سرمایه‌سازمانی با این پدیده در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش نشان داد که چسبندگی هزینه در طبقه هزینه‌های اداری، عمومی و فروش وجود دارد. بدین معنا که واکنش هزینه‌ها به تغییر در فروش و حجم فعالیت اقتصادی متناسب نیست. به عبارت دیگر هنگامی که فروش افزایش می‌یابد، میزان هزینه‌های اداری، عمومی و فروش نیز افزایش می‌یابد. اما هنگامی که سطح فروش کاهش می‌یابد، میزان کاهش صورت گرفته در هزینه‌ها به اندازه افزایش در فروش، کاهش نمی‌یابد. این نتایج با یافته‌های ونیریس و همکاران (۲۰۱۵)، چن و همکاران (۲۰۱۲)، اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، زنجیردار و همکاران (۱۳۹۳)، نمازی و دوانی پور (۱۳۸۹) سازگاری دارد. نتیجه دیگر پژوهش حکایت از وجود رابطه بین سرمایه‌سازمانی با چسبندگی هزینه دارد. این رابطه بر این موضوع تاکید دارد که در شرایط کاهش فروش، شرکت‌هایی پذیرفته شده در بورس که از سرمایه‌سازمانی بالاتری برخوردار هستند، منابع شرکت را به صورت ناکارا مورد استفاده قرار می‌دهند زیرا شرکت‌های بورسی که سرمایه‌گذاری‌های نامشهود و سرمایه‌سازمانی بالاتری دارند، هزینه‌های بیشتری به هنگام تعدیل نیرو متحمل خواهند شد. از این رو به هنگام کاهش فروش تمایل کمتری به تعدیل نیرو و کاهش هزینه‌های عمومی، اداری و فروش دارند. افزون بر این در شرکت‌هایی که دارای سرمایه‌سازمانی بالاتری هستند انتظارات خوش‌بینانه مدیران درباره افزایش رشد آتی فروش نسبت به سایر شرکت‌ها بیشتر است. بنابراین، سرمایه‌سازمانی می‌تواند به عنوان دلیلی برای توضیح وقوع چسبندگی هزینه مطرح گردد. این نتایج با یافته‌های پژوهش ونیریس و همکاران (۲۰۱۵) مطابقت دارد.

بر اساس نتایج حاصل شده و با توجه به رشد و اهمیت اقتصادی سرمایه‌گذاری‌های نامشهود به تدوین کنندگان استانداردهای حسابداری توصیه می‌شود با تعدیل دیدگاه محافظه‌کارانه در شناسایی سرمایه‌گذاری‌های نامشهود به عنوان هزینه‌های دوره زمین‌های را فراهم نمایند که گزارش‌های مالی با کارایی بالاتری نقش سودمندی اطلاعات حسابداری را اجرایی نمایند.

نتایج این پژوهش می‌تواند علاوه بر توسعه دانش چسبندگی هزینه، نقش سرمایه‌گذاری‌های نامشهود شرکت‌ها را آشکار نماید. با توجه به نتایج پژوهش می‌توان به شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار توصیه نمود که با حفظ سرمایه سازمانی در سطح بهینه و عدم مصرف منابع به صورت غیر مطلوب، زمینه چابکی سازمان را در برابر تغییرات ایجاد شده در حجم فعالیت‌های اقتصادی فراهم نمایند.

پیشنهاد می‌شود در پژوهش‌های آتی علاوه بر توجه به اجزای سرمایه فکری، نقش سرمایه فکری بر تغییر رفتار هزینه‌ها مورد بررسی قرار گیرد. همچنین، در پژوهش‌های آتی می‌توان تاثیر سرمایه سازمانی را بر سایر طبقه‌های هزینه‌ها مانند بهای تمام شده کالای فروش رفته نیز مورد بررسی قرار داد. در این پژوهش اثر متغیرهای اقتصادی با استفاده از سه متغیر نسبت افزایش دارایی، افزایش کارکنان و کاهش متوالی درآمد مورد سنجش قرار گرفت. از این رو، امکان دارد سایر متغیرهای کلان اقتصادی از جمله تولید ناخالص داخلی بر نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش تاثیر داشته باشد. این محدودیت را می‌توان در پژوهش‌های آتی با اضافه نمودن متغیرهای کلان اقتصادی مرتفع نمود.

یادداشت‌ها

1. Anderson et al.
2. Cost sticky
3. Noreen
4. Venieris et al.
5. Intellectual Capital
6. Edvinsson and Malone
7. Organization Capital
8. Lev et al.
9. Chen et al.
10. Kama and Weiss
11. Adjustment Costs
12. Magnitude of Economic Activity Change
13. Anticipations of Future Sales
14. Managerial Empire-Building Behavior
15. Economic Sacrifices
16. Banker and Byzalov
17. krishan et al.
18. Subramaniam and Weidenmier
19. Eberhart et al.
20. Pantzalis and Park
21. Swart
22. Castro et al.
23. Dalla Via and Perego
24. Lev and Sougiannis

25. Input-Based
26. Output-Based
27. Lev and Sougiannis
28. Pooling Method
29. Panel Method

کتابنامه

۱. بولو، قاسم؛ معزز، اله؛ خان حسینی، داود؛ نیکونستی، محمد (۱۳۹۱). بررسی رابطه بین دیدگاه مدیریت و چسبندگی هزینه. فصلنامه برنامه ریزی و بودجه، ۱۷(۳): ۷۹-۹۵.
۲. خانی، عبدالله؛ شفیعی، حسین (۱۳۹۲). بررسی محتوای اطلاعاتی هزینه های فروش، عمومی و اداری شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۲(۵): ۱۵-۲۵.
۳. زنجیر دار، مجید؛ غفاری آشتیانی، پیمان؛ مداحی، زهرا (۱۳۹۳). بررسی و تحلیل عوامل موثر بر رفتار چسبندگی هزینه. حسابداری مدیریت، ۷(۲۰): ۷۹-۹۱.
۴. سپاسی، سحر؛ فتحی، زهرا شیبیه، سکینه (۱۳۹۳). آزمون تجربی چسبندگی هزینه ها: شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران. پژوهش های تجربی حسابداری، ۳: ۱۷۷-۱۶۲.
۵. نمازی، محمد؛ فریدونی، مرضیه؛ غفاری، محمد جواد (۱۳۹۱). تحلیل بنیادی رفتار چسبندگی هزینه ها و بهای تمام شده با تاکید بر دامنه ی تغییرات در بورس اوراق بهادار تهران. پیشرفت های حسابداری، ۴(۲): ۱۷۷-۱۵۱.
۶. همتی، حسن؛ کرامتی فرهود، علی؛ شیپوریان، سعید (۱۳۸۸). مدل ها و روش های حسابداری سرمایه فکری. وب سایت

8pic.ir/images/k5ul8kgss6uyku5zr6an:

7. Anderson, M.C., Banker, R.D., Janakiraman, S., 2003. Are selling, general and administrative cost sticky? *Journal of Accounting Research*, 41: 47-63.
8. Balakrishnan, R., Peterson, M.J., Soderstrom, N.S., 2004. Does capacity utilization affect the stickiness of cost? *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 19: 283-299.
9. Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2): 43-79.
10. 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: 252-282
11. Dalla Via, N., & Perego, P. 2014. Sticky cost behavior: evidence from small and medium sized companies. *Accounting & Finance*, 54(3): 753-778.
12. Eberhart, A., Maxwell, W., Sidique, A., 2004. An examination of long-term abnormal stock returns and operating performance following R&D Increases. *Journal of Finance*, 59: 623-650.

13. Edvinsson, L., Malone, M., 1997. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower. *Harper Collins Publishers, Inc.*, New York.
14. Kama, I., Weiss, D., 2013. Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research*, 51: 201–224.
15. Lev, B., Radhakrishnan, S., Zhang, W., 2009. Organization capital. *Abacus* 45: 275–298.
16. Lev, B., Sougiannis, T., 1996. The capitalization, amortization and value-relevance of R&D, *Journal of Accounting and Economics*, 21: 107–138.
17. Martín-de-Castro, G., Delgado-Verde, M., López-Sáez, P., Navas-López, J.E., 2011. Towards an intellectual capital-based view of the firm: origins and nature. *Journal of Business Ethics*, 98: 649–662.
18. Noreen, E., 1991. Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. *Journal of Management Accounting Research*. 3: 159–168.
19. Pantzalis, C., Park, J.C., 2009. Equity market valuation of human capital and stock returns. *Journal of Banking and Finance*. 33: 1610–1623.
20. Subramaniam, C., Weidenmier, M.L., 2003. Additional evidence on the sticky behavior of costs, Working paper available at SSRN:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=369941
21. Swart, J., 2006. Intellectual capital: disentangling an enigmatic concept. *Journal of Intellectual Capital*, 7: 136–159.
22. Venieris, G., Naoum, V. C., & Vlismas, O. 2015. Organization capital and sticky behavior of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research*, 26: 54–82.