

## Asymmetric cost behavior of family firms: Socio-emotional Wealth perspective; Cost Stinckness

**Farshad Sabzalipour\***

*Assistant Professor of Accounting, Ilam University, Ilam, Iran. (Corresponding Author) F.sabzalipour@ilam.ac.ir*

**Ghareibeh Esmailikia**

*Associate Professor of Accounting, Ilam University, Iram, Iran. Gh.esmailikia@ilam.ac.ir*

**Elahe Arzani**

*MSc of Management Accounting, Ilam University, Ilam, Iran. elahe.arzani0948@gmail.com*

### Abstract:

The management accounting literature traditionally focuses on the economic explanation of asymmetric cost behavior. While non-economic considerations likely also a role in explaining resource adjustment decisions. The socio-emotional wealth perspective refers to non-financial aspects such as the identity and ability to exercise influence of the owners that satisfy the emotional needs of the family owners. In this regard, the cost behavior of family firms is the result of non-economic goals such as protecting the socio-emotional wealth of family owners, and these goals will lead to asymmetric cost behavior. The purpose of the present research is to examine the asymmetric cost behavior in family companies according to the socioemotional wealth perspective. In this regard, the data from ۱۵۴ firms listed on Tehran Stock Exchange during the period from ۲۰۱۶ to ۲۰۲۱ has been used. Hypotheses have been tested using multivariate regression models. The findings indicate that family firms have greater costs than non-family firms. In addition, the findings showed that family firms with a high percentage of family ownership and family CEOs have more cost stickiness than non-family firms. On the other hand, the presence of a high proportion of family managers on the board does not lead to an increase in the cost stickiness of family firms compared to non-family firms. Understanding how family firms adjust their costs in response to changes in demand is useful for investors and analysts who forecast the future earnings and cash flows of these firms.

**Keywords:** Asymmetric Cost Behavior, Family Firms, Socio-Emotional Wealth Perspective, Cost Stinckness.

Copyrights



This license only allowing others to download your works and share them with others as long as they credit you, but they can't change them in any way or use them commercial.



## مطالعه رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های با مالکیت خانوادگی: دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی

فرشاد سبزعلی پور<sup>۱\*</sup> غریبه اسماعیلی کیا<sup>۲</sup> اله ارزانی<sup>۳</sup>

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۳/۰۵

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۰/۲۳

### چکیده:

ادبیات حسابداری مدیریت به طور سنتی بر تبیین اقتصادی رفتار نامتقارن هزینه تمرکز دارد. در حالی که ملاحظات غیراقتصادی نیز ممکن است در توضیح تصمیمات تعدیل منابع نقش داشته باشد. دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی به جنبه‌های غیرمالی نظیر هویت و توانایی اعمال نفوذ مالکان که نیازهای عاطفی مالکان خانوادگی را برآورده می‌کند، اشاره دارد. در این راستا، رفتار هزینه شرکت‌های خانوادگی متأثر از اهداف غیراقتصادی نظیر حفاظت از ثروت اجتماعی-عاطفی مالکان خانوادگی است و این اهداف منجر به رفتار نامتقارن هزینه خواهد شد. پژوهش حاضر به بررسی رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های خانوادگی با توجه به دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی می‌پردازد. در این راستا از داده‌های ۱۵۴ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران طی دوره ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰ استفاده شده است. آزمون فرضیه‌ها با استفاده از مدل‌های رگرسیون چندمتغیره انجام شده است. یافته‌ها پژوهش حاکی از آن است شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند. هم چنین، یافته‌ها نشان داد که شرکت‌های خانوادگی دارای درصد بالای مالکیت خانوادگی و مدیران عامل خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند. از سوی دیگر، وجود نسبت بالای مدیران خانوادگی در هیات مدیره منجر به افزایش چسبندگی هزینه شرکت‌های خانوادگی نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی نمی‌شود. درک این که چگونه شرکت‌های خانوادگی هزینه‌های خود را

<sup>۱</sup> استادیار گروه حسابداری، دانشگاه ایلام، ایلام، ایران. (f.sabzalipour@ilam.ac.ir)

<sup>۲</sup> دانشیار گروه حسابداری، دانشگاه ایلام، ایلام، ایران. (Gh.esmailikia@ilam.ac.ir)

<sup>۳</sup> کارشناس ارشد حسابداری مدیریت، دانشگاه ایلام، ایران. (elahe.arzani.0948@gmail.com)

در واکنش به تغییرات تقاضا تعدیل می‌کنند، برای سرمایه‌گذاران و تحلیلگران که سود و جریان‌های نقدی آتی این شرکت‌ها را پیش‌بینی می‌کنند، مفید است.

**کلید واژه ها:** رفتار نامتقارن هزینه، مالکیت خانوادگی، دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی، چسبندگی هزینه.

## ۱- مقدمه

رفتار نامتقارن هزینه دیدگاه مرسوم رفتار هزینه که فرض می‌کند هزینه‌ها به طور متناسب به تغییرات سطح فعالیت بدون توجه به جهت تغییر، واکنش نشان می‌دهند را به چالش می‌کشد (دیرینک و همکاران، ۲۰۱۲). رفتار نامتقارن هزینه بدین معنی است که میزان افزایش در هزینه در زمان افزایش فروش بیشتر از میزان کاهش هزینه در صورت کاهش همان میزان فروش است (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳). چنین رفتاری نتیجه تصمیمات آگاهانه مدیریت است. در طول دوره کاهش فروش، مدیران کمتر مایل به کاهش منابع استفاده نشده خود هستند. علاوه بر این، مدیران خوش‌بین تمایل دارند منابع را به میزان کمتری در طول کاهش فروش کاهش دهند، زیرا در صورت افزایش مجدد فروش در آینده، به منابع اضافی کمتری نیاز خواهند داشت (بانکر و همکاران، ۲۰۱۴). مطالعات بسیاری به بررسی عوامل تعیین‌کننده پدیده رفتار نامتقارن هزینه، که به عنوان "چسبندگی هزینه"<sup>۱</sup> نیز نامیده می‌شود، و دلایل موجد درجات مختلف آن در شرکت‌های مختلف پرداخته‌اند. یکی از عوامل اصلی تعیین‌کننده چسبندگی هزینه‌ها، هزینه‌های تعدیل منابع نظیر دستمزد اخراج کارکنان و هزینه‌های استخدام و آموزش کارکنان جدید است (بالاکریشنان و گروکا، ۲۰۰۸؛ بانکر و بیزالوف، ۲۰۱۴). همچنین، بخشی از این ادبیات نشان داده‌اند که رفتار نامتقارن هزینه ناشی از فرصت‌طلبی مدیریت (چن و همکاران، ۲۰۱۲؛ دیرینک و همکاران، ۲۰۱۲؛ نیک‌کار و همکاران، ۱۴۰۱) و خوش‌بینی مدیریت درباره فروش‌های آتی (بانکر و همکاران، ۲۰۱۴؛ نیک‌کار و همکاران، ۱۴۰۱)، تمایل به دستیابی به اهداف سود (دیرینک و همکاران، ۲۰۱۲؛ کاما و ویس، ۲۰۱۳؛ فرجی و مصطفی‌پور، ۱۳۹۹؛ علیمردای شریف آبادی و ریمانی، ۱۳۹۷؛ قدرتی زورام و همکاران، ۱۴۰۱) است.

مرور ادبیات پژوهش حاکی از وجود دو دیدگاه غالب درباره ارتباط مالکیت خانوادگی با رفتار نامتقارن هزینه است. دیدگاه اول که مبتنی بر دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی است، بیان می‌کند که شرکت‌های خانوادگی در مقایسه با سایر شرکت‌ها به دلیل روابط درهم تنیده بین شرکت و مالکان خانوادگی به صورت احساسی و عاطفی‌تر رفتار می‌کنند. از این رو، رفتار هزینه این شرکت‌ها می‌تواند متأثر از ملاحظات غیراقتصادی<sup>۲</sup> نظیر حفاظت از منابع اجتماعی - عاطفی مالکان خانوادگی باشد و این اهداف غیراقتصادی منجر به رفتار نامتقارن هزینه از نوع چسبندگی هزینه خواهد شد (پرابو، ۲۰۱۹). مطابق دیدگاه دوم، وجود مسائل نمایندگی کمتر بین مالک - مدیر باعث می‌شود احتمال حفظ منابع استفاده نشده توسط مدیران در هنگام کاهش فروش به

<sup>۱</sup>. Cost stickiness

<sup>۲</sup>. noneconomic considerations

دلیل انگیزه‌های شخصی کاهش پیدا کند که این موضوع منجر به کاهش چسبندگی هزینه‌ها می‌شود (السدی و همکاران، ۱۴۰۱؛ چن و همکاران، ۲۰۱۲). همچنین، تمرکز بر بقای بلندمدت شرکت ممکن است باعث شود شرکت‌های خانوادگی با احتیاط بیشتری عمل کنند و ریسک کمتری را متقبل شوند. محافظه‌کاری و ریسک‌گریزی اثرات انتظارات خوش‌بینانه مدیران و اعتماد بیش از حد بر رفتار هزینه را کاهش می‌دهد (ما و همکاران، ۲۰۲۱؛ ابادی و شاست، ۲۰۲۲؛ هاشمی و نجاتی، ۱۳۹۴؛ محمدی و زنجیردار، ۱۳۹۷) و در نتیجه، شرکت‌های خانوادگی را به تمایل بالاتر (کمتر) برای کاهش (افزودن) منابع در هنگام کاهش (افزایش) فروش سوق دهند. این موضوع منجر به کاهش چسبندگی هزینه در شرکت‌های خانوادگی و یا حتی ضد چسبندگی هزینه خواهد شد (پرابو، ۲۰۱۹).

چارچوب نظری مطالعه حاضر مبتنی بر دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی است که عموماً برای توضیح رفتار شرکت‌های خانوادگی استفاده می‌شود. اساساً، ثروت اجتماعی-عاطفی به جنبه‌های غیرمالی شرکت که نیازهای عاطفی مالکان خانوادگی را برآورده می‌کند، مانند هویت و توانایی اعمال نفوذ مالکان، اشاره دارد (گومزمجیا و همکاران، ۲۰۰۷). معمولاً مالکان خانوادگی گزینه‌هایی را انتخاب می‌کنند که خطر از دست دادن ثروت اجتماعی-عاطفی را به حداقل می‌رساند، حتی اگر این انتخاب‌ها مستلزم پذیرش ریسک بیشتر توسط مالکان باشد (گومزمجیا و همکاران، ۲۰۱۱). پرابو و همکاران (۲۰۱۹) با استناد به دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی، بیان کردند که شرکت‌های خانوادگی در هنگام کاهش فروش، با احتمال کمتری اقدام به کاهش هزینه‌ها خواهند کرد، چرا که این شرکت‌ها، کاهش هزینه را به عنوان تهدیدی برای ثروت اجتماعی-عاطفی مالکان تلقی می‌کنند. در مقابل، در مقایسه با شرکت‌های خانوادگی، شرکت‌های غیرخانوادگی تمایل بیشتری به کاهش هزینه‌ها دارند، زیرا عمدتاً بر منافع اقتصادی خود متمرکز هستند.

مرور ادبیات موجود حاکی از آن است که کنترل و نفوذ مالکان خانوادگی بر شرکت‌های خانوادگی در توضیح رفتار مالکان خانوادگی برای اولویت دادن منافع ثروت اجتماعی-عاطفی خود بر سایر منافع مالی و اقتصادی سودمند است. به طور خاص، ادبیات نشان می‌دهد که توانایی مالکان خانوادگی برای حفظ ثروت اجتماعی-عاطفی خود تحت تأثیر درصد مالکیت خانواده (برونه و همکاران، ۲۰۱۲؛ آستراچان و همکاران، ۲۰۰۲)، حضور مدیر عامل خانوادگی (برونه و همکاران، ۲۰۱۰) و نسبت مدیران خانوادگی در هیئت مدیره شرکت‌ها (استراچان و همکاران، ۲۰۰۲) است. بر این اساس، مطالعه حاضر ضمن بررسی رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های خانوادگی در مقایسه با شرکت‌های غیرخانوادگی، به این موضوع می‌پردازد که آیا ویژگی‌هایی

نظیر درصد مالکیت خانوادگی، حضور مدیر عامل خانوادگی و نسبت مدیران خانوادگی در هیئت مدیره باعث می‌شود که شرکت‌های خانوادگی رفتار نامتقارن هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی تجربه کنند. این مطالعه از چند جنبه دارای نوآوری است. نخست، در پژوهش حاضر بجای تبیین رفتار نامتقارن هزینه از دیدگاه وجود هزینه‌های تعدیل منابع، انگیزه‌های مدیریتی و انتظارات مدیران، بر ملاحظات غیراقتصادی که نقش مهمی در تصمیم‌گیری‌ها و رفتار شرکت‌های خانوادگی بازی می‌کنند، استفاده شده است. دیدگاه صرفاً اقتصادی در تبیین رفتار نامتقارن هزینه از این پدیده تصویر ناقصی را ارائه می‌دهد. مطالعه رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های خانوادگی این امکان را فراهم می‌کند تا عوامل غیراقتصادی نظیر ملاحظات اجتماعی-عاطفی مورد مطالعه قرار گیرد.

یافته‌های تجربی مطالعاتی نظیر ادلستون و همکاران (۲۰۱۰) و گومز-مجیا و همکاران (۲۰۱۱) نیز حاکی از آن است که این شرکت‌ها تمایل دارند ملاحظات اجتماعی-عاطفی را به طور قابل توجهی در تصمیم‌گیری‌های خود لحاظ کنند دوم، این پژوهش ضمن توسعه و غنای مطالعات حوزه رفتار نامتقارن هزینه در ایران نظیر هاشمی و نجاتی (۱۳۹۴)، محمدی و زنجیردار (۱۳۹۷)، علیمرادى شریف‌آبادی و ریمانی (۱۳۹۷)، فرجی و مصطفی‌پور (۱۳۹۹)، نقش‌بندی و همکاران (۱۳۹۸)، سالاریان و کیانی‌زاده (۱۴۰۰)، مسلمی و جوادی نیا (۱۴۰۰)، سامانیان و همکاران (۱۴۰۰)، نیک‌کار و همکاران (۱۴۰۱)، السدی و همکاران (۱۴۰۱)، قدرتی زوارم و همکاران (۱۴۰۱)، و همچنین، ادبیات فعلی دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی نظیر برونه و همکاران (۲۰۱۰)، گومز-مجیا و همکاران (۲۰۰۷)، گومز-مجیا و همکاران (۲۰۱۰)، پازاگلیا و همکاران (۲۰۱۳)، و اثرات عملکردی رفتار شرکت‌های خانوادگی نظیر مینی چیلی و همکاران (۲۰۱۴) و اسپچیر و همکاران (۲۰۱۴)، فخاری و فصیح (۱۳۹۵)؛ معطوفی و گلچوبی (۱۳۹۶)؛ جامعی و نجفی (۱۳۹۸)؛ بخردی نسب و خوشدل (۱۴۰۱) را توسعه می‌دهد. بنابراین، پژوهش حاضر با مطالعه رفتار هزینه نامتقارن شرکت‌های خانوادگی و شرکت‌های غیرخانوادگی، از یک طرف ادبیات مربوط به مطالعات شرکت‌های خانوادگی و از سوی دیگر، ادبیات ثروت اجتماعی-عاطفی به طور خاص توسعه می‌دهد.

مطالعات حسابداری قبلی عمدتاً دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی را برای تصمیم‌گیری شرکت‌های خانوادگی در حوزه حسابداری مالی یا گزارشگری مانند مدیریت سود (مهرآذین و همکاران، ۱۳۹۲؛ یاراحمدی و محمدی، ۱۳۹۹؛ استوکن و همکاران، ۲۰۱۰)، کیفیت سود (نمازی و محمدی، ۱۳۸۹؛ پازاگلی و همکاران، ۲۰۱۳)، مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها (رضایی و رضایی، ۱۳۹۶)، قیمت‌گذاری کمتر از واقع شرکت‌ها در عرضه عمومی اولیه (لیتراستوف و راو،

۲۰۱۴) استفاده کرده‌اند، لیکن، رویه‌های حسابداری مدیریت هنوز در ادبیات مربوط به شرکت‌های خانوادگی به طور گسترده مورد مطالعه قرار نگرفته است و در این خصوص شکاف تجربی وجود دارد که انجام این مطالعه می‌تواند به پر کردن این شکاف کمک کند. در این راستا، این پژوهش با تمرکز بر رفتار نامتقارن هزینه که مربوط به حوزه حسابداری مدیریت است، ادبیات این حوزه را در شرکت‌های خانوادگی توسعه می‌دهد. از دیدگاه کاربردی نیز آگاهی از چگونگی رفتار هزینه‌ها نسبت به تغییرات سطح فعالیت (یا سطح فروش) از اطلاعات مهم برای تصمیم‌گیری مدیران درخصوص برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی، قیمت‌گذاری محصولات، تعیین نقطه سر به سر و غیره است. همچنین، درک این که چگونه شرکت‌های خانوادگی هزینه‌های خود را در واکنش به تغییرات تقاضا تعدیل می‌کنند، برای سرمایه‌گذاران و تحلیلگران که سود و جریان‌های نقدی این شرکت‌ها را پیش‌بینی می‌کنند، مفید است. بنابراین، یافته‌های پژوهش حاضر می‌تواند به افزایش دانش مدیران و سرمایه‌گذاران کمک کند.

## ۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

تعداد زیادی از مطالعات تجربی نظیر اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، اندرسون و همکاران (۲۰۰۷)، بالاکریشنن و گروکا (۲۰۰۸)، شاست و ویس (۲۰۱۴)، ویا و پرگو (۲۰۱۴)، چئونگ و همکاران (۲۰۱۸)، شواهدی مبنی بر وجود رفتار نامتقارن هزینه در کشورهای مختلف ارائه داده‌اند. علاوه بر موضوع وجود رفتار نامتقارن هزینه، مطالعات این حوزه در کشورهای مختلف از جمله ایران، دو تا سوال پژوهشی شامل عوامل تعیین‌کننده و پیامدهای رفتار نامتقارن هزینه را مورد توجه قرار داده‌اند.

در خصوص عوامل تعیین‌کننده رفتار نامتقارن هزینه، در مطالعات خارجی فاکتورهایی نظیر حاکمیت شرکتی و مکانیزم‌های کنترل مدیریت (کالجا و همکاران، ۲۰۰۶؛ چن و همکاران، ۲۰۱۲، هوگلوند و سوندویک، ۲۰۱۹)، ساختار مالکیت (چونگ و همکاران، ۲۰۱۹)، عوامل اجتماعی، سازمانی، سرمایه‌فکری، مسئولیت اجتماعی و فعالیت‌های پایداری (ونیریس و همکاران، ۲۰۱۵؛ یانگ، ۲۰۱۹)، فرهنگ (کیچینگ و همکاران، ۲۰۱۶)، رقابت و جهت‌گیری سهامداران (کاستا و حبیب، ۲۰۲۱)، عدم قطعیت و ریسک (لی و ژنگ، ۲۰۱۸)، اهداف سود، انگیزه‌های مدیریتی و انتظارات رشد (دیرینک و همکاران، ۲۰۱۲؛ کاما و ویس، ۲۰۱۳؛ سیلجی و ورم، ۲۰۱۹)، اعتماد بیش از حد مدیریت (هارتلیب و همکاران، ۲۰۲۰) و در حوزه مطالعات داخلی نیز فاکتورهایی شامل رقابت و توانایی مدیریت (حسینی و لعل‌بار، ۱۴۰۰؛ کریم‌زاده و همکاران، ۱۴۰۱)، بدهی‌های تجاری (پارسایی و سهرابی، ۱۴۰۱؛ خواجهی و همکاران، ۱۴۰۰)،

سرمایه اجتماعی (فلاح‌شمس و همکاران، ۱۳۹۹؛ مسلمی و جوادی‌نیا، ۱۴۰۰)؛ فرهنگ سازمانی (همه‌خانی و رویایی، ۱۴۰۱؛ کریم‌زاده و همکاران، ۱۴۰۱)، ویژگی‌ها و رفتار مدیریت (نیک‌کار و همکاران، ۱۴۰۱؛ خواجوی و غیوری‌مقدم، ۱۴۰۰)، هزینه‌های تعدیل نیروی کار (ودیدی نوقانی و صالحی وزیری، ۱۴۰۱)، مدیریت سود (خوشکار و همکاران، ۱۴۰۰؛ بدیعی و همکاران، ۱۴۰۲)، سرمایه فکری (عسکری و مران‌جوری، ۱۳۹۷؛ نیک‌بخت و پورباقریان، ۱۳۹۹)، هموارسازی سود و ساختار مالکیت (قدرتی‌زورام و همکاران، ۱۴۰۱)، فاکتورهای اقتصادی (اره‌کش سلماسی و قنبری، ۱۴۰۰)، ارتباطات سیاسی هیات مدیره (سامانیان و همکاران، ۱۴۰۰)، عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی (رضازاده و همکاران، ۱۴۰۰)، عدم اطمینان سیاسی (ابراهیمی و همکاران، ۱۴۰۲) مورد مطالعه قرار گرفته است.

در خصوص پیامدهای رفتار نامتقارن هزینه، در مطالعات خارجی، مواردی نظیر پیش‌بینی سود و بازده (بانکر و چن، ۲۰۰۶)، محافظه‌کاری (بانکر و همکاران، ۲۰۱۶)، واکنش بازار (ویس، ۲۰۱۰؛ سیلجی و ورم‌ن، ۲۰۱۹)، سیاست تقسیم سود (هی و همکاران، ۲۰۲۰)، ارزش سهامداران (لوپاتا و همکاران، ۲۰۲۰)، ریسک سقوط قیمت سهام (تانگ و همکاران، ۲۰۲۰)، مدیریت سود (هان و همکاران، ۲۰۱۹)، کارایی عملیاتی (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۷)، و در مطالعات داخلی نیز مواردی نظیر ارزش شرکت (رضازاده و همکاران، ۱۴۰۰؛ الاسدی و همکاران، ۱۴۰۱)، هموارسازی سود (فرجی و مصطفی‌پور، ۱۳۹۹)، ریسک شرکت (نقش‌بندی و همکاران، ۱۳۹۸)، ریسک سقوط قیمت سهام (مومنی و محمدی، ۱۴۰۰)، تأخیر گزارش حسابرس (علی‌اکبری، ۱۴۰۱)، کیفیت افشاء (خوشکار و همکاران، ۱۴۰۰)، حق الزحمه حسابرسی (بدایعی و عرفانیان، ۱۴۰۰)، چسبندگی سود تقسیمی (سجادی و بنایی‌قدیم، ۱۴۰۲)، مسئولیت اجتماعی (رضایی و رضایی، ۱۳۹۵) مورد مطالعه قرار گرفته است.

پژوهش‌هایی که موضوع محرک‌های رفتار هزینه نامتقارن را مورد مطالعه قرار داده‌اند، عموماً از نظریه تعدیل منابع<sup>۱</sup>، نظریه انتظارات مدیریتی<sup>۲</sup> و نظریه نمایندگی<sup>۳</sup> استفاده نموده‌اند (هارتلیب و همکاران، ۲۰۲۰). نظریه تعدیل منابع بر این مفهوم استوار است که بسیاری از هزینه‌ها از تصمیمات تعهد منابع آگاهانه مدیران ناشی می‌شود. پس از ایجاد تعهد، کاهش منابع بدون متحمل شدن هزینه‌های تعدیل<sup>۴</sup> آسان نیست. هزینه‌های تعدیل به عنوان فدا کردن منافع اقتصادی، اجتماعی، قراردادی یا هزینه‌های روانی تعریف می‌شود که در طول فرآیند تعدیل منابع

<sup>۱</sup>. Resource adjustment Theory

<sup>۲</sup>. Managerial Expectation Theory

<sup>۳</sup>. Agency Theory

<sup>۴</sup>. Adjustment Cost

پدیدار می‌شوند (ونیریس و همکاران، ۲۰۱۵). بنابراین، تصمیم‌گیری مدیران در این خصوص بر اساس تحلیل هزینه-منفعت صورت می‌گیرد. مدیران برای منابعی که مذاکره مجدد در مورد آن‌ها پرهزینه است، اقدام به انعقاد قرارداد می‌کنند. بنابراین، زمانی که تقاضا کاهش می‌یابد، مدیران آن منابع ضعیف را حفظ می‌کنند، چرا که فداکردن آن منابع هزینه‌های قراردادی الزامی، مانند پرداخت‌های انفصال از خدمت را به همراه خواهد داشت. بنابراین، به دلیل هزینه‌های تعدیل بالا، مدیران در زمان کاهش سطح فعالیت نسبت به افزایش فعالیت، هزینه‌ها را به میزان کمتری کاهش (افزایش) می‌دهند که این موضوع منجر به چسبندگی هزینه می‌شود. تأثیر هزینه‌های تعدیل بر رفتار نامتقارن هزینه در مطالعات مختلفی مانند اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، بالاکریشنان و گروکا (۲۰۰۸)؛ بنکر و همکاران (۲۰۱۳)، بنکر و بیزالو (۲۰۱۴)، بنکر و همکاران (۲۰۱۴)، بوگیجا و همکاران (۲۰۱۵) و ونیریز و همکاران (۲۰۱۵)، نمازی و دوانی پور (۱۳۸۹)، زنجیردار و همکاران (۱۳۹۳)، احمدی و همکاران (۱۳۹۴) و حسینی پور و همکاران (۱۳۹۸) مستند شده است.

تئوری انتظارات مدیریتی بیان می‌کند که وقتی مدیران نسبت به تقاضای آتی خوش‌بین (بدبین) هستند، در صورت کاهش تقاضا، احتمالاً منابع اضافی و بلا استفاده را حفظ می‌کنند (کاهش می‌دهند) (بانکر و همکاران، ۲۰۱۴). اگر هزینه تعدیل منابع بالا باشد و مدیر انتظار افزایش فروش در آینده را داشته باشد، واگذاری منابع بلااستفاده غیرعقلایی و پرهزینه خواهد بود. چن و همکاران (۲۰۱۹) استدلال کردند اگر هزینه تعدیل منابع اندک و در مقابل سطوح منابع بلااستفاده بالا باشد، انتظار مدیران از تقاضای آتی نباید تأثیری بر چسبندگی هزینه داشته باشد. در مطالعات تجربی مختلف نیز شواهدی مبنی بر وجود رابطه مثبت (منفی) انتظارات خوشبینانه (بدبینانه) با چسبندگی هزینه فراهم شده است (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳؛ بنکر و بیزالو، ۲۰۱۴؛ بنکر و همکاران، ۲۰۱۴؛ رضایی و همکاران، ۱۳۹۶؛ چهارمحالی و زاهدی، ۱۳۹۶؛ نیک‌کار و همکاران، ۱۴۰۱). چن و همکاران (۲۰۱۲) دریافتند که چسبندگی هزینه با انگیزه‌های بیشتر برای ساخت امپراتوری افزایش می‌یابد. همچنین آنان نشان دادند که میزان توضیح رفتار نامتقارن هزینه‌ها توسط عوامل نمایندگی و اقتصادی در شرکت‌های دارای ثبات و تنوع کمتر در فروش و شرکت‌های دارای تغییر بالاتر در فروش، متفاوت است. مدیران به دلیل ترس از دست دادن پرستیژ، قدرت یا پاداش، با حفظ منابع بلااستفاده، شرکت را فراتر از اندازه بهینه اش رشد می‌دهند که این موضوع منجر به سطح بالایی از چسبندگی هزینه خواهد شد.

مطابق نظریه سوم، یعنی تئوری نمایندگی، مدیران منفعت‌طلب به دلیل ترس از دست دادن پرستیژ، قدرت یا پاداش، تمایل دارند با حفظ منابع بلااستفاده، اندازه شرکت را فراتر از اندازه

بهینه آن رشد دهند و از این طریق به ساخت امپراتوری کمک کنند. از این رو، مدیران برای افزایش سریع‌تر منابع در هنگام افزایش تقاضا دارای انگیزه هستند، اما آنها تمایلی به کاهش منابع در صورت کاهش تقاضا ندارند (چن و همکاران ۲۰۱۲). همچنین، سایر انگیزه‌های مدیریتی نظیر مدیریت سود، ممکن است بر چسبندگی هزینه تاثیر داشته باشد. کاما و ویس (۲۰۱۳) نشان دادند ملاحظات نمایندگی مدیران را به کاهش هزینه‌ها جهت دستیابی به اهداف سود ترغیب می‌کند. آنان استدلال کردند که حتی اگر ارزیابی مدیران حاکی از کاهش موقتی تقاضا باشد، و تعدیل کاهشی منابع از منظر به حداکثر رساندن ارزش شرکت بهینه نباشد، مدیران منفعت طلب اقدام به کاهش منابع اضافی خواهند کرد. در پژوهش‌های انجام شده در ایران، پارسایی و سهرابی (۱۴۰۱) نشان دادند که مسئله نمایندگی ارتباط معکوس بین بدهی تجاری و چسبندگی هزینه شرکت‌ها را تقویت می‌کند. السدی و همکاران (۱۴۰۱) نیز نشان دادند زمانی که هزینه تعدیل منابع زیاد باشد، تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر ارزش شرکت افزایش می‌یابد و مشکلات نمایندگی بر رابطه چسبندگی هزینه‌ها و ارزش شرکت تأثیر معناداری ندارد.

در مطالعات زیادی، از دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی جهت تبیین رفتار شرکت‌های خانوادگی استفاده شده است. مطابق این دیدگاه، مالکان خانوادگی نه تنها جنبه‌های اقتصادی، بلکه جنبه‌های غیراقتصادی کسب‌وکار، یعنی ثروت اجتماعی - عاطفی را مورد توجه قرار می‌دهند (برونه و همکاران، ۲۰۱۲). گومز-مجیا و همکاران (۲۰۰۷، ۲۰۱۱) استدلال می‌کنند که مسئله اصلی مالکان خانوادگی در زمان تصمیم‌گیری، محافظت یا بهبود مطلوبیتی است که از جنبه‌های غیراقتصادی کسب‌وکار به دست می‌آورند. برونه و همکاران (۲۰۱۲) پنج بعد دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی شامل کنترل و نفوذ بر کسب و کار، احساس هویت، پیوندهای اجتماعی، دلبستگی عاطفی، و اهداف بین نسلی را معرفی می‌کنند. آنان استدلال می‌کنند که هر یک از این ابعاد، صاحبان خانواده را وادار می‌کند تا استراتژی‌های خود را در تلاش برای محافظت و تقویت ثروت اجتماعی - عاطفی شرکت خانوادگی اجرا کنند. بنابراین، اگر ثروت اجتماعی - عاطفی چارچوبی مرجع برای شرکت‌های خانوادگی محسوب گردد، می‌تواند به‌عنوان محرکی برای رفتار خود خواهانه از سوی خانواده تبدیل شود. بدین معنی که برخی از شرکت‌های خانوادگی نیازهای خانواده را بالاتر از سایر ذینفعان قرار می‌دهند و بقای شرکت و سایر سهامداران را به خطر می‌اندازند.

پرابوو (۲۰۱۹) بیان کردند از آنجایی که مالکان خانوادگی ترجیح می‌دهند از ثروت اجتماعی - عاطفی خود محافظت کنند. لذا، در شرکت‌های خانوادگی، دلایل غیراقتصادی نقش مهمی در توضیح تصمیمات تعدیل منابع دارند. حفظ ثروت اجتماعی - عاطفی به این معنی است که صاحبان خانواده ممکن است نسبت به کاهش منابع در نتیجه واکنش به کاهش فروش مردد

باشند و ترجیح دهند دل‌بستگی خود را به منابع شرکت خود حفظ کنند، تا از این طریق خطر از دست دادن ثروت اجتماعی - عاطفی حتی با وجود افزایش ریسک به حداقل برسانند. با این حال، مالکان خانوادگی ممکن است مدیران را از افزایش منابع در هنگام افزایش فروش باز دارند. بنابراین، توجه به ثروت اجتماعی - عاطفی ممکن است تاثیر متفاوتی بر رفتار منطقی هزینه نسبت به سایر شرکت‌ها داشته باشد. از سوی دیگر، مینیچی و همکاران (۲۰۱۴) بر این باورند که مالکان خانوادگی به میزان زیادی به شهرت بالا توجه دارند. توجه به شهرت مالکان خانوادگی، آنها را نسبت به پیامدهای نامطلوب عملکرد پایین حساس‌تر می‌کند. از این رو، انتظار می‌رود مسائل مرتبط با شهرت، انگیزه‌هایی را برای نظارت قوی‌تر بر تصمیم‌گیری درباره تعدیل منابع و در نتیجه رفتار هزینه‌ها ایجاد کند.

### پیشینه پژوهش‌های خارجی

در طول قرن بیستم و پس از آن در مطالعات متعددی، مدل‌های سنتی رفتار هزینه که بیان می‌کند هزینه‌ها دارای رفتاری متناسب با سطح فعالیت هستند، مورد پرسش واقع شد. در دهه ۱۹۲۰، دیدگاه سنتی رفتار خطی یا متناسب هزینه در ادبیات تحقیقاتی آلمان به چالش کشیده شد. هاسناک (۱۹۲۵) هزینه‌های دستمزد را در بخش بانکداری مورد مطالعه قرار داد و رفتار هزینه متناسب را رد کرد و به کاهش سرعت تعدیل هزینه‌های دستمزد در طول دوره رکود اشاره می‌کند. هاسناک (۱۹۲۵) استدلال کرد که رفتار متناسب هزینه‌ها در نتیجه هزینه‌های مرتبط با اخراج و استخدام کارکنان ناکارآمد است. با فرض وجود کارایی در سطح اشتغال حداکثری، هاسناک (۱۹۲۵) فرض می‌کند که رفتار نامتقارن هزینه‌ها با تغییر میزان اشتغال رابطه دارد. در یک مطالعه دیگر، براش (۱۹۲۷) تغییرات هزینه‌ها را با توجه به افزایش و کاهش اشتغال تجزیه و تحلیل کرد و نشان داد که رفتار هزینه به جهت تغییرات اشتغال وابسته است. استروب (۱۹۳۶) رفتار هزینه را با تمرکز بر پدیده رفتار نامتقارن هزینه مورد مطالعه قرار داد و در این راستا، تعدادی از عوامل موجد رفتار نامتقارن هزینه را ارائه کرد. از دهه ۱۹۹۰ به بعد نیز در پژوهش‌های تجربی مختلفی رفتار متناسب هزینه مورد سوال واقع شد، بدین معنی که بین جهت تغییر در سطح فعالیت و میزان تغییرات در هزینه‌ها رابطه وجود دارد. نورین و سودستروم (۱۹۹۴) با تجزیه و تحلیل هزینه‌های سربار، مدل رفتار متناسب هزینه را مورد مطالعه قرار داد. آنان با استفاده از داده‌های بیمارستان‌های ایالت واشنگتن، با مشاهده کاهش میانگین هزینه‌ها در واکنش به افزایش سطح فعالیت در بیشتر حساب‌های سربار، فرضیه واکنش متناسب را رد کردند. همچنین، نورین و سودستروم (۱۹۹۷) با تمرکز بر رفتار سری زمانی هزینه‌ها دریافتند که تنها ۲۰ درصد هزینه‌های سربار با محرک فعالیت تغییر می‌کنند. همچنین، آنان نشان دادند که هر

مدل هزینه‌ای با فرض رفتار متناسب هزینه، هزینه‌های نهایی را بیش از واقع نشان می‌دهد و حتی مدل‌های هزینه ثابت، پیش‌بینی‌های دقیق‌تری از هزینه‌ها فراهم می‌کنند. علاوه بر این، نورین و سودستروم (۱۹۹۷) شواهد محدودی در خصوص وجود رفتار نامتقارن هزینه گزارش کردند. آنان در بررسی ۳ حساب از ۱۶ حساب هزینه دریافتند که میزان کاهش هزینه‌ها در نتیجه کاهش سطح فعالیت، بیشتر از میزان افزایش هزینه در نتیجه افزایش سطح فعالیت است.

با وجود مطالعاتی که به آن‌ها اشاره شد، ادبیات اخیر رفتار نامتقارن هزینه توسط اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) توسعه یافته است. آنان در مطالعه برجسته خود و با تکیه بر نتایج نورین و سودستروم (۱۹۹۴، ۱۹۹۷) به طور تجربی به این موضوع پرداختند که آیا رابطه هزینه و حجم فعالیت به جهت تغییر فعالیت بستگی دارد یا خیر. آنان دریافتند که به طور متوسط، به ازای ۱٪ افزایش در فروش، هزینه‌های عمومی، اداری و فروش معادل ۰٫۵۵٪ افزایش می‌یابد، در حالی که به ازای ۱٪ کاهش در فروش، این هزینه‌ها تنها معادل ۰٫۳۵٪ کاهش می‌یابند. آنان هزینه‌هایی را که کاهش آن‌ها در نتیجه کاهش فعالیت، نسبت به افزایش آن‌ها در نتیجه افزایش فعالیت، کمتر است، را به عنوان هزینه‌های چسبنده و پدیده توصیف شده را به عنوان رفتار نامتقارن هزینه یا چسبندگی هزینه تعریف کردند.

بنکر و همکاران (۲۰۱۳) دریافتند که سخت‌گیری قوانین حمایت از اشتغال (به عنوان شاخصی از هزینه‌های تعدیل نیروی کار) به طور مثبت با درجه چسبندگی هزینه‌ها رابطه دارد.

بنکر و همکاران (۲۰۱۴) دریافتند که افزایش (کاهش) فروش دوره قبل باعث می‌شود مدیران نسبت به تقاضای آینده خوش‌بین‌تر (بدبین‌تر) شوند. آنها نشان دادند که در صورت افزایش (کاهش) فروش، هزینه‌ها دارای رفتاری چسبنده (ضد چسبنده) هستند.

بو و همکاران (۲۰۱۵) دریافتند که چسبندگی هزینه در شرکت‌های با مالکیت دولتی بیشتر از شرکت‌های غیردولتی است و چسبندگی هزینه در شرکت‌های با مالکیت مدیریتی بیشتر از شرکت‌های بدون مالکیت مدیریتی است.

هال (۲۰۱۶) در پژوهشی با عنوان تاثیر ساختار مالکیت بر تصمیمات مربوط به هزینه‌های حقوق و دستمزد نشان داد که در بانک‌های دولتی به دلیل فشار گزارش‌گری مالی بیشتری نسبت به بانک‌های خصوصی، هزینه‌های حقوق و دستمزد انعطاف‌پذیری بیشتری دارند.

یائو (۲۰۱۸) با بررسی تاثیر چسبندگی هزینه بر ریسک شرکت با توجه به تمرکز مالکیت نشان داد که تمرکز مالکیت، بر رابطه بین چسبندگی هزینه و سطح ریسک شرکت تأثیر دارد، به گونه‌ای که با افزایش تمرکز مالکیت، تأثیر چسبندگی هزینه بر ریسک شرکت بیشتر است.

پرابو و همکاران (۲۰۱۸) به بررسی اثر مالکیت دولتی بر چسبندگی هزینه دستمزد در ۲۲ کشور اروپایی پرداختند. نتایج نشان داد که چسبندگی هزینه در شرکت‌های دولتی بیشتر از

شرکت‌های خصوصی است و چسبندگی هزینه آنها نیز با متغیرهای سیاسی-اجتماعی مانند سال‌های انتخابات و دولت‌های چپ به طور معناداری متفاوت است. چونگ و همکاران (۲۰۱۹) با مطالعه تاثیر مالکیت نهادی بر چسبندگی هزینه نشان دادند که وجود سرمایه‌گذاران نهادی بلندمدت به کاهش چسبندگی هزینه‌ها منجر می‌شود. پرابو (۲۰۱۹) با بررسی چسبندگی هزینه شرکت‌های خانوادگی دریافتند که شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند، چرا که شرکت‌های خانوادگی تمایل کمتری به کاهش هزینه‌ها در طول کاهش فروش دارند تا از دست دادن ثروت اجتماعی-عاطفی صاحبان جلوگیری کنند. آن‌ها هم چنین استدلال کردند که شرکت‌های خانوادگی با درجه بالایی از مالکیت خانوادگی، مدیران عامل خانوادگی و نسبت بالایی از مدیران خانوادگی، چسبندگی هزینه‌های بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی دارند همچنین، یافته‌ها نشان داد که تغییرات در نسبت هزینه شرکت‌های خانوادگی به طور منفی با تغییر درآمد آتی مرتبط است. آنان دریافتند که شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی دارند. تجزیه و تحلیل‌های اضافی نشان داد که تأثیر مالکیت خانوادگی بر چسبندگی هزینه‌ها در شرکت‌های خانوادگی با درجه بالایی از مالکیت خانوادگی و مدیران عامل خانواده متمرکز است.

چین و وو (۲۰۲۱) با بررسی عدم قطعیت سیاست‌های اقتصادی و چسبندگی هزینه نشان دادند که بین عدم قطعیت سیاست‌های اقتصادی و چسبندگی هزینه شرکت‌ها رابطه منفی و معناداری وجود دارد. آنها دریافتند که مدت زمان عدم قطعیت سیاست‌های اقتصادی نقش مهمی در چسبندگی هزینه‌های شرکت‌ها دارد. در نهایت آنها نتیجه گرفتند که این رابطه تحت تاثیر متغیرهای مختلفی از جمله وابستگی به دولت و در صناعی با قوانین سختگیرانه تر وجود دارد. ابادی و شاست (۲۰۲۲) در پژوهشی با عنوان "رفتار هزینه و سودآوری شرکت‌های با مالکیت خانوادگی" دریافتند که در واکنش به تغییرات در سطح فعالیت، میزان تعدیل هزینه در شرکت‌های با مالکیت خانوادگی متفاوت از شرکت‌های غیرخانوادگی است، به طوری که در شرکت‌های خانوادگی کاهش هزینه در زمان کاهش فروش نسبت به افزایش هزینه در زمان افزایش بیشتر است، بنابراین، رفتار هزینه در شرکت‌های با مالکیت خانوادگی از ویژگی ضدچسبندگی برخوردار است.

سی‌سی یانو و ویس (۲۰۲۳) در پژوهشی با عنوان "تأثیر مالکیت خانوادگی بر کشش هزینه" نشان دادند که مالکیت خانوادگی بر بر تصمیمات ساختار هزینه شرکت‌ها تاثیر دارد. همچنین آنان دریافتند که شرکت‌های خانوادگی عمدتاً از طریق تعدیل هزینه‌های عمومی و اداری در

واکنش به تغییر فروش و نه با استخدام یا اخراج کارکنان، به کسب هزینه‌های عملیاتی بیشتری دست می‌یابند.

### پیشینه پژوهش‌های داخلی

مرور پژوهش‌های داخلی حاکی از آن است که موضوع چسبندگی هزینه و رابطه آن با متغیرهای مختلف مورد توجه قرار گرفته است. در ادامه پژوهش‌هایی که ارتباط بیشتری با موضوع پژوهش حاضر دارند، ارائه می‌شود.

رضایی و رضایی (۱۳۹۵) در پژوهشی با عنوان "ارتباط بین چسبندگی هزینه و مسئولیت اجتماعی" نشان دادند که بین چسبندگی هزینه و مسئولیت اجتماعی در شرکت‌ها رابطه مثبت و معناداری وجود دارد و این رابطه مثبت مربوط به چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته می‌باشد همچنین تفاوت در ساختار بهای تمام شده کالای فروش رفته رابطه مثبت چسبندگی آن با ایفای مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها را به طور معناداری تغییر می‌دهد، به نحوی که هر چه سهم هزینه‌های متغیر نسبت به ثابت در ساختار بهای تمام شده کالای فروش رفته کمتر باشد، رابطه مثبت چسبندگی آن با مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها تشدید می‌شود. همچنین، ارتباط معناداری بین چسبندگی هزینه‌های عملیاتی که عمدتاً شامل هزینه‌های اداری تشکیلاتی و فروش می‌باشد، با ایفای مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها وجود ندارد.

نقشبندی و همکاران (۱۳۹۸) در پژوهشی با عنوان "تاثیر چسبندگی هزینه و تمرکز مالکیت بر ریسک شرکت" دریافتند که بین چسبندگی هزینه‌ها و ریسک شرکت رابطه معناداری وجود دارد. ساختار مالکیت بر رابطه بین چسبندگی هزینه‌ها و ریسک شرکت تاثیر معناداری ندارد.

محمودآبادی و خادمی (۱۳۹۸) در پژوهشی به بررسی مدل دو محرکه رفتار نامتقارن هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران پرداختند. آنان با اضافه نمودن دارایی‌های ثابت به عنوان محرک دوم مدل رفتار نامتقارن هزینه، به بررسی مفهوم اینرسی هزینه پرداختند. یافته‌های حاصل از پژوهش در ارتباط با تعداد و هزینه کارکنان، نشان می‌دهد که تغییرات در منابع انسانی در بین دو محرک، قابل تفکیک بوده و مدل دو محرکه قدرت توضیحی بیشتری در مقایسه با مدل تک محرکه فراهم می‌سازد. بعلاوه، نتایج نشان می‌دهد که اینرسی هزینه مرتبط با محرک دارایی‌های ثابت، از شدت بیشتری نسبت به چسبندگی هزینه مرتبط با محرک فروش برخوردار است. همچنین، نتایج نشان داد که یافته‌های پژوهش در رابطه با منابع انسانی به هزینه‌های اداری، عمومی و فروش نیز قابل تعمیم است.

مسلمی و جوادی نیا (۱۴۰۰) با مطالعه تأثیر سرمایه اجتماعی بر چسبندگی هزینه نشان داند رابطه مثبت و معناداری بین سرمایه اجتماعی و چسبندگی هزینه‌ها وجود دارد به عبارت دیگر افزایش سرمایه اجتماعی موجب افزایش چسبندگی هزینه‌ها می‌شود.

سامانیان و همکاران (۱۴۰۰) در پژوهشی با عنوان "بررسی تأثیر ارتباطات سیاسی هیات مدیره و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر نقش مالکیت نهادی، دریافتند که رفتار نامتقارن (چسبندگی هزینه) در هزینه‌های اداری، عمومی و فروش وجود دارد و در شرکت‌هایی که دارای روابط سیاسی هستند میزان چسبندگی هزینه‌ها کاهش می‌یابد اما در شرایط تحریم‌های اقتصادی، شدت چسبندگی هزینه‌ها بیشتر و چسبنده‌تر می‌شوند.

فرجی و همکاران (۱۴۰۱) در تحقیقی به بررسی ارتباطات سیاسی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها با در نظر گرفتن اثر چرخه‌های تجاری پرداختند. یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که رابطه بین ارتباطات سیاسی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها رابطه‌ای معناداری نیست و همچنین رفتار نامتقارن هزینه‌ها در شرکت‌های دارای ارتباط سیاسی نسبت به سایر شرکت‌ها در چرخه‌های تجاری متفاوت است.

نیک‌کار و همکاران (۱۴۰۱) به بررسی تأثیر رفتار خوش‌بینانه و کوتاه‌بینانه مدیران بر عدم تقارن رفتار هزینه و استراتژی‌های متفاوت شرکت پرداختند. یافته‌ها نشان داد که پدیده عدم تقارن رفتار هزینه در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران وجود دارد و رفتار خوش‌بینانه مدیران سبب افزایش شدت رفتار نامتقارن هزینه‌ها خواهد شد؛ اما رفتار کوتاه‌بینانه مدیران تأثیر معناداری بر رفتار نامتقارن هزینه ندارد. همچنین، رفتار خوش‌بینانه مدیران بر استراتژی رقابتی و سرمایه‌گذاری شرکت اثرگذار است.

الاسدی و همکاران (۱۴۰۱) در پژوهشی با عنوان "تأثیر چسبندگی هزینه بر ارزش شرکت با در نظر گرفتن هزینه تعدیل منابع و مشکلات نمایندگی"، نشان دادند که چسبندگی هزینه‌ها بر ارزش شرکت تأثیر منفی دارد و زمانی که هزینه تعدیل منابع زیاد باشد، تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر ارزش شرکت افزایش می‌یابد. علاوه بر این، مشکلات نمایندگی بر رابطه چسبندگی هزینه‌ها و ارزش شرکت تأثیر گذار نیست.

کریم زاده و همکاران (۱۴۰۱) با بررسی رابطه بین عناصر فرهنگ سازمانی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها نشان دادند که بین اجتناب از عدم اطمینان، فاصله قدرت، فردگرایی، مردگرایی و چسبندگی هزینه‌ها رابطه معناداری وجود ندارد.

قدرتی زوارم و همکاران (۱۴۰۱) در پژوهشی با عنوان "بررسی اثر هموارسازی سود و ساختار مالکیت بر چسبندگی هزینه"، نشان دادند که ساختار مالکیت باعث کاهش چسبندگی هزینه می‌گردد و بین هموارسازی سود و چسبندگی هزینه رابطه مثبت معناداری وجود دارد. همه‌خانی و رویایی (۱۴۰۱) با مطالعه تاثیر عوامل فرهنگی بر چسبندگی دریافتند که ریزفرهنگها (مردگرایی/زن‌گرایی، فردگرایی/جمع‌گرایی، فاصله قدرت و اجتناب از عدم اطمینان) بر پدیده چسبندگی هزینه تاثیر معناداری دارد.

ابراهیمی و همکاران (۱۴۰۲) با بررسی رابطه عدم اطمینان سیاسی (انتخابات ریاست جمهوری) و رفتار نامتقارن هزینه‌ها با توجه به اثر نوع مالکیت شرکت (دولتی در مقابل خصوصی) دریافتند که رفتار نامتقارن هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در طی زمان وجود عدم اطمینان سیاسی (سال‌های انتخابات ریاست جمهوری) به صورت خطی و در سال‌های غیرانتخابات به صورت چسبیده می‌باشد. همچنین، در سال‌های انتخابات، شرکت‌های با مالکیت دولتی دارای رفتار هزینه‌ها چسبیده و شرکت‌های با مالکیت خصوصی دارای رفتار خطی (غیر چسبیده) می‌باشد و برای شرکت‌های با مالکیت دولتی چسبندگی هزینه‌ها در سال انتخابات نسبت به سال‌های غیرانتخابات بیشتر است.

مطالعات ارائه شده در بخش مبانی نظری و پیشینه پژوهش حاکی از آن است که در محیط ایران، در مطالعات مختلفی به موضوع رفتار نامتقارن هزینه پرداخته شده است. این مطالعات عمدتاً در دو دسته، عوامل تعیین‌کننده و پیامدهای رفتار نامتقارن هزینه قرار می‌گیرند. در خصوص عوامل تاثیرگذار بر رفتار نامتقارن هزینه، فاکتورهایی شامل رقابت و توانایی مدیریت، بدهی‌های تجاری، سرمایه اجتماعی، فرهنگ سازمانی، ویژگی‌های مدیریت، هزینه‌های تعدیل نیروی کار، مدیریت سود، سرمایه فکری، هموارسازی سود و ساختار مالکیت، فاکتورهای اقتصادی، ارتباطات سیاسی هیات مدیره، عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی و عدم اطمینان سیاسی مورد مطالعه قرار گرفته است. مرور پیشینه داخلی نشان می‌دهد که رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های دارای مالکیت خانوادگی مورد مطالعه قرار نگرفته است و در این حوزه شکاف تجربی وجود دارد. مطالعه حاضر با ارائه شواهدی در خصوص تاثیر مالکیت خانوادگی بر رفتار نامتقارن هزینه به صورت کلی، و همچنین تاثیر عواملی نیز درصد مالکیت خانوادگی، وجود مدیر عامل خانوادگی و نسبت اعضای هیات مدیره خانوادگی بر رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های خانوادگی، بینش جامع‌تری درباره رفتار نامتقارن هزینه در این شرکت‌ها فراهم می‌کند و به توسعه ادبیات پژوهش در حوزه رفتار شرکت‌های خانوادگی کمک می‌کند.

### ۳- فرضیه‌های پژوهش

ملاحظات غیراقتصادی نقش مهمی در توضیح تصمیمات تعدیل منابع دارد. اگر مدیران از لحاظ عاطفی به شرکت خود وابسته باشند و یا این که کاهش منابع را تهدیدی برای شهرت مدیریتی خود تلقی کنند، ممکن است تمایلی به کاهش منابع نداشته باشند که این موضوع بر رفتار هزینه‌های شرکت تاثیر دارد (پرابو، ۲۰۱۹). ملاحظات غیراقتصادی ممکن است چسبندگی هزینه را در شرکت‌ها توضیح دهد، لیکن، این عوامل نقش مهم‌تری در شرکت‌های خانوادگی بازی می‌کنند، چرا که اعضای خانواده احتمالاً از لحاظ عاطفی بیشتر به شرکت‌هایشان وابسته هستند (ادلستون و همکاران، ۲۰۱۰). در نتیجه، هنگام تصمیم‌گیری در مورد تعدیل منابع، شرکت‌های خانوادگی احتمالاً تمایل بیشتری به در نظر گرفتن منافع غیراقتصادی صاحبان خانواده خود دارند (شارما و مانیکوتی، ۲۰۰۵).

بر اساس دیدگاه ثروت اجتماعی-عاطفی، انتظار می‌رود شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه‌های بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی داشته باشند، چرا که شرکت‌های خانوادگی از هدف خود برای محافظت از ثروت اجتماعی-عاطفی صاحبان خانواده به عنوان مبنایی در تصمیم‌گیری‌های تعدیل منابع استفاده می‌کنند. بنابراین، شرکت‌های خانوادگی کمتر از شرکت‌های غیرخانوادگی منابع خود را در طول دوره کاهش فروش، کاهش می‌دهند، چرا که این این شرکت‌ها ترجیحات مالکان خانواده را برای حفاظت از ثروت اجتماعی-عاطفی خود نسبت به منافع اقتصادی خود دنبال می‌کنند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۰۷، ۲۰۱۱). عدم تمایل شرکت‌های خانوادگی به کاهش منابع در زمان کاهش فروش ناشی از عناصر خاص انگیزه حفظ ثروت اجتماعی-عاطفی است. علاوه بر این، شرکت‌های خانوادگی بیشتر بر وفاداری کارکنان خود متکی هستند (مارتینز، ۲۰۱۴) و اخراج کارکنان به طور بالقوه وفاداری کارکنان را بدتر می‌کند. همچنین، شرکت‌های خانوادگی کاهش منابع را به عنوان کاهش شهرت و نشانه‌ای از شکست خود تلقی کنند (برونه و همکاران، ۲۰۱۲؛ بلاک، ۲۰۱۰). در نهایت، کاهش هزینه‌ها به طور بالقوه باعث ایجاد تعارض بین اعضای خانواده می‌شود در مقابل، مالکان شرکت‌های غیرخانوادگی عموماً از لحاظ عاطفی کمتر به شرکت‌های خود وابسته هستند، به همین دلیل ملاحظات اجتماعی-عاطفی نقشی در تصمیم‌گیری‌های تعدیل منابع آن‌ها ندارد.

در مجموع، هنگام کاهش فروش، شرکت‌ها با دو گزینه، یعنی کاهش یا حفظ منابع استفاده نشده خود مواجه می‌شوند. اگرچه در بسیاری از موارد، کاهش منابع منجر به بهبود عملکرد مالی می‌شود، شرکت‌های خانوادگی به دلیل تأثیر احتمالی کاهش منابع بر ثروت اجتماعی-عاطفی خانواده، با احتمال کمتری هزینه‌های خود را در مقایسه با شرکت‌های غیرخانوادگی کاهش دهند.

بنابراین، از آنجایی که شرکت‌های غیر خانوادگی تمایل دارند در تصمیم‌گیری‌های تعدیل منابع بر ملاحظات اقتصادی تمرکز کنند، این احتمال وجود دارد که رفتار هزینه شرکت‌های خانوادگی نسبت به رفتار هزینه شرکت‌های غیر خانوادگی حساسیت کمتری نسبت به کاهش فروش داشته باشد. با عنایت به این استدلال‌ها، فرضیه اول پژوهش به شرح زیر تدوین می‌گردد:

**فرضیه اول:** شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی دارند.

شرکت‌های خانوادگی از نظر توانایی برای اولویت دادن به ثروت اجتماعی-عاطفی در تصمیمات تعدیل هزینه ممکن است با هم متفاوت باشند. به طور خاص، هنگامی که مالکان خانوادگی قادر باشند کنترل و نفوذ زیادی بر شرکت خود اعمال کنند، بهتر می‌توانند ثروت اجتماعی-عاطفی خود را بر منافع اقتصادی اولویت دهند (گومز مجیا و همکاران، ۲۰۱۱). در حالی که شرکت‌های خانوادگی متعلق به مالکانی هستند که توان کمتری برای کنترل شرکت را دارند، این شرکت‌ها احتمالاً چسبندگی هزینه‌های بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی ندارند، زیرا آنها کمتر تشویق می‌شوند تا از ثروت اجتماعی-عاطفی به عنوان نقطه مرجع در فرآیند تصمیم‌گیری صاحبان خانواده استفاده کنند. مالکان خانوادگی قادر هستند کنترل خود را از طرق شیوه‌های مختلف افزایش دهند، اما در اختیار داشتن درصد بالایی از سهام شرکت‌ها مرسوم‌ترین راه است. درصد بالای مالکیت خانوادگی، مالکان را قادر می‌سازد تا منافع خود را دنبال کنند (استراچان و همکاران، ۲۰۰۲؛ گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱). بنابراین انتظار می‌رود شرکت‌های خانوادگی با درصد بالای مالکیت خانوادگی، چسبندگی هزینه‌های بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی داشته باشند، زیرا مالکان خانوادگی قدرت بیشتری برای پیگیری منافع خود نسبت به سایر سهامداران دارند. از سوی دیگر، احتمال کمتری وجود دارد که این امر در مورد شرکت‌های خانوادگی با مالکیت خانوادگی پایین صدق کند، زیرا در این شرایط، با توجه به میزان مالکیت کمتر، مالکان خانوادگی از موقعیت ضعیف‌تری برای پیگیری منافع خود دارند. بر این اساس، فرضیه دوم به شرح زیر تدوین می‌گردد:

**فرضیه دوم:** شرکت‌های خانوادگی با درصد بالاتر مالکیت خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی دارند.

مدیر عامل بر فرآیندهای تصمیم‌گیری شرکت‌ها مشارکت دارند (برتراند و اسکوار، ۲۰۰۳). مالکان خانوادگی می‌توانند با در اختیار گرفتن پست مدیریت عاملی در شرکت تأثیر مستقیمی بر شرکت داشته باشند. شرکت‌های خانوادگی که مدیران عامل خانواده را در اختیار دارند، انتظار دارند که این مدیران حفاظت از ثروت اجتماعی-عاطفی خانواده‌ها را تضمین کنند (برونه و همکاران، ۲۰۱۲). در مقابل، شرکت‌های خانوادگی پیوندهای عاطفی قوی و محافظت بهتر از

مکانیسم‌های انضباط بازار کار مدیریتی ارائه می‌دهند (استریک و همکاران، ۲۰۱۵). همچنین، آن‌ها به عنوان مدیران حرفه‌ای، درگیری عاطفی کمتری با مالکان خانوادگی دارند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۰۷؛ مینی‌چیلی و همکاران، ۲۰۱۴) و در معرض مکانیسم‌های انضباطی بازار کار مدیریتی سخت‌گیرانه‌تری قرار دارند (استریک و همکاران، ۲۰۱۵). بنابراین این احتمال وجود دارد که رفتار هزینه در شرکت‌های خانوادگی که توسط مدیران عامل غیرخانوادگی مدیریت می‌شوند، مانند شرکت‌های غیرخانوادگی باشد، زیرا مدیران عامل غیرخانوادگی با احتمال بیشتری بر عملکرد مالی تمرکز می‌کنند تا حفظ ثروت اجتماعی-عاطفی. بنابراین، شرکت‌های خانوادگی که توسط یک مدیر عامل خانوادگی مدیریت می‌شوند، به احتمال زیاد چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند، زیرا آنها ثروت اجتماعی-عاطفی مالکان خانوادگی را نقطه مرجع خود در تصمیم‌گیری‌های تعدیل منابع می‌دانند. با این حال، شرکت‌های خانوادگی که توسط یک مدیر عامل غیرخانوادگی رهبری می‌شوند، به همان اندازه تمایل به کاهش هزینه‌ها دارند، زیرا مدیران عامل این شرکت‌ها انگیزه‌های قوی برای محافظت از ثروت اجتماعی-عاطفی ندارند. از این رو، فرضیه سوم پژوهش به شرح زیر تدوین می‌گردد:

**فرضیه سوم:** شرکت‌های خانوادگی دارای مدیر عامل خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند.

مالکان خانوادگی می‌توانند از طریق حضور اعضای خود در هیئت مدیره شرکت، کنترل و نفوذ خود را بر شرکت‌ها اعمال کنند (برونه و همکاران، ۲۰۱۲). مدیران خانوادگی که عضو هیئت مدیره شرکت هستند، به عنوان تکیه‌گاهی برای مدیران عامل در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک عمل می‌کنند (زاتونی و همکاران، ۲۰۱۵). همچنین، نسبت بالاتر مدیران خانواده در هیئت مدیره به مدیران عامل اطمینان می‌دهد که آنها از اختیار بیشتری برای اولویت دادن به ثروت اجتماعی-عاطفی مالکان خانوادگی بر منافع اقتصادی برخوردارند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱).

شرکت‌های خانوادگی با نسبت بالاتری از مدیران خانوادگی به دو دلیل چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی داشته باشند. اولاً، هیئت مدیره‌ای که نسبت بیشتری از مدیران خانوادگی عضو آن هستند، احتمالاً به مدیران عامل شرکت‌های خانوادگی توصیه می‌کنند که در صورت کاهش فروش، به درخواست مدیران عامل، اقدام به کاهش هزینه‌ها نکنند تا از ثروت اجتماعی-عاطفی مالکان خانوادگی محافظت شود. مدیران عامل نیز احتمالاً به این توصیه عمل می‌کنند، زیرا آنها مدیران خانوادگی را نماینده سهامداران دارای قدرت تلقی می‌کنند (برونه و همکاران، ۲۰۱۲) یا توصیه مدیران خانوادگی را به دلیل تخصص خاص مدیران خانوادگی، صحیح به حساب می‌آورند (زاتونی و همکاران، ۲۰۱۵). ثانیاً، مدیران عامل شرکت‌های خانوادگی،

زمانی که مدیران خانوادگی نسبت بیشتری از اعضای هیئت‌مدیره آنها را تشکیل می‌دهند، ابتکار عملی کمتری برای کاهش هزینه‌ها به خرج می‌دهند، زیرا این مدیران عامل نسبت بالاتر مدیران خانوادگی را نشانه قوی‌ای از این امر می‌دانند که مالکان خانوادگی خواستار محافظت از ثروت اجتماعی-عاطفی آنها هستند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱). با این حال، این احتمال وجود دارد که شرکت‌های خانوادگی با نسبت کمتری از مدیران خانواده، چسبندگی هزینه‌های بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی نداشته باشند، چرا که مدیران خانواده قدرت بسیار کمتری در تأثیرگذاری بر هیئت‌مدیره برای ارائه توصیه به مدیران عاملی که از ثروت اجتماعی-عاطفی خانواده‌ها محافظت می‌کند، دارند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱). بر اساس این استدلال‌ها، فرضیه چهارم به شرح زیر تدوین می‌گردد:

**فرضیه چهارم:** شرکت‌های خانوادگی با نسبت بالاتر اعضای هیات مدیره خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند.

#### ۴- روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر، از نظر هدف در دسته پژوهش‌های کاربردی قرار دارد، چرا که کاربرد تئوری ثروت اجتماعی-عاطفی در حوزه رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های خانوادگی را مورد آزمون قرار می‌دهد. این پژوهش بدون دخل و تصرف به تشریح موقعیت موجود در جامعه می‌پردازد از این رو، از نوع پژوهش‌های توصیفی-همبستگی تلقی می‌شود. بر حسب زمان اجرای پژوهش نیز، در دسته پژوهش‌های سری‌زمانی-مقطعی و بر حسب نوع داده، کمی می‌باشد. جامعه آماری پژوهش شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در دوره زمانی ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰ است. به منظور دستیابی به مجموعه‌ای از مشاهدات همگن، حجم جامعه آماری در دسترس با اعمال شروط ارائه شده در جدول ۱ برابر با ۱۵۴ شرکت (معادل ۹۲۴ مشاهده) حاصل گردید.

جدول ۱. غربالگری جامعه آماری

|       |  |
|-------|--|
| ۴۹۴   | کل شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار در پایان سال ۱۴۰۰                                     |
| (۹۸)  | سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه نیست و در طی دوره زمانی پژوهش دوره زمانی خود را تغییر داده باشند |
| (۱۲۱) | بانک‌ها و واسطه‌گری مالی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و هلدینگ‌ها، لیزینگ‌ها                             |
| (۸۶)  | در دوره زمانی پژوهش وارد بورس شده و یا از بورس خارج شده‌اند  |
| (۳۵)  | شرکت‌های دارای وقفه معاملاتی بیش از ۳ ماه  |
| ۱۵۴   | شرکت‌های باقی مانده  |

کلیه داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار ره‌آوردنویس و سایت کدال جمع‌آوری شده است. داده‌های مربوط به متغیرهای درآمد فروش و هزینه‌های عمومی، اداری و فروش و تعداد کارکنان از متن صورت‌های مالی و یادداشت‌های توضیحی همراه صورت‌های مالی و داده‌های تولید ناخالص داخلی از سایت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران استخراج شده است. همچنین، داده‌های مربوط به مالکیت خانوادگی از طریق گزارش فعالیت هیات مدیره، صورت‌جلسات مجامع عمومی و صورت‌جلسه هیات مدیره شرکت‌ها استخراج شده است. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار ایویوز نسخه ۱۳ و به منظور آزمون فرضیه‌های پژوهش از مدل‌های رگرسیونی استفاده شده است.

مطالعات تجربی رفتار نامتقارن هزینه عموماً از یک رویکرد استاندارد برای مطالعه وجود رفتار نامتقارن هزینه و بررسی اثر عوامل مختلف و پیامدهای رفتار نامتقارن هزینه استفاده کرده‌اند. اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) با ارائه یک مدل لگاریتم خطی به شرح زیر، مدل اقتصادسنجی پایه برای آزمون فرضیه‌های تدوین شده در این مطالعات ارائه کرده است:

$$LNSGACost_{it} = \beta_0 + \beta_1 LNSales_{it} + \beta_2 Dec_{it} * LNSales_{it} + \varepsilon_{it}$$

در این مدل:

$LNSGACost_{it}$ : برابر است با لگاریتم طبیعی نسبت هزینه‌های عمومی، اداری و فروش دوره جاری به دوره قبل.

$LNSales_{it}$ : برابر است با لگاریتم طبیعی نسبت درآمد فروش دوره جاری به دوره قبل.  
 $Dec_{it}$ : متغیری موهومی است که اگر فروش دوره جاری کمتر از دوره قبل باشد برابر با عدد یک و در غیر این صورت صفر خواهد بود. زمانی که شرکت‌ها کاهش فروش را در دوره قبل تجربه می‌کنند، در خصوص تغییر هزینه‌های خود محتاط‌تر عمل می‌کنند و نسبت به تغییر فروش حساس‌تر هستند. بنابراین، شرکت‌هایی که کاهش فروش قبلی را تجربه می‌کنند، تمایل دارند میزان چسبندگی هزینه کمتری داشته باشند (پرابو، ۲۰۱۹).

اغلب پژوهش‌های حوزه رفتار نامتقارن هزینه، با بسط دادن مدل لگاریتم خطی ساده اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) و اضافه کردن اثرات تعاملی دو طرفه و سه طرفه، اثر متغیرهای مختلف بر رفتار نامتقارن هزینه را مورد آزمون قرار داده‌اند. در این مدل‌ها به منظور کنترل انتظارات مدیریت درباره فروش‌های آتی، از دو شاخص تغییرات فروش و رشد تولید ناخالص داخلی و به منظور کنترل ویژگی‌های خاص شرکت درباره سطح هزینه‌های تعدیل از دو معیار دارایی‌های ثابت و حجم کارکنان استفاده شده است (نائوم و همکاران، ۲۰۲۳). یافته‌های تجربی نیز از تاثیر این متغیرها حمایت می‌کند، بدین معنی که تعداد کارکنان شرکت با چسبندگی هزینه رابطه مثبت دارد، زیرا اخراج، آموزش و محدود کردن کارکنان، زمان‌بر و پرهزینه است. همچنین، در شرکت‌های با دارایی‌های ثابت بیشتر، هزینه‌ها رفتار چسبنده تری دارند، چرا که تغییر و واگذاری و

تعمیر و نگهداری دارایی‌های ثابت، بسیار مشکل و هزینه‌بر هستند. از سوی دیگر، مدیران به هنگام کاهش فروش به طور مداوم با کاهش منابع مواجه می‌شوند و این موضوع منجر به کاهش چسبندگی هزینه‌ها خواهد شد (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳).

با عنایت به توضیحات فوق، در این پژوهش از سه متغیر کنترلی که در ادبیات چسبندگی هزینه نظیر اندرسون و همکاران (۲۰۰۳)، چن و همکاران (۲۰۱۲) و بنکر و همکاران (۲۰۰۸) بکار رفته است، استفاده شده است. متغیر شدت دارایی ( $ASint_{it}$ ) که از طریق نسبت کل دارایی‌ها به کل فروش شرکت و متغیر شدت کارکنان ( $Empint_{it}$ ) از طریق نسبت تعداد کارکنان به فروش شرکت محاسبه می‌گردد. هر دو معیار منعکس کننده منابع مورد نیاز برای سطح مشخصی از فروش هستند. بانکر و همکاران (۲۰۰۸) با مطالعه نقش خوش‌بینی مدیران بر رفتار نامتقارن هزینه بیان کردند که تغییرات هزینه نتیجه تصمیمات عمدی مدیریتی در مورد ظرفیت منابع است. از این رو، مدیران برای پیش‌بینی تقاضای آتی بر سیگنال‌هایی نظیر تغییرات متوالی در فروش و رشد تولید ناخالص داخلی تمرکز می‌کنند. متغیر درصد رشد تولید ناخالص داخلی ( $GDP$ ) از طریق نسبت تفاوت تولید ناخالص داخلی دوره جاری و دوره قبل (به قیمت بازار) بر تولید ناخالص داخلی دوره قبل محاسبه می‌گردد. این متغیر، اثر شرایط و وضعیت اقتصادی را بر رفتار نامتقارن هزینه کنترل می‌کند (بانکر و همکاران، ۲۰۱۴؛ بانکر و بیزالو، ۲۰۱۴).

به منظور آزمون فرضیه اول، به پیروی از پرابو (۲۰۱۹) و از طریق بسط مدل لگاریتم خطی ساده اندرسون و همکاران (۲۰۰۳) از مدل (۱) استفاده می‌شود:

(۱)

$$\begin{aligned} LNSGACost_{it} = & \beta_0 + \beta_1 LNSales_{it} + \beta_2 Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_3 FamFirm_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_4 ASint_{it} \\ & * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_5 Empint_{it} * Dec_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_6 GDP_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_7 FamFirm_{it} * LNSales_{it} + \beta_8 ASint_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_9 Empint_{it} * LNSales_{it} + \beta_{10} GDP_{it} * LNSales_{it} \\ & + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

در این مدل:

$FamFirm_{it}$ : بیانگر مالکیت خانوادگی است. مرور ادبیات پژوهش نشان می‌دهد که شرکت‌های خانوادگی از جنبه‌های مختلفی تعریف شده‌اند. عضویت اعضای خانواده در هیأت مدیره، درصد مالکیت سهم از سوی اعضای خانواده و کنترل یا نفوذ قابل ملاحظه خانواده در شرکت، از عوامل مورد توجه در تعریف شرکت‌های خانوادگی است (نمازی و محمدی، ۱۳۸۹؛ مهرآذین و همکاران، ۱۳۹۲). نمازی و محمدی (۱۳۸۹) در پژوهشی با عنوان "بررسی کیفیت سود و بازده

سهام در شرکت‌های خانوادگی و غیرخانوادگی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران"، پیشینه‌ای از تعریف شرکت‌های خانوادگی ارائه کردند که نشان می‌دهد هیچ تعریف و شاخص واحدی برای سنجش متغیر مالکیت خانوادگی وجود ندارد. آنان با در نظر گرفتن قوانین و مقررات و شرایط متفاوت ایران و با استناد به تعریفی که از وجود نفوذ قابل ملاحظه در بند ۸ استاندارد شماره ۲۰ بیان شده است، مبنی بر این که "در غیاب شواهد نقض کننده، در مواردی که واحد سرمایه‌گذار به طور مستقیم و یا غیرمستقیم از طریق واحدهای تجاری فرعی، حداقل ۲۰٪ از قدرت رای در واحد سرمایه‌پذیر را داشته باشد، دارای نفوذ قابل ملاحظه است"، دارا بودن حداقل ۲۰٪ سهام شرکت از سوی اعضاء خانواده را یکی از شرایط شرکت‌های خانوادگی بیان می‌کنند. همچنین، آنان عضویت اعضاء خانواده در هیات مدیره شرکت را به عنوان معیار دیگری جهت مالکیت خانوادگی تعریف می‌کنند. در مجموع، آنان شرکت‌های خانوادگی به صورت زیر تعریف می‌کنند:

شرکت‌هایی که یا حداقل ۲۰٪ از سهام آنان به صورت فردی یا گروهی در دست اعضاء خانواده باشد و یا حداقل یکی از اعضاء نسبی یا سببی خانواده عضو هیات مدیره و یا مدیر اجرایی بوده و به طور فعال در هیات مدیره مشارکت داشته باشد و حداقل دو نسل از خانواده، در کنترل شرکت نقش داشته باشند. در پژوهش‌های یاراحمدی و محمدی (۱۳۹۹)، خواجوی و اسحاقی (۱۳۹۳)، و جامعی و نجفی (۱۳۹۸) نیز از این روش استفاده شده است. در پژوهش‌های مهرآذین و همکاران (۱۳۹۲). معطوفی و گلچوبی (۱۳۹۶)، فخاری و فصیح (۱۳۹۵) و بخردی نسب و خوشدل (۱۴۰۱) نیز شرکت‌های خانوادگی به شرح زیر تعریف شده است::

الف) سهامدار حقیقی مالک حداقل ۲۰ درصد سهام عادی شرکت باشد و یا  
ب) یکی از اعضاء هیات مدیره، خود، به تنهایی مالک حداقل ۵ درصد سهام عادی و یا مجموع سهام عضو حقیقی هیات مدیره و اعضاء خانواده و فامیل وی، حداقل ۵ درصد مجموع سهام عادی شرکت باشد.

با عنایت به رویکردهای مختلف تعریف شرکت‌های خانوادگی، در پژوهش حاضر با در نظر گرفتن میزان دسترس‌پذیری داده‌ها، مالکیت خانوادگی به صورت یک متغیر مجازی و به صورت زیر اندازه‌گیری شده است، بدین معنی که اگر در شرکت مورد نظر حداقل یکی از دو شرط زیر برقرار باشد، شرکت دارای مالکیت خانوادگی است و برابر با عدد یک و در غیر این صورت صفر خواهد بود:

(۱) سهامدار حقیقی مالک ۲۰ درصد سهام عادی شرکت باشد؛

(۲) یکی از اعضای هیئت مدیره، خود، به تنهایی مالک حداقل ۵ درصد سهام عادی و یا مجموع سهام عضو حقیقی هیئت مدیره و اعضای خانواده وی، حداقل ۵ درصد مجموع سهام عادی شرکت باشد.

در مدل ۱،  $\beta_1$  افزایش در هزینه‌های عمومی، اداری و فروش را در حالتی که فروش افزایش می‌یابد اندازه‌گیری می‌کند و  $\beta_1 + \beta_2$  بیانگر تأثیر تغییر فروش بر تغییر هزینه‌های عمومی و اداری هنگام کاهش فروش است. اگر علامت ضریب  $\beta_1$  مثبت باشد، آنگاه چسبندگی هزینه زمانی رخ می‌دهد که علامت ضریب  $\beta_2$  منفی باشد. در این حالت، میزان کاهش هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در زمان کاهش فروش کمتر از میزان افزایش هزینه‌های عمومی، اداری و فروش در زمان افزایش فروش است (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۳). با عنایت به این توضیحات، اگر ضریب متغیر  $(FamFirm_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it})$  یعنی  $\beta_3$  در مدل ۱ منفی و معنادار باشد، می‌توان دریافت که شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی دارند و فرضیه اول پژوهش تأیید می‌گردد.

برای آزمون فرضیه دوم پژوهش از مدل ۲ استفاده می‌شود. برای آزمون این فرضیه به پیروی از پرابو (۲۰۱۹)، مشاهدات شرکت‌های خانوادگی بر اساس میانه نسبت مالکیت خانوادگی به دو گروه، یعنی شرکت‌های خانوادگی با درصد مالکیت خانوادگی بالا ( $HFamOwn_{it}$ ) و شرکت‌های خانوادگی با درصد مالکیت خانوادگی پایین ( $LFamOwn_{it}$ ) تقسیم می‌شود. سپس در مدل ۱، بجای متغیر مالکیت خانوادگی ( $FamFirm_{it}$ )، از متغیرهای فوق استفاده می‌شود. بنابراین، مدل ۲ به شرح زیر تدوین می‌گردد:

(۲)

$$\begin{aligned} LNSGACost_{it} = & \beta_0 + \beta_1 LNSales_{it} + \beta_2 Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_3 HFamOwn_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_4 LFamOwn_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_5 Asint_{it} \\ & * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_6 Empint_{it} * Dec_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_7 GDP_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_8 HFamOwn_{it} * LNSales_{it} + \beta_9 LFamOwn_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_{10} Asint_{it} * LNSales_{it} + \beta_{11} Empint_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_{12} GDP_{it} * LNSales_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

در صورتی که ضریب ( $\beta_3$ ) در مدل ۲ منفی و معنادار باشد، بدین معنی است که شرکت‌های خانوادگی با درصد بالای مالکیت خانوادگی دارای چسبندگی هزینه بیشتری هستند و در نتیجه می‌توان ادعا کرد که فرضیه دوم پژوهش تأیید می‌شود.

برای آزمون فرضیه سوم پژوهش از مدل ۳ استفاده می‌شود. در این راستا، مشاهدات شرکت‌های خانوادگی به دو گروه، یعنی شرکت‌های دارای مدیرعامل خانوادگی ( $FamCEO_{it}$ ) و شرکت‌های فاقد مدیرعامل خانوادگی ( $NonFamCEO_{it}$ ) تقسیم می‌شود. سپس در مدل ۱، بجای متغیر مالکیت خانوادگی ( $FamFirm_{it}$ )، از متغیرهای فوق استفاده می‌شود. بنابراین، مدل ۳ به شرح زیر تدوین می‌گردد:

(۳)

$$\begin{aligned} LNSGACost_{it} = & \beta_0 + \beta_1 LNSales_{it} + \beta_2 Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_3 FamCEO_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_4 NonFamCEO_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_5 Asint_{it} \\ & * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_6 Empint_{it} * Dec_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_7 GDP_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_8 FamCEO_{it} * LNSales_{it} + \beta_9 NonFamCEO_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_{10} Asint_{it} * LNSales_{it} + \beta_{11} Empint_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_{12} GDP_{it} * LNSales_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

در صورتی که ضریب ( $\beta_3$ ) در مدل ۳ منفی و معنادار باشد، در این حالت شرکت‌های خانوادگی دارای مدیرعامل خانوادگی دارای چسبندگی هزینه بیشتری خواهند بود و در نتیجه می‌توان ادعا کرد که فرضیه سوم پژوهش تایید می‌شود.

برای آزمون فرضیه چهارم پژوهش، مشاهدات شرکت‌های خانوادگی بر اساس میانه نسبت اعضای هیات مدیره خانوادگی به کل اعضای هیات مدیره به دو گروه شامل شرکت‌های خانوادگی با نسبت اعضای هیات مدیره خانوادگی بالا ( $HFamDIR_{it}$ ) و شرکت‌های خانوادگی با نسبت اعضای هیات مدیره خانوادگی پایین ( $LFamDIR_{it}$ ) تقسیم می‌شود. سپس در مدل ۱، بجای متغیر مالکیت خانوادگی از متغیرهای فوق استفاده می‌شود. بنابراین، مدل ۴ به شرح زیر تدوین می‌گردد:

(۴)

$$\begin{aligned} LNSGACost_{it} = & \beta_0 + \beta_1 LNSales_{it} + \beta_2 Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_3 HFamDIR_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_4 LFamDIR_{it} \\ & * Dec_{it} * LNSales_{it} + \beta_5 Asint_{it} * Dec_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_6 Empint_{it} * Dec_{it} * LNSALES_{it} + \beta_7 GDP_{it} * Dec_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_8 HFamDIR_{it} * LNSales_{it} \\ & + \beta_9 LFamDIR_{it} * LNSales_{it} + \beta_{10} Asint_{it} \\ & * LNSales_{it} + \beta_{11} Empint_{it} * LNSales_{it} + \beta_{12} GDP_{it} \\ & * LNSales_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

اگر ضریب ( $\beta_3$ ) در مدل ۴ منفی و معنادار باشد، بدین معنی است که شرکت‌های خانوادگی دارای نسبت اعضای هیات مدیره خانوادگی بالا دارای چسبندگی هزینه بیشتری هستند و در نتیجه می‌توان ادعا کرد که فرضیه چهارم پژوهش تایید می‌شود.

#### ۵- یافته‌های پژوهش

برای ارائه شمایی کلی از وضعیت توزیع داده‌ها، آماره‌های توصیفی متغیرهای پژوهش در جدول ۲ ارائه شده است. میانگین متغیر کاهش فروش (*Dec*) برابر با ۰/۱۴۱۳ است که نشان می‌دهد در ۱۴٪ از مشاهدات، فروش دوره جاری نسبت به دوره قبل کاهش داشته‌اند. هم‌چنین، میانگین متغیر مالکیت خانوادگی (*FamFirm*) برابر با ۰/۱۳۴۴ است که نشان می‌دهد حدود ۱۳٪ از مشاهدات، دارای مالکیت خانوادگی هستند و میانگین متغیر مالکیت خانوادگی (*HFamFirm*) نشان می‌دهد ۴۹٪ از مشاهدات دارای مالکیت خانوادگی، دارای نسبت مالکیت خانوادگی بالایی هستند. لگاریتم طبیعی نسبت هزینه‌های عمومی، اداری و فروش دوره جاری به دوره قبل (*LNSGACost*) برابر با ۰/۲۷۱، حداکثر آن ۲/۰۹ و حداقل آن ۱/۰۳۹- است. میانگین رشد تولید ناخالص داخلی در دوره پژوهش حدوداً برابر با ۲ درصد است.

جدول ۲. آمار توصیفی متغیرهای پژوهش

| کشیدهی | چولگی   | انحراف معیار | کمینه   | بیشینه | میانه  | میانگین |                  |
|--------|---------|--------------|---------|--------|--------|---------|------------------|
| ۳/۲۹۹۲ | ۰/۴۷۳۱  | ۰/۳۰۷۶       | -۱/۰۳۹  | ۲/۰۹۰۳ | ۰/۲۵۷۶ | ۰/۲۷۱۳  | <i>LNGACost</i>  |
| ۲/۳۸۱۴ | ۰/۰۶۹۳  | ۰/۳۳۸۷       | -۱/۳۴۵۵ | ۲/۰۲۲۲ | ۰/۳۳۱۷ | ۰/۳۳۳۷  | <i>LNSales</i>   |
| ۲/۲۳۷۲ | ۲/۰۵۷   | ۰/۳۴۸۸       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۱۴۱۷  | <i>Dec</i>       |
| ۳/۲۰۰۷ | ۲/۲۷۸۹  | ۰/۳۳۰۱       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۱۳۴۴  | <i>FamFirm</i>   |
| -۲/۰۰۴ | ۰/۰۰۴۳  | ۰/۵۰۰۱       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۴۹۸۹  | <i>HFamOwn</i>   |
| -۲/۰۰۴ | ۰/۰۰۴۳  | ۰/۵۰۰۱       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۴۹۱۱  | <i>LFamOwn</i>   |
| ۴/۲۱۲  | ۲/۴۹۰۵  | ۰/۳۱۳۳       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۱۱۰۳  | <i>FamCEO</i>    |
| ۴/۲۱۲  | -۲/۴۹۰۵ | ۰/۳۱۳۳       | ۱/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۸۸۹۶  | <i>NonFamCEO</i> |
| ۳/۲۰۰۷ | ۲/۲۷۸۹  | ۰/۳۳۰۱       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۰۰۰۰ | ۰/۱۲۴۴  | <i>HFamDIR</i>   |
| ۳/۲۰۰۷ | -۲/۲۷۸۹ | ۰/۳۳۰۱       | ۰/۰۰۰۰  | ۱/۰۰۰۰ | ۱/۰۰۰۰ | ۰/۸۷۵۶  | <i>LFamDIR</i>   |
| ۶۱/۲۴۷ | ۶۳۵۵۱   | ۱/۶۴۶۵       | ۰/۲۳۳۵  | ۲۳/۷۰۲ | ۱/۲۸۰۹ | ۱/۶۱۶۴  | <i>Asint</i>     |
| ۴۷/۳۰۸ | ۲۱/۰۰۵  | ۰/۰۰۴۹       | ۰/۰۰۰۰  | ۰/۱۲۳۹ | ۰/۰۰۰۲ | ۰/۰۰۶۶  | <i>Empint</i>    |
| ۰/۷۸۲۱ | ۰/۹۳۸۷  | ۰/۰۱۶۵       | -۰/۰۴۵۶ | ۰/۱۴۱۶ | ۰/۰۲۱۶ | ۰/۰۲۱۶  | <i>GDP</i>       |

### آزمون پایایی متغیرهای پژوهش

استفاده از داده‌های ناپایا (غیرایستا) در مدل‌های رگرسیونی می‌تواند به برآزش رگرسیون‌های کاذب منجر گردد. برای بررسی ریشه واحد متغیرها نیز از آزمون "لوین، لین و چو" استفاده شده است. در این آزمون متغیرهایی که احتمال آماره آن‌ها کمتر از ۵٪ باشد آن متغیر پایا است. نتایج آزمون پایایی کلیه متغیرهای پژوهش در جدول ۳ درج گردیده است.

جدول ۳: آزمون پایایی برای متغیرهای پژوهش

| نتیجه    | معناداری | آماره لوین، لین و چو | نام متغیر   |
|----------|----------|----------------------|---|
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۲۱/۶۲۴              | لگاریتم نسبت هزینه‌های عمومی، اداری دوره جاری به دوره قبل |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۱۶/۳۶۰              | لگاریتم نسبت فروش دوره جاری به دوره قبل                   |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۷/۴۸۸               | کاهش فروش نسبت به دوره قبل                                |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۳۱/۳۲۰              | مالکیت خانوادگی   |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۱۰/۹۸۵              | مالکیت بالای خانوادگی                                     |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۶/۴۸۰               | مالکیت پایین خانوادگی                                     |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۱۳/۰۲۳              | مدیرعامل خانوادگی   |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۵/۵۳۸               | مدیرعامل غیر خانوادگی                                     |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۹/۰۰۱۶              | نسبت بالای اعضای خانوادگی در هیئت مدیره                   |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۹/۶۴۳               | نسبت پایین اعضای خانوادگی در هیئت مدیره                   |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۱۴/۰۴۱              | نسبت دارایی به فروش                                       |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۱۰/۹۷۶              | نسبت کارکنان به فروش                                      |
| مانا است | ۰/۰۰۰۰   | -۱۳/۰۷۶              | رشد تولید ناخالص داخلی                                    |

با توجه به نتایج ارائه شده در جدول ۳، سطح معناداری همه متغیرها کمتر از ۵ درصد است که بیانگر پایا بودن متغیرهاست.

### آزمون فرضیه‌های پژوهش

در این پژوهش از مدل‌های رگرسیون خطی با استفاده از داده‌های ترکیبی استفاده شده است. قبل از برآزش مدل‌ها، فروض کلاسیک رگرسیون خطی و نیز نوع داده‌های ترکیبی مناسب (تابلویی و تلفیقی) بررسی می‌شود. در خصوص نرمال بودن جملات خطا، به دلیل بالا بودن حجم مشاهدات (بیشتر از ۳۰ مشاهده) نیازی به انجام این آزمون نیست (افلاطونی، ۱۳۹۷). برای بررسی ناهمسانی واریانس از آزمون بارتلت استفاده شده است و به دلیل وجود واریانس ناهمسان،

به منظور برآزش مدل‌ها از آزمون حداقل مربعات تعمیم یافته استفاده شده است. نتایج آزمون همخطی بین متغیرهای توضیحی، خودهمبستگی بین جملات خطا و آزمون چاو و هاسمن برای انتخاب مدل مناسب (تلفیقی یا تابلویی) همراه با نتایج آزمون فرضیه‌ها ارائه شده است. پس از آزمون پایایی متغیرهای پژوهش، بررسی فرض کلاسیک رگرسیون خطی و انتخاب مدل مناسب پژوهش، مدل‌های رگرسیونی پژوهش برآزش گردید. نتایج تخمین مدل رگرسیونی مربوط به فرضیه‌های پژوهش پژوهش در جداول ۴ تا ۷ ارائه شده است.

جدول ۴. نتایج آزمون فرضیه اول پژوهش

| متغیر                     | ضریب    | آماره $t$            | معنی‌داری | هم خطی |
|---------------------------|---------|----------------------|-----------|--------|
| $C$                       | ۰/۰۹۴۵  | ۹/۳۰۳۱               | ۰۰۰۰۰     | -      |
| $\Delta LNSales$          | ۰/۵۵۵۴  | ۲۱/۰۶۹               | ۰/۰۰۰۰    | ۱/۷۹۵۶ |
| $Dec * LNSales$           | -۰/۶۷۴۸ | -۶/۸۸۵۷              | ۰/۰۰۰۰    | ۳/۶۰۶  |
| $FamFirm * Dec * LNSales$ | -۰/۰۰۱۴ | -۲/۲۸۷۰              | ۰/۰۲۲۵    | ۳/۶۲۹  |
| $ASint * Dec * LNSales$   | -۰/۰۷۰۴ | -۶/۶۳۳۴              | ۰/۰۰۰۰    | ۱/۱۵۹  |
| $Empint * Dec * LNSales$  | ۰/۰۸۳۷  | ۲/۰۴۰۱               | ۰/۰۴۳۱    | ۶/۸۱۶  |
| $GDP * Dec * LNSales$     | ۰/۴۷۴۹  | ۰/۶۸۹۸               | ۰/۴۹۰۵    | ۱/۶۶۱  |
| $FamFirm * LNSales$       | -۰/۰۷۱۶ | -۱/۱۳۰۲              | ۰/۲۶۱۱    | ۱/۲۳۰  |
| $Asint * LNSales$         | -۰/۰۴۸۴ | -۶/۹۹۶۳              | ۰/۰۰۰۰    | ۲/۱۰۸  |
| $Empint * LNSales$        | -۰/۶۰۳۱ | -۳/۰۰۷۴              | ۰/۰۰۲۷    | ۶/۶۷۶  |
| $GDP * LNSales$           | -۰/۶۷۲۲ | -۲/۶۳۶۰              | ۰/۰۰۸۶    | ۱/۲۹۰  |
| آماره $F$                 | ۶/۸۱۵۰  | ضریب تعیین تعدیل شده | ۰/۴۲۶۶    |        |
| معنی‌داری آماره $F$       | ۰/۰۰۰۰  | دوربین واتسون        | ۲/۴۰۲۷    |        |
| آماره چاو                 | ۰/۹۱۵۱  | معنی‌داری آماره چاو  | ۰/۷۴۹۲    |        |

با عنایت به نتایج آزمون فرضیه اول در جدول ۴، احتمال آماره چاو بیشتر از سطح خطای ۰/۵ است، بنابراین مدل اول بر اساس داده‌های تلفیقی تخمین زده می‌شود. سطح معناداری آماره  $F$  فیشر برابر با ۰/۰۰۰۰ است که بیانگر معناداری کلی مدل رگرسیونی است. مقدار آماره دوربین-واتسون برابر با ۲/۴۰۲ حاکی از عدم وجود خودهمبستگی بین اجزاء خطای مدل است. ضریب تعیین تعدیل شده مدل نشان می‌دهد که حدود ۴۲ درصد از تغییرات حاصله در متغیر وابسته توسط متغیرهای توضیحی معنادار مدل توضیح داده می‌شود. شاخص عامل تورم واریانس کلیه متغیرهای مدل کمتر از عدد ۱۰ است، بنابراین، وجود هم خطی بین متغیرهای توضیحی اثر نامطلوبی بر تخمین مدل ندارد.

در خصوص آزمون فرضیه اول پژوهش، سطح معناداری آماره  $t$  متغیر  $LNSales$  کمتر از ۵٪ و علامت ضریب آن مثبت و سطح معناداری آماره  $t$  متغیر  $(Dec * LNSales)$  کمتر از ۵ درصد و علامت آن منفی است. بنابراین، می‌توان ادعا کرد که چسبندگی هزینه وجود دارد. هم چنین، سطح معناداری آماره  $t$  متغیر  $(FamFirm * Dec * LNSales)$  کمتر از ۵ درصد و ضریب آن منفی است. لذا، فرضیه اول پژوهش در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. ضریب منفی این متغیر نشان می‌دهد که وقتی فروش کاهش می‌یابد، شرکت‌های با مالکیت خانوادگی هزینه‌های خود را کمتر از شرکت‌های غیرخانوادگی کاهش می‌دهند. بنابراین، می‌توان ادعا کرد که شرکت‌های دارای مالکیت خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند.

جدول ۵: نتایج آزمون فرضیه دوم پژوهش

| متغیر                     | ضریب    | آماره $t$            | معنی داری | هم خطی |
|---------------------------|---------|----------------------|-----------|--------|
| $C$                       | ۰/۰۷۶۱  | ۷/۰۵۷۶               | ۰/۰۰۰۰    | -      |
| $ALNSales$                | ۰/۰۸۲۱  | ۶/۱۸۴۳               | ۰/۰۰۰۰    | ۲/۶۵۴  |
| $Dec * LNSales$           | -۰/۳۹۸۷ | -۲/۸۸۲۸              | ۰/۰۰۴۱    | ۸/۲۰۷  |
| $HFamOwn * Dec * LNSales$ | -۰/۳۹۳۴ | -۲/۳۲۱۵              | ۰/۰۲۰۵    | ۱/۹۰۱  |
| $LFamOwn * Dec * LNSales$ | -۰/۱۸۲۳ | -۴/۸۷۳۳              | ۰/۰۰۰۰    | ۶/۰۷۰۴ |
| $Asint * Dec * LNSales$   | -۰/۰۶۹۶ | -۵/۹۷۴۹              | ۰/۰۰۰۰    | ۱/۳۶۳  |
| $Empint * Dec * LNSales$  | ۰/۲۱۳۰  | ۴/۲۱۹۶               | ۰/۰۰۰۰    | ۷/۳۳۳  |
| $GDP * Dec * LNSales$     | ۱/۲۸۶۵  | ۱/۸۶۴۵               | ۰/۰۶۲۶    | ۲/۱۸۶  |
| $HFamOwn * LNSales$       | ۰/۰۹۱۲  | ۲/۵۵۲۳               | ۰/۰۱۰۸    | ۹/۶۱۹  |
| $LFamOwn * LNSales$       | ۰/۲۳۴۱  | ۱/۰۴۶۲               | ۰/۲۹۵۶    | ۱/۰۵۳  |
| $Asint * LNSales$         | -۰/۰۵۰۲ | -۶/۷۸۷۱              | ۰/۰۰۰۰    | ۱/۲۲۷  |
| $Empint * LNSales$        | -۰/۴۱۸۸ | -۳/۰۲۱۵              | ۰/۰۰۲۶    | ۷/۲۴۰  |
| $GDP * LNSales$           | ۰/۶۲۴۵  | ۲/۴۹۹۹               | ۰/۰۱۲۶    | ۱/۲۹۷  |
| آماره $F$                 | ۶/۵۱۳۱  | ضریب تعیین تعدیل شده |           | ۰/۴۹۶۳ |
| معنی داری آماره $F$       | ۰/۰۰۰۰  | دوربین واتسون        |           | ۲/۴۰۷  |
| آماره چاو                 | ۱/۰۴۸۹  | معنی داری آماره چاو  |           | ۰/۳۴۰۵ |

با توجه به نتایج مربوط به تخمین مدل دوم در جدول ۵، احتمال آماره چاو بیشتر از سطح خطای ۵٪ است، بنابراین مدل دوم بر اساس داده‌های تلفیقی تخمین زده می‌شود. مقدار آماره دوربین - واتسون (۲/۴۰۷) حاکی از عدم وجود خودهمبستگی بین اجزاء خطای مدل و احتمال آماره  $F$  فیشر نیز حاکی از معنادار بودن کل مدل رگرسیون در سطح اطمینان ۹۹ درصد است.

ضریب تعیین تعدیل شده مدل نشان می‌دهد که حدود ۴۹ درصد از تغییرات حاصله در متغیر وابسته می‌تواند توسط متغیرهای توضیحی معنادار مدل توضیح داده شود. شاخص عامل تورم واریانس نیز حاکی از آن است که وجود هم‌خطی بین متغیرهای توضیحی اثر نامطلوبی بر تخمین مدل ندارد. در خصوص آزمون فرضیه دوم پژوهش، سطح معناداری آماره  $t$  متغیر  $(HFamOwn*Dec*LNSales)$ ، کمتر از ۵ درصد و ضریب آن منفی است. لذا، فرضیه دوم پژوهش در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید می‌شود. این یافته‌ها از فرضیه دوم که ادعا می‌کند شرکت‌های خانوادگی با درصد بالای مالکیت خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی دارند پشتیبانی می‌کند. همچنین، سطح معناداری آماره  $t$  متغیر  $(LFamOwn*Dec*LNSales)$ ، بیشتر از ۵ درصد و ضریب آن منفی است. این بدان معنی است که شرکت‌های خانوادگی با درصد پائین مالکیت خانوادگی، چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیر خانوادگی ندارند.

جدول ۶. نتایج آزمون فرضیه سوم پژوهش

| متغیر                   | ضریب    | آماره $t$             | معنی‌داری | هم خطی |
|-------------------------|---------|-----------------------|-----------|--------|
| $C$                     | ۰/۰۶۶۳  | ۴/۰۹۳۶                | ۰/۰۰۰۰    | -      |
| $\Delta LNSales$        | ۰/۰۵۲۱۱ | ۱۶/۰۵۷۸               | ۰/۰۰۰۰    | ۲/۸۲۴  |
| $Dec*LNSales$           | -۰/۳۳۷۸ | -۲/۷۷۱                | ۰/۰۰۵۷    | ۴/۴۳۱  |
| $FamCEO*Dec*LNSales$    | -۰/۸۲۱۵ | -۳/۶۹۲۶               | ۰/۰۰۰۲    | ۱/۳۰۶  |
| $NonFamCEO*Dec*LNSales$ | -۰/۰۷۴۹ | -۱/۱۰۶۲               | ۰/۲۶۹۰    | ۲/۰۵۷  |
| $Asint*Dec*LNSales$     | -۰/۰۰۱۲ | -۳/۰۵۶۵۸              | ۰/۰۰۰۴    | ۴/۱۷۶  |
| $Empint*Dec*LNSales$    | ۰/۰۱۰۳  | ۳/۰۵۰۷۱               | ۰/۰۰۰۱    | ۷/۰۶۵  |
| $GDP*Dec*LNSales$       | ۱/۸۰۶۱  | ۱/۹۱۷۳                | ۰/۰۰۵۶    | ۱/۶۹۱  |
| $FamCEO*LNSales$        | ۰/۴۰۰۳  | ۱/۲۷۱۵                | ۰/۲۰۳۹    | ۱/۰۵۰۶ |
| $NonFamCEO*LNSales$     | ۰/۱۱۸۶  | ۲/۶۳۶۰                | ۰/۰۰۸۶    | ۱/۴۲۴  |
| $Asint*LNSales$         | -۰/۰۰۳۴ | -۳/۰۵۶۷۶              | ۰/۰۰۰۴    | ۳/۰۵۱۹ |
| $Empint*LNSales$        | -۰/۲۹۱۱ | -۴/۱۲۸۵               | ۰/۰۰۰۰    | ۷/۰۱۰  |
| $GDP*LNSales$           | ۰/۷۴۱۳  | ۲/۷۷۹۲                | ۰/۰۰۵۶    | ۱/۲۹۴  |
| آماره $F$               | ۴/۹۹۳۶  | ضریب تعیین تعدیل شده  | ۰/۴۷۶۵    |        |
| معنی‌داری آماره $F$     | ۰/۰۰۰۰  | دوربین واتسون         | ۲/۴۱۹     |        |
| آماره چاو               | ۲/۴۴۰۰۴ | معنی‌داری آماره چاو   | ۰/۰۰۶۴    |        |
| آماره هاسمن             | ۱۹/۵۴۳  | معنی‌داری آماره هاسمن | ۰/۰۷۶۲    |        |

با توجه به نتایج مربوط به تخمین مدل دوم در جدول ۶، احتمال آماره چاو و هاسمن به ترتیب کمتر و بیشتر از سطح خطای ۵٪ است، بنابراین مدل سوم بر اساس داده‌های تابلویی با اثرات تصادفی تخمین زده می‌شود. در خصوص آزمون فرضیه سوم، سطح معناداری آماره  $t$  متغیر ( $FamCEO*Dec* LNSales$ ) کمتر از ۵ درصد و در نتیجه ضریب آن منفی و معنادار است. این نتایج نشان می‌دهد که شرکت‌های خانوادگی که توسط مدیران عامل خانوادگی رهبری می‌شوند، چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند. همچنین، عدم معناداری ضریب متغیر ( $NonFamCEO*Dec* LNSales$ ) حاکی از آن است که شرکت‌های خانوادگی که توسط مدیران عامل غیرخانوادگی رهبری می‌شوند، چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی ندارند. لذا، فرضیه سوم پژوهش در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید نمی‌شود.

جدول ۷. نتایج آزمون فرضیه چهارم پژوهش

| متغیر                  | ضریب    | آماره $t$            | معنی‌داری | هم خطی |
|------------------------|---------|----------------------|-----------|--------|
| $C$                    | ۰/۰۸۰۵  | ۷/۱۴۰۸               | ۰/۰۰۰۰    | -      |
| $\Delta LNSales$       | ۰/۵۸۱۷  | ۲۰/۷۰۶               | ۰/۰۰۰۰    | ۵/۴۶۲  |
| $Dec*LNSales$          | -۰/۵۲۲۰ | -۴/۴۹۷۷              | ۰/۰۰۰۰    | ۴/۸۴۹  |
| $HFamDIR*Dec* LNSales$ | -۰/۱۸۳۵ | -۰/۵۳۸۵              | ۰/۵۹۰۴    | ۲/۶۴۴  |
| $LFamDIR*Dec* LNSales$ | -۰/۳۳۱۳ | -۱/۴۵۶۲              | ۰/۱۴۵۷    | ۱/۷۵۹  |
| $Asint*Dec* LNSales$   | -۰/۰۶۶۵ | -۵/۹۲۶۷              | ۰/۰۰۰۰    | ۴/۰۹۴  |
| $Empint*Dec* LNSales$  | ۰/۰۵۶۲  | ۲/۴۹۲۶               | ۰/۰۱۲۹    | ۷/۱۰۷  |
| $GDP*Dec* LNSales$     | ۰/۵۰۹۹  | ۰/۷۴۴۲               | ۰/۴۵۷۰    | ۱/۶۸۵  |
| $HFamDIR* LNSales$     | ۰/۰۳۵۷  | ۱/۶۷۸۲               | ۰/۰۹۱۹    | ۱/۴۵۹  |
| $LFamDIR* LNSales$     | ۰/۰۷۴۹  | ۲/۵۶۵۱               | ۰/۰۱۰۵    | ۴/۵۶۰  |
| $Asint* LNSales$       | -۰/۰۵۰۴ | -۶/۹۲۷۸              | ۰/۰۰۰۰    | ۳/۵۲۸  |
| $Empint* LNSales$      | -۰/۷۷۵۵ | -۲/۷۱۳۱              | ۰/۰۰۷۹    | ۷/۱۲۰  |
| $GDP* LNSales$         | -۰/۶۲۸۴ | -۲/۴۶۶۳              | ۰/۰۱۳۹    | ۱/۳۰۵  |
| آماره $F$              | ۶/۴۰۷۰  | ضریب تعیین تعدیل شده |           | ۰/۴۵۱۵ |
| معنی‌داری آماره $F$    | ۰/۰۰۰۰  | دوربین واتسون        |           | ۲/۳۸۹  |
| آماره چاو              | ۰/۹۶۹۴  | معنی‌داری آماره چاو  |           | ۰/۵۸۶۶ |

مطابق نتایج جدول ۷، در خصوص آزمون فرضیه چهارم، سطح معناداری آماره  $t$  متغیر ( $HFamDIR*Dec* LNSales$ ) بیشتر از ۵ درصد است. این نتایج بیانگر آن است که

شرکت‌های خانوادگی با نسبت بالای اعضاء هیات مدیره خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی ندارند. لذا، فرضیه چهارم پژوهش در سطح اطمینان ۹۵ درصد تأیید نمی‌شود.

## ۶- بحث و نتیجه‌گیری

هدف پژوهش حاضر بررسی رفتار نامتقارن هزینه در شرکت‌های با مالکیت خانوادگی است. چارچوب نظری پژوهش حاضر مبتنی بر دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی است. این دیدگاه در بسیاری از مطالعات جهت تبیین رفتار تصمیم‌گیری شرکت‌های خانوادگی و عملکرد این شرکت‌ها بکار رفته است. ثروت اجتماعی - عاطفی به جنبه‌های غیرمالی نظیر هویت و توانایی اعمال نفوذ مالکان که نیازهای عاطفی مالکان خانوادگی را برآورده می‌کند، اشاره دارد. استدلال این دیدگاه آن است که در شرکت‌های خانوادگی، ثروت اجتماعی - عاطفی مالکان خانوادگی بر منافع اقتصادی اولویت داده می‌شود و این شرکت‌ها ممکن است منافع اقتصادی خود را در این راستا فدا کنند. از این رو، ثروت اجتماعی - عاطفی به عنوان یک نقطه مرجع در فرآیندهای تصمیم‌گیری این شرکت‌ها به کار می‌رود. در این راستا، استدلال اصلی پژوهش حاضر این است که شرکت‌های خانوادگی ممکن است نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی تصمیمات تعدیل منابع نامتقارن‌تری اتخاذ می‌کنند، چرا که این شرکت‌ها، کاهش منابع را به عنوان تهدیدی برای ثروت اجتماعی - عاطفی تلقی می‌کنند. از این رو، آنها وزن نسبتاً بیشتری به از دست دادن این منابع نسبت به افزایش ثروت اقتصادی خود اختصاص می‌دهند. بنابراین، انتظار می‌رود شرکت‌های خانوادگی تمایل بیشتر (کمتر) برای کاهش (افزایش) منابع در هنگام کاهش (افزایش) فروش داشته باشند که این موضوع منجر به کاهش چسبندگی هزینه در شرکت‌های خانوادگی و یا حتی ضد چسبندگی هزینه خواهد شد. در نتیجه، تمایل مالکان خانوادگی به حفظ ثروت اجتماعی - عاطفی، می‌تواند به تبیین نوع رفتار نامتقارن هزینه در این شرکت‌ها کمک کند.

یافته‌های حاصل از آزمون فرضیه اول پژوهش نشان داد که شرکت‌های خانوادگی چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند. بنابراین، شرکت‌های خانوادگی کمتر از شرکت‌های غیرخانوادگی منابع خود را در طول دوره کاهش فروش، کاهش می‌دهند. عدم تمایل شرکت‌های خانوادگی به کاهش منابع در زمان کاهش فروش ناشی از انگیزه خاص آنان جهت حفظ ثروت اجتماعی - عاطفی است. از این رو، این یافته‌ها از دیدگاه ثروت اجتماعی - عاطفی که مدعی است شرکت‌های خانوادگی از هدف خود برای محافظت از ثروت اجتماعی - عاطفی صاحبان خانواده به عنوان مبنایی در تصمیم‌گیری‌های تعدیل منابع استفاده می‌کنند، پشتیبانی می‌کند. به طور کلی، این یافته‌ها از یافته‌های پژوهش‌های بو و همکاران (۲۰۱۵)، هال (۲۰۱۶)، یائو

(۲۰۱۸) چونگ و همکاران (۲۰۱۹)، مسلمی و جوادی نیا (۱۴۰۰) سامانیان و همکاران (۱۴۰۰) و قدرتی زوارم و همکاران (۱۴۰۱) که دریافته‌اند انواع ساختار مالکیت با چسبندگی هزینه رابطه دارد، پشتیبانی می‌کند. همچنین، به طور خاص، این یافته‌ها با نتایج سی‌سی یانو و ویس (۲۰۲۳) و پرابو (۲۰۱۹) و پرابو و همکاران (۲۰۱۸) همخوانی و با یافته‌های ابادی و شاست (۲۰۲۲) در تضاد است.

یافته‌های حاصل از آزمون فرضیه دوم و سوم نشان داد شرکت‌های خانوادگی با درصد بالای مالکیت خانوادگی و مدیران عامل خانوادگی، چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند. این بدان معنی است که در شرکت‌های با مالکیت خانوادگی که مالکان از طریق درصد بالاتر مالکیت خانوادگی و وجود مدیران عامل خانوادگی کنترل و نفوذ خود را بر شرکت اعمال می‌کنند، چسبندگی هزینه بیشتری نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی دارند. همچنین، یافته‌های فرضیه چهارم حاکی از آن است که وجود نسبت بالای مدیران خانوادگی در هیات مدیره منجر به افزایش چسبندگی هزینه شرکت‌های خانوادگی نسبت به شرکت‌های غیرخانوادگی نمی‌شود. این یافته‌ها با استدلال‌های ارائه شده در این پژوهش همخوانی دارد. بدین معنی که درصد بالای مالکیت خانوادگی و مدیران عامل خانوادگی ابزار کنترلی مستقیم‌تری نسبت به وجود اعضاء هیات مدیره خانوادگی فراهم می‌کند و شرکت‌های خانوادگی بهتر می‌توانند بر تصمیمات شرکت از جمله رفتار هزینه‌ها تاثیر بگذارند. در مجموع، این یافته‌های حاکی از اهمیت کنترل و تأثیر مستقیم مالکان خانوادگی بر اولویت دادن به ثروت اجتماعی-عاطفی در تصمیم‌گیری‌های تعدیل هزینه است. از دیدگاه تجربی، این یافته‌ها با نتایج پرابو (۲۰۱۹) و پرابو و همکاران (۲۰۱۸) مطابقت دارد.

شواهد ارائه شده در پژوهش‌های تجربی از جمله پژوهش حاضر حاکی از آن است که هزینه‌ها دارای رفتار نامتقارن هستند. با این وجود، مدیران در عمل عموماً فرض می‌کنند که بین هزینه‌ها و محرک‌های هزینه یک رابطه خطی وجود دارد. استفاده از فرض وجود رفتار متناسب هزینه با سطح فعالیت در تهیه بودجه هزینه‌ها، ممکن است به نتایج غیردقیقی منتهی گردد. از این رو، به مدیران شرکت‌ها پیشنهاد می‌شود در هنگام طبقه‌بندی هزینه‌ها و همچنین، در مواردی نظیر قیمت‌گذاری، بهایابی، تجزیه و تحلیل هزینه-حجم فعالیت-سود و بودجه‌بندی، رفتار نامتقارن هزینه‌ها را مورد توجه قرار دهند. نادیده گرفتن فرض خطی بودن و لحاظ کردن موضوع رفتار هزینه نامتقارن در تحلیل‌ها و مدل‌های برآورد هزینه، دقت و قدرت پیش‌بینی آن‌ها را بهبود می‌بخشد.

تصمیمات مدیران در خصوص مدیریت منابع و هزینه‌ها به عوامل مختلفی بستگی دارد. از این رو، فعالان بازار سرمایه باید به این موضوع توجه داشته باشند که تصمیمات مدیران در مورد

تعدیل منابع و تاثیر آن بر رفتار هزینه‌ها به ویژه در شرکت‌های با مالکیت خانوادگی می‌تواند متأثر از فاکتورهای اقتصادی و غیراقتصادی باشد. بنابراین، به سرمایه‌گذاران، تحلیل‌گران و سایر استفاده‌کنندگان پیشنهاد می‌شود در تحلیل‌ها و مدل‌های پیش‌بینی خود، موضوع ساختار مالکیت و به طور خاص وجود مالکیت خانوادگی که می‌تواند منجر به اولویت دادن به سایر فاکتورهای غیراقتصادی در تصمیم‌گیری‌ها باشد را مورد توجه قرار دهند.

در جریان انجام هر پژوهش به دلیل وجود برخی محدودیت‌ها، امکان بررسی همه ابعاد مسئله و موضوع مورد پژوهش وجود ندارد که این محدودیت‌ها می‌تواند مانع از تعمیم درست نتایج گردد. در خصوص تعریف و تشخیص شرکت‌های خانوادگی، معیارها و شاخص‌های مختلفی در ادبیات موجود ارائه شده است و در پژوهش حاضر یکی از این شاخص‌ها استفاده شده است. از سوی دیگر، شاخص بکار رفته در پژوهش حاضر یک شاخص کمی است. استفاده از شاخص‌های کمی در تعریف عملیاتی مالکیت خانوادگی ممکن است ماهیت چندوجهی و ابعاد مختلف اجتماعی - عاطفی از جمله قصد و تمایل مالکان خانوادگی را به طور کامل منعکس نکند. استفاده از سایر شاخص‌ها می‌تواند به نتایج متفاوتی منتهی گردد. از این رو، به پژوهشگران آتی پیشنهاد می‌شود، موضوع این پژوهش را با استفاده از سایر معیارها مورد مطالعه قرار دهند.

در این پژوهش شرکت‌های نمونه محدود به شرکت‌های تولیدی پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران است، در حالی که در محیط کشور بیشتر شرکت‌های خانوادگی، شرکت‌های با اندازه کوچک و متوسط هستند. اگرچه دستیابی به داده‌های این شرکت‌ها با محدودیت‌های بیشتری مواجه است، لیکن، جهت درک بیشتر اثر ویژگی‌های خاص شرکت‌های خانوادگی بر چسبندگی هزینه، پژوهش‌های آتی می‌تواند بر مطالعه رفتار هزینه در شرکت‌های خانوادگی با استفاده از نمونه شرکت‌های پذیرفته شده در فرا بورس، تمرکز کند.

همچنین، با عنایت به مشکلات و مسائلی که در جمع‌آوری و دسترسی به داده‌های شرکت‌های خانوادگی وجود دارد، به بورس اوراق بهادار پیشنهاد می‌شود با تدوین مقررات مناسب و قابل اجرا و همچنین، بسترهای درست، الزاماتی را در راستای افشاء هر چه بیشتر اطلاعات مربوط به ترکیب سهامداران شرکت‌ها تدوین کنند، تا فعالان بازار سرمایه به ویژه سرمایه‌گذاران و تحلیلگران مالی بتوانند، بینش دقیق‌تری درباره عملکرد و رفتار این شرکت‌ها داشته باشند.

## فهرست منابع

- ابراهیمی، سعید؛ فرجی، امید؛ عرب زاده، میثم؛ ایزدپور، مصطفی و محمدرضایی، فخرالدین. (۱۴۰۲)، ساختار مالکیت، عدم اطمینان سیاسی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، ۱۵۹(۱۵)، ۱۵۰-۱۰۹.
- اره‌کش سلماسی، محمد و قنبری، علی. (۱۴۰۰)، تأثیر بحران‌های اقتصادی و رشد اقتصادی بر چسبندگی هزینه، چشم انداز حسابداری و مدیریت، ۴(۴۵)، ۱۷-۱.
- احمدی، سعیدعلی؛ سروش‌یار، افسانه و دادخواه، مهدی. (۱۳۹۴)، ارزیابی نقش سرمایه‌سازمانی بر چسبندگی هزینه شرکت، دانش حسابداری مالی، ۲(۴)، ۱۵۳-۱۳۷.
- افلاطونی، عباس. (۱۳۹۷). اقتصادسنجی در پژوهش‌های مالی و حسابداری با نرم‌افزار Eviews. تهران: انتشارات ترمه.
- الاسدی، زینة؛ فروغی، داریوش و هاشمی، سید عباس. (۱۴۰۱)، تأثیر چسبندگی هزینه بر ارزش شرکت با در نظر گرفتن هزینه تعدیل منابع و مشکلات نمایندگی. پیشرفت‌های حسابداری، ۱۴(۲)، ۶۴-۳۹.
- بخردی نسب، وحید و خوشدل، علی. (۱۴۰۱)، خطر غصب مالکیت شرکت‌های تحت کنترل خانواده در پاسخ بازار به اعلامیه‌های تقسیم سود و تحریفات حسابداری، مطالعات اخلاق و رفتار در حسابداری و حسابرسی، ۲(۲)، ۳۴-۷.
- بداغی، حمید و عرفانیان، جواد. (۱۴۰۰)، تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر زیان‌ده بودن شرکت در سال آتی و حق‌الزحمه حسابرسی. نشریه علمی رویکردهای پژوهشی نوین مدیریت و حسابداری، ۵(۱۹)، ۷۰۰-۶۸۱.
- بدیعی، حسین؛ راستگو، نعمت و بیطاری، جلیل. (۱۴۰۲)، چسبندگی هزینه؛ تأکید بر اثر محدودیت‌های مدیریت سود و کارایی سرمایه‌فکری، دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۲(۴۶)، ۴۲۸-۴۱۱.
- پارسایی، منا و سهرابی، سارا. (۱۴۰۱)، بدهی‌های تجاری و چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر مشکل نمایندگی و تمرکز مشتری. پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۲(۱۲): ۹۰-۶۵.
- جامعی، رضا و نجفی، قاسم. (۱۳۹۸)، بررسی رابطه بین ساختار مالکیت و عملکرد مالی با تأکید بر مخارج تحقیق و توسعه در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. حسابداری و منافع اجتماعی، ۹(۱)، ۱۰۰-۹۱.
- چهارمحالی، علی‌اکبر، زاهدی، جواد. (۱۳۹۶)، ررسی تأثیر بیش اعتمادی مدیران بر چسبندگی هزینه‌ها. دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۶(۲۳): ۴۶-۳۱.

- حسینی پور، رضا؛ نصیرزاده، فرزانه و عباس‌زاده، محمدرضا. (۱۳۹۸). عوامل تعیین‌کننده رفتار چسبندگی هزینه‌ها، دانش حسابداری، ۱۰ (۴)، ۲۱۴-۱۷۷.
- خواجوی، شکراله و غیوری‌مقدم، علی. (۱۴۰۰). بررسی نقش توانایی مدیران و تضاد منافع در مفید بودن چسبندگی هزینه‌ها: شواهدی از تصمیمات آگاهانه مدیران در پدیده چسبندگی هزینه. راهبرد مدیریت مالی، ۹ (۲)، ۲۰-۱.
- خواجوی، شکرالله؛ غیوری مقدم، علی و حاجب، حمیدرضا. (۱۴۰۰). بررسی تأثیر اعتبار تجاری بر چسبندگی هزینه‌ها. دانش حسابداری مالی، ۸ (۳)، ۱۴۱-۱۲۵.
- خوشکار، فرزین؛ آقایی، حدیث و ساعدی، فاطمه. (۱۴۰۰). تأثیر چسبندگی هزینه بر کیفیت افشای مالی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران. چشم انداز حسابداری و مدیریت، ۴ (۵۴)، ۹۷-۸۶.
- رضازاده، بهزاد؛ خواجوی، شکراله و صالحی، اله کرم. (۱۴۰۰). بررسی تأثیر عدم اطمینان متغیرهای کلان اقتصادی بر رفتار چسبندگی هزینه. پژوهش‌های مالی و رفتاری در حسابداری، ۱ (۱)، ۶۸-۸۶.
- رضایی، معصومه و رضایی، فرزین. (۱۳۹۵). ارتباط بین چسبندگی هزینه و مسئولیت اجتماعی در شرکتهای تولیدی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری، ۱ (۲)، ۱۹۱-۱۶۳.
- رضایی، مهدی؛ پارسا، حجت و مهربانیان، سیما. (۱۳۹۶). تأثیر رشد اقتصادی و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه در شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۴ (۴)، ۵۷۲-۵۵۱.
- سالاریان، فرزانه و کیانی زاده، امین. (۱۴۰۰). بررسی سیاست‌های تقسیم سود و ساختار مالکیت خانوادگی بر چسبندگی هزینه، نهمین کنفرانس بین‌المللی پژوهش‌های نوین در مدیریت، اقتصاد، حسابداری و بانکداری، تفلیس.
- سامانیان، سعید؛ بندریان، امیرعلی؛ سامانیان، علیرضا؛ مسیحی پور، کورش. (۱۴۰۰). بررسی تأثیر ارتباطات سیاسی هیات مدیره و تحریم‌های اقتصادی بر چسبندگی هزینه‌ها با تأکید بر نقش مالکیت نهادی: آزمون تئوری نمایندگی و اقتصاد سیاسی در بورس اوراق بهادار تهران. چشم انداز حسابداری و مدیریت، ۴ (۵۵)، ۱۲۱-۱۰۴.
- سجادی، سید حسین و بنایی قدیم، رحیم. (۱۴۰۲). تأثیر چسبندگی هزینه بر چسبندگی سود تقسیمی با تأکید بر نگهداشت نقدینگی. حسابداری مدیریت، ۱۶ (۵۷)، ۱۸۷-۱۶۸.

عسگری، محمد و مران جوری، مهدی. (۱۳۹۷)، تاثیر سرمایه فکری بر رابطه چسبندگی هزینه و ساختار سرمایه. پژوهش‌های جدید در مدیریت و حسابداری، دوره جدید (۲۱)، ۱۸۶-۱۶۹.

علی اکبری، منا. (۱۴۰۱)، تاثیر رفتار نامتقارن هزینه بر تأخیر گزارش حسابرس در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. نشریه علمی رویکردهای پژوهشی نوین مدیریت و حسابداری، ۶(۲۳)، ۱۴۲-۱۲۵.

علیمردای شریف آبادی، عباس و ریمانی، فریبا. (۱۳۹۷)، نقش چسبندگی هزینه‌ها در رابطه میان کیفیت سود و مؤلفه‌های مؤثر بر آن. تحقیقات حسابداری و حسابرسی ۱۰(۳۸)، ۸۰-۶۷.

فخاری، حسین و فصیح، الهام. (۱۳۹۵)، تاثیر مالکیت خانوادگی بر ساختار سرمایه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران (مبتنی بر تئوری نمایندگی)، دانش سرمایه-گذاری، ۵(۲۰)، ۱۶۴-۱۴۵.

فرجی، امید و مصطفی‌پور، کاظم. (۱۳۹۹)، تصمیمات مدیران در موازنه بین چسبندگی هزینه‌ها و هموارسازی سود، حسابداری مدیریت، ۱۳(۴۴)، ۲۰۴-۱۹۳.

فرجی، امید؛ هیربد، مرجان؛ جعفری، مرضیه. (۱۴۰۱)، ارتباطات سیاسی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها: شواهدی از چرخه‌های تجاری، سومین کنفرانس بین‌المللی نوآوری در مدیریت کسب و کار و اقتصاد، ۱-۲۴.

فلاح شمس، میرفیض؛ اسکندری، بهمن؛ عزیزی، فرهاد و نوروزی، محمد. (۱۳۹۹)، سرمایه اجتماعی و رفتار نامتقارن هزینه‌ها. مجله علمی مدیریت سرمایه اجتماعی، ۷(۳)، ۳۱۷-۲۹۷.

قدرتی زوارم، عباس؛ نوروزی، محمد؛ روزخوش، مرضیه؛ نجاری، عظیمه. (۱۴۰۱)، بررسی اثر هموارسازی سود و ساختار مالکیت بر چسبندگی هزینه. چشم انداز حسابداری و مدیریت، ۵(۵۸)، ۱۰۵-۹۴.

کریم زاده، اکبر؛ رضایی، نادر؛ حاجیها، زهره؛ عبدی، رسول. (۱۴۰۱)، بررسی رابطه بین عناصر فرهنگ سازمانی مدیران و رفتار نامتقارن هزینه‌ها. فصلنامه تحلیل بازار سرمایه، ۲(۳)، ۷۷-۵۲.

کریم زاده، اکبر؛ رضایی، نادر؛ حاجیها، زهره و عبدی، رسول. (۱۴۰۱)، تاثیر کاهش مدیریت سود و کارایی سرمایه فکری بر رفتار نامتقارن هزینه. فصلنامه پژوهش در حسابداری و علوم اقتصادی، ۵(۱۹)، ۱۹-۹.

- محمدی، محمد و زنجیردار، مجید. (۱۳۹۷)، رابطه انواع مالکان نهادی، محافظه کاری حسابداری و چسبندگی هزینه. دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۷(۲۸)، ۲۰۱-۲۱۴.
- محمودآبادی، حمید و خادمی، ساسان. (۱۳۹۸)، بررسی مدل دو محرکه رفتار نامتقارن هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران، دومین کنفرانس بین المللی مدیریت، حسابداری، بانکداری و اقتصاد در افق ایران ۱۴۰۴، ۱-۱۷.
- مسلمی، مصطفی و جوادی نیا، امیر. (۱۴۰۰)، بررسی تأثیر سرمایه اجتماعی بر چسبندگی هزینه: شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران. رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری، ۵(۷۴)، ۱۹۱-۱۶۷.
- معطوفی، علیرضا و گلچوبی، محمد. (۱۳۹۶)، بررسی رابطه مالکیت خانوادگی و سرعت تعدیل در میزان نگهداشت وجه نقد: شواهدی از بورس اوراق بهادار تهران. نشریه پژوهش‌های حسابداری مالی، ۹(۴)، ۸۲-۶۱.
- مومنی، سیدعلی اکبر و محمدی، محمد. (۱۴۰۰)، بررسی رابطه بین چسبندگی هزینه و ریسک سقوط قیمت سهام در شرکت‌های پذیرفته شده در سازمان بورس اوراق بهادار تهران، رویکردهای پژوهشی نوین مدیریت و حسابداری، ۵(۱۷)، ۷۳-۹۰.
- مهرآذین، علیرضا، قبدیان، بشیر، فروتن، امید، پورمحمد، تقی. (۱۳۹۲)، مالکیت خانوادگی، غیرخانوادگی شرکت‌ها و مدیریت سود، فصلنامه دانش حسابرسی، ۱۳(۵۲)،
- نقشبندی، نادر؛ اکبرخانی، محمدعلی؛ کشتگر، الهام. (۱۳۹۸)، بررسی تأثیر چسبندگی هزینه و تمرکز مالکیت بر ریسک شرکت. چشم انداز حسابداری و مدیریت، ۲(۱۸)، ۴۷-۲۸.
- نمازی، محمد و محمدی، محمد. (۱۳۸۹)، بررسی کیفیت سود و بازده شرکت‌های خانوادگی و غیرخانوادگی پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. پیشرفت‌های حسابداری، ۲(۲)، ۱۵۹-۱۹۴.
- نیک بخت، محمدرضا و پورباقریان، علیرضا. (۱۳۹۹)، ارائه مدل چسبندگی هزینه‌ها بر اساس سرمایه فکری. دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۹(۳۳)، ۱۵۶-۱۴۱.
- نیک‌کار، جواد؛ حمیدی، الهام؛ همه‌خانی، صادق؛ رویایی، رضانعلی. (۱۴۰۱)، تأثیر عوامل فرهنگی بر چسبندگی هزینه‌ها. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، ۱۴(۵۴)، ۱۷۸-۱۵۹.
- وديعی نوقانی، محمدحسین و صالحی وزیری، سید محسن. (۱۴۰۱)، بررسی رابطه هزینه‌های تعدیل نیروی کار و چسبندگی هزینه‌ها. مطالعات اخلاق و رفتار در حسابداری و حسابرسی، ۲(۱)، ۲۸-۷.

- هاشمی، سید عباس و نجاتی، علی. (۱۳۹۴). تأثیر چسبندگی هزینه‌ها بر محافظه‌کاری شرطی. تحقیقات حسابداری و حسابرسی، ۷(۲۷)، ۳۳-۲۰.
- همه‌خانی، صادق و رویایی، رمضانعلی. (۱۴۰۱). تأثیر عوامل فرهنگی بر چسبندگی هزینه‌ها. پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی، ۱۴(۵۴)، ۱۷۸-۱۵۹.
- یاراحمدی، جاوید و محمدی، عبدالله. (۱۳۹۹). تأثیر خانوادگی بودن شرکت‌ها بر رابطه بین مسئولیت اجتماعی و مدیریت سود. حسابداری و منافع اجتماعی، ۱۰(۳)، ۹۳-۱۱۵.
- Abudy, M., and E. Shust. ۲۰۲۲. Selling, general, and administrative cost behavior of family firms. Working paper. The Open University.
- Anderson, M. C., R. D. Banker, and S. N. Janakiraman. ۲۰۰۳. Are selling, general, and administrative costs 'sticky'? *Journal of Accounting Research* ۴۱: ۴۷-۶۳.
- Anderson, M. C., Banker, R. D., Huang, R., & Janakiraman, S. N. ۲۰۰۷. Cost behavior and fundamental analysis of SG&A costs. *Journal of Accounting, Auditing, & Finance*, ۲۲(۱), ۱-۲۸.
- Anderson, R. C., D. M. and Reeb. ۲۰۰۳. Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P ۵۰۰. *Journal of Finance*, ۵۸(۳): ۱۳۰۱-۱۳۲۸.
- Astrachan, J. H., S. B. Klein, and K. X. Smyrniotis. ۲۰۰۲. The F-PEC scale of family influence: A proposal for solving the family business definition problem. *Family Business Review*, ۱۵(۱): ۴۵-۵۸.
- Balakrishnan, R., T. S. Gruca. ۲۰۰۸. Cost stickiness and core competency: A note. *Contemporary Accounting Research*, ۲۵(۴): ۹۹۳-۱۰۰۶.
- Banker, R.D. & Chen, L. ۲۰۰۶. "Predicting earnings using a model of cost variability and cost stickiness", *The Accounting Review*, ۸۱(۱), ۲۸۵-۳۰۷.
- Banker, R., Basu, S., Byzalov, D., & Chen, J. ۲۰۱۶. The confounding effect of cost stickiness on conservatism estimates. *Journal of Accounting and Economics*, ۶۱(۱), ۲۰۳-۲۲۰.
- Banker, R. D., & Byzalov, D. ۲۰۱۴. Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, ۲۶(۲), ۴۳-۷۹.
- Banker, R. D., D. Byzalov, and L. T. Chen. ۲۰۱۳. Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior, *Journal of Accounting and Economics* ۵۵(۱): ۱۱۱-۱۲۷.
- Banker, R. D., D. Byzalov, M. Ciftci, and Mashruwala, R. ۲۰۱۴. The moderating effect of prior sales changes on asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*, ۲۶(۲): ۲۲۱-۲۴۲.

- Banker, R. D., D. Byzalov, S. Fangand and Y. Liang. ۲۰۱۸. Cost management research. *Journal of Management Accounting Research*, ۳۰(۳): ۱۸۷-۲۰۹.
- Berrone, P., C. Cruz, and L. R. Gomez-Mejia. ۲۰۱۲. Socioemotional wealth in family firms: Theoretical dimensions, assessment approaches, and agenda for future research. *Family Business Review*, ۲۵(۳): ۲۵۸-۲۷۹.
- Berrone, P., Cruz, C., Gomez-Mejia, L. R., & Larraza-Kintana, M. ۲۰۱۰. Socioemotional wealth and corporate responses to institutional pressures: Do family-controlled firms pollute less? *Administrative Science Quarterly*, ۵۵(۱), ۸۲-۱۱۳.
- Bertrand, M., & Schoar, A. ۲۰۰۳. Managing with style: The effect of managers on firm policies. *The Quarterly Journal of Economics*, ۱۱۸(۴), ۱۱۶۹-۱۲۰۸.
- Block, J. ۲۰۱۰. Family management, family ownership, and downsizing: Evidence from S&P ۵۰۰ firms. *Family Business Review*, ۲۳(۲): ۱۰۹-۱۳۰.
- Brasch, H. D. ۱۹۲۷. Zur Praxis der Unkostenschwankungen und ihrer Erfassung. *Betriebswirtschaftliche Rundschau* ۴ (۴-۵): ۶۵-۷۳
- Bu, D., C. Wen, and R. D. Banker. ۲۰۱۵. Implications of asymmetric cost behaviour for analysing financial reports of companies in China. *China Journal of Accounting Studies*, ۳(۳): ۱۸۱-۲۰۸.
- Bugeja, M., Lu, M., & Shan, Y. ۲۰۱۵. Cost Stickiness in Australia: Characteristics and Determinants, *Australian Accounting Review*, ۲۵(۳), PP. ۲۴۸-۲۶۱.
- Calleja, K., Steliaros, M., & Thomas, D. C. ۲۰۰۶. A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, ۱۷(۲), ۱۲۷-۱۴۰.
- Chen, C. X., H. Lu, and T. Sougiannis. ۲۰۱۲. The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs, *Contemporary Accounting Research* ۲۹(۱): ۲۵۲-۲۸۲.
- Chen, S., X. Chen, and Q. Cheng. ۲۰۰۸. Do family firms provide voluntary disclosure? *Journal of Accounting Research*, ۴۶(۳): ۴۹۹-۵۳۶.
- Chen, J. V., I. Kama, and R. Lehavy. ۲۰۱۹a. A contextual analysis of the impact of managerial expectations on asymmetric cost behaviour. *Review of Accounting Studies*, ۲۴(۲): ۶۶۵-۶۹۳.
- Cheung, J., Kim, H., Kim, S., & Huang, R. ۲۰۱۸. Is the asymmetric cost behavior affected by competition factors? *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, ۲۵(۱-۲), ۲۱۸-۲۳۴.

- Chung, C. Y., S. K. Hur, and C. Liu. ۲۰۱۹. Institutional investors and cost stickiness: Theory and evidence. *The North American Journal of Economics and Finance*, ۴۷: ۳۳۶-۳۵۰.
- Costa, M. D., & Habib, A. ۲۰۲۱. Trade credit and cost stickiness. *Accounting & Finance*, ۶۱(۱), ۱۱۳۹-۱۱۷۹.
- Dierynck, B., W. R. Landsman, and A. Renders. ۲۰۱۲. 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* ۸۷(۴): ۱۲۱۹-۱۲۴۶
- Eddleston, K. A., J. J. Chrisman, L. P. Steier, and J. H. Chua. ۲۰۱۰. Governance and trust in family firms: An introduction. *Entrepreneurship Theory & Practice*, ۳۴(۶): ۱۰۴۳-۱۰۵۶.
- Gomez-Mejia, L. R., C. Cruz, P. Berrone, and J. de Castro. ۲۰۱۱. The bind that Ties Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management Annals*, ۵(۱): ۶۵۳-۷۰۷.
- Gomez-Mejia, L. R., K. T. Haynes, M. Nunez-Nickel, K.J. L. Jacobson, and J. MoyanoFuentes. ۲۰۰۷. Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly*, ۵۲(۱): ۱۰۶-۱۳۷.
- Hartlieb, S., T. R. Loy, and B. Eierle. ۲۰۲۰. Does community social capital affect asymmetric cost behaviour? *Management Accounting Research*, ۴۶: ۱۰۰۶۴۰.
- Hasenack, W. ۱۹۲۵. *Betriebskalkulationen im Bankgewerbe. Bank- und finanzwirtschaftliche Abhandlungen.* Springer.
- Hall, C. M. ۲۰۱۶. Does ownership structure affect labor decisions? *The Accounting Review*, ۹۱: ۱۶۷۱-۱۶۹۶.
- Han, S., Rezaee, Z., & Tuo, L. ۲۰۱۹. Is cost stickiness associated with management earnings forecasts? *Asian Review of Accounting*, ۲۸(۲), ۱۷۳-۲۱۱.
- He, J., Tian, X., Yang, H., & Zuo, L. ۲۰۲۰. Asymmetric cost behavior and dividend policy. *Journal of Accounting Research*, ۵۸(۴), ۹۸۹-۱۰۲۱.
- Höglund, H., & Sundvik, D. ۲۰۱۹. Do auditors constrain intertemporal income shifting in private companies? *Accounting and Business Research*, ۴۹(۳), ۲۴۵-۲۷۰.
- Jin X., and H. Wu. ۲۰۲۱. Economic policy uncertainty and cost stickiness, *Management Accounting Research* ۵۲: ۱۰۰۷۵۰.
- Kama, I., & Weiss, D. ۲۰۱۳. Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of accounting research*, ۵۱(۱), ۲۰۱-۲۲۴.
- Kitching, K., Mashruwala, R., & Pevzner, M. ۲۰۱۶. Culture and cost stickiness: A cross-country Study. *The International Journal of Accounting*, ۵۱(۳), ۴۰۲-۴۱۷.

- Leitterstorf, M. P., and S. B. Rau. ۲۰۱۴. Socioemotional wealth and IPO underpricing of family firms. *Strategic Management Journal*, ۳۵(۵): ۷۵۱-۷۶۰.
- Li, W., & Zheng, K. ۲۰۱۸. Rollover risk and managerial cost adjustment decisions. *Accounting and Finance*, ۶۰(۳), ۲۸۴۳-۲۸۷۸.
- Lopatta, K., Kaspereit, T., & Gastone, L.-M. ۲۰۲۰. Managerial style in cost asymmetry and shareholder value. *Managerial and Decision Economics*, ۴۱(۵), ۸۰۰-۸۲۶.
- Ma, L., Wang, X., and C. Zhang. ۲۰۲۱. Does religion shape corporate cost behavior? *Journal of Business Ethics*, ۱۷۰: ۸۳۵-۸۵۵.
- Minichilli, A., M. Nordqvist, G. Corbetta, and M. D. Amore. ۲۰۱۴. CEO succession mechanisms, organizational context, and performance: A socio-emotional wealth perspective on family-controlled firms. *Journal of Management Studies*, ۵۱(۷): ۱۱۵۳-۱۱۷۹.
- Naoum, V. C., Ntounis, D., Papanastopoulos, G., & Vlismas, O. ۲۰۲۳. Asymmetric cost behavior: Theory, meta-analysis, and implications. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, ۱۰۰۵۷۸.
- Noreen, E. and N. Soderstrom. ۱۹۹۴. Are overhead costs strictly proportional to activity? Evidence from hospital departments. *Journal of Accounting and Economics* ۱۷ (۱): ۲۵۵-۲۷۸.
- Noreen, E. and N. Soderstrom. ۱۹۹۷. The accuracy of proportional cost models: Evidence from hospital service departments. *Review of Accounting Studies* ۲ (۱): ۸۹-۱۱۴.
- Pazzaglia, F., S. Mengoli, and E. Sapienza. ۲۰۱۳. Earnings quality in acquired and nonacquired family firms: A socioemotional wealth perspective. *Family Business Review*, ۲۶(۴): ۳۷۴-۳۸۶.
- Prabowo, R. ۲۰۱۹. Cost behavior, ownership types, and managerial ability. University of Groningen, SOM research school.
- Prabowo, R., R. Hooghiemstra, and P. Van Veen-Dirks. ۲۰۱۸. State ownership, socio-political factors, and labor cost stickiness. *European Accounting Review*, ۲۷(۴): ۷۷۱-۷۹۶.
- Schepers, J., W. Voordeckers, T. Steijvers, and E. Laveren. ۲۰۱۴. The entrepreneurial orientation-performance relationship in private family firms: The moderating role of socioemotional wealth. *Small Business Economics*, ۴۳(۱): ۳۹-۵۵.
- Shust, E., & Weiss, D. ۲۰۱۴. Discussion of asymmetric cost behavior—Sticky costs: Expenses versus cash flows. *Journal of Management Accounting Research*, ۲۶(۲), ۸۱-۹۰.
- Siciliano, G., and D. Weiss. ۲۰۲۳. Family Ownership Influence on Cost Elasticity. *European Accounting Review*, ۱-۳۱.

- Silge, L., & Wöhrmann, A. ۲۰۲۱. Market reaction to asymmetric cost behavior: the impact of long-term growth expectations. *Review of Managerial Science*, ۱۵(۲), ۳۰۹-۳۴۷.
- Stockmans, A., N. Lybaert, and W. Voordeckers. ۲۰۱۰. Socioemotional wealth and earnings management in private family firms. *Family Business Review*, ۲۳(۳): ۲۸۰-۲۹۴.
- Strike, V. M., P. Berrone, S. G. Sapp, and L. Congiu. ۲۰۱۵. A Socioemotional Wealth Approach to CEO Career Horizons in Family Firms. *Journal of Management Studies*, ۵۲(۴): ۵۵۵-۵۸۳.
- Strube, E. ۱۹۳۶. Kostenremanenz und Beschäftigungsschwankungen. *Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung* ۳۰ (۱۰): ۵۰۵-۵۴۱.
- Sharma, P., and S. Manikutty. ۲۰۰۵. Strategic divestments in family firms: Role of family structure & community culture. *Entrepreneurship Theory & Practice*, ۲۹(۳): ۲۹۳-۳۱۱.
- Tang, L., Huang, Y., Liu, J., & Wan, X. ۲۰۲۰. Cost stickiness and stock price crash risk: Evidence from China. *Emerging Markets Finance and Trade*, ۱-۲۶
- Venieris, G., Naoum, V. C. & Vlismas, O. (۲۰۱۵). Organisation capital and sticky behaviour of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research*, ۲۶: ۵۴-۸۲.
- Via, N., & Perego, P. ۲۰۱۴. Sticky cost behaviour: Evidence from small and medium sized companies. *Accounting and Finance*, ۵۴(۳), ۷۵۳-۷۷۸.
- Weiss, D. ۲۰۱۰. Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, ۸۵(۴), ۲۴۴۲-۲۴۷۲.