



Η ΑΣΥΜΜΕΤΡΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΣΟΥΗΔΙΑΣ

ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

Εργασία υποβληθείσα στο

Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής

του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών

ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση

Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης

Αθήνα

{Ιανουάριος, 2025}



Εγκρίνουμε την εργασία του

[ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ]

..... **ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ**

[ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗ]

..... **ΒΛΗΣΜΑΣ ΟΡΕΣΤΗΣ**

[ΟΝΟΜΑ ΣΥΝΕΞΕΤΑΣΤΗ ΚΑΘΗΓΗΤΗ]

..... **ΚΑΡΑΜΠΙΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ**

[ΟΝΟΜΑ ΣΥΝΕΞΕΤΑΣΤΗ ΚΑΘΗΓΗΤΗ]

..... **ΧΕΒΑΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ**

[ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ]



ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία για τη λήψη του Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στη Λογιστική και Χρηματοοικονομική έχει συγγραφεί από εμένα προσωπικά και δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό. Η εργασία αυτή έχοντας εκπονηθεί από εμένα, αντιπροσωπεύει τις προσωπικές μου απόψεις επί του θέματος. Οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης διπλωματικής αναφέρονται στο σύνολό τους, δίνοντας πλήρεις αναφορές στους συγγραφείς, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο».

[ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ]**[ΥΠΟΓΡΑΦΗ]**

.....

.....



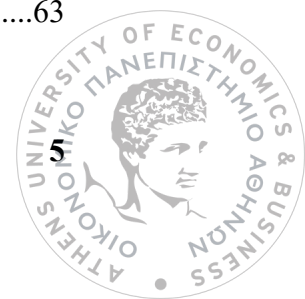
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η παρούσα διπλωματική εργασία <<Η Ασυμμετρία κόστους: η περίπτωση της Σουηδίας>> εκπονήθηκε στο πλαίσιο του μεταπτυχιακού προγράμματος σπουδών Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Την επίβλεψη ανέλαβε ο κος. Βλησμάς Ορέστης Αναπληρωτής Καθηγητής Λογιστικής, τον οποίο ευχαριστώ θερμά για τη βοήθεια του.



ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Περίληψη	6
Abstract	7
1. Εισαγωγή	9
2. Βιβλιογραφική ανασκόπηση.....	13
2.1 Εννοιολογική προσέγγιση ασυμμετρίας κόστους	13
2.2 Το φαινόμενο του ασύμμετρου κόστους	17
2.3 Παράγοντες που οδηγούν στην προσκόλληση του κόστους.....	20
2.4 Οικονομικές συνέπειες της σταθερότητας του κόστους	26
2.5 Ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους σε διάφορα είδη κόστους.....	29
2.6 Ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους σε διάφορους κλάδους	30
2.7 Ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους σε διάφορες χώρες	32
2.8 Αποτελέσματα ερευνών σχετικά με την ασυμμετρία κόστους	34
3. Υποκίνηση και ερευνητική υπόθεση	45
4. Μεθοδολογία έρευνας	49
4.1 Δεδομένα	49
4.2 Παρουσίαση οικονομετρικού μοντέλου	49
5. Ερευνητικά αποτελέσματα	55
5.1 Σύνοψη τελικού δείγματος	55
5.2 Ανάλυση πινάκων περιγραφικής στατιστικής-συσχέτισης μεταβλητών	55
5.3 Εκτίμηση οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης.....	57
6. Συμπεράσματα.....	61
Βιβλιογραφία	63



Περίληψη

Ο σκοπός για τον οποίο εκπονήθηκε η παρούσα διπλωματική εργασία είναι να ερευνήσει αν τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία που έχει μια ανεπτυγμένη οικονομία επιδεικνύουν ασύμμετρη συμπεριφορά. Το κίνητρο για τη πραγματοποίηση της μελέτης αυτής είναι η απάντηση στο ερώτημα εάν η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά και το κόστος προσαρμογής κρίνονται ικανοί παράγοντες ώστε να οδηγήσουν στη ασύμμετρη συμπεριφορά των εξόδων αυτών. Στο δείγμα των 701 σουηδικών επιχειρήσεων με τις συνολικά 65761 παρατηρήσεις περιλαμβάνονται τα δεδομένα στο χρονικό διάστημα 2003-2022. Ύστερα από την εκτίμηση του τελικού οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης τα ευρήματα έδειξαν πως η ερευνητική υπόθεση δεν επαληθεύτηκε καθώς προέκυψε αρνητική ασυμμετρία στη συμπεριφορά των εξόδων διάθεσης και διοίκησης. Οπότε συμπερασματικά βάσει των ευρημάτων της παρούσας μελέτης φαίνεται πως οι αποφάσεις και οι ενέργειες των διευθυντικών στελεχών, σε περιόδους μειωμένων πωλήσεων, δεν αρμόζουν για να υπάρχει το φαινόμενο της ασυμμετρίας στα κόστη διοίκησης και διάθεσης.

Λέξεις κλειδιά: Συμπεριφορά του κόστους, Ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους, κολλώδης συμπεριφορά των κόστων, Κόστη προσαρμογής



ABSTRACT

The purpose that this postgraduate thesis was prepared is to investigate if the selling, general and administrative (SGA) expenses of the companies in Sweden, that has a developed economy, show asymmetric behavior. The motivation for carrying out this study is the answer to the question if the self-interested behavior of the managers and the adjustment cost are considered sufficient factors that can lead to the asymmetric behavior of SGA expenses. The data of the sample of 701 companies and 65761 observations concern the time period 2003-2022. After estimating the final economic regression model, the results showed that the hypothesis was not verified because of the negative asymmetric behavior of the selling, general and administrative costs. So in conclusion, based on the findings of this study it seems that the decisions and the actions that managers made and took, in periods of reduced sales, are not suitable for the phenomenon of the selling, general and administrative cost asymmetry to exist.

Key words: Cost behavior, Asymmetric cost behavior, Sticky behavior of costs, Adjustment costs





1. Εισαγωγή

Ο στόχος με την ενασχόληση του θέματος αυτού και την ανάλυση και ανάπτυξη του στη παρούσα διπλωματική εργασία είναι να ερευνήσει αν τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία επιδεικνύουν ασύμμετρη συμπεριφορά. Το κίνητρο για τη πραγματοποίηση της μελέτης αυτής είναι να απαντηθεί το ερώτημα αν το κόστος προσαρμογής και η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά κρίνονται ικανοί παράγοντες ώστε να οδηγήσουν στη ασύμμετρη συμπεριφορά των εξόδων διοίκησης και διάθεσης των σουηδικών επιχειρήσεων ειδικά σε μια χώρα όπως η Σουηδία που είναι μια χώρα ανεπτυγμένη, έχει μια προηγμένη οικονομία και με τους εργασιακούς κανονισμούς της και τη σημαντική δέσμευση για τη κοινωνική ευημερία.

Οι Anderson, Banker, και Janakiraman (2003) διαπιστώνουν ότι το κόστος πωλήσεων, το γενικό και διοικητικό κόστος δεν αυξάνεται ή μειώνεται με τον ίδιο όγκο μεταβολών στα έσοδα από πωλήσεις. Οι Anderson et al. (2003) ερμηνεύουν αυτό το φαινόμενο ως φαινόμενο κολλητικότητας του κόστους. Το φαινόμενο της προσκόλλησης του κόστους ορίζεται ως ο βαθμός αύξησης του κόστους με την αύξηση του όγκου των πωλήσεων είναι μεγαλύτερος από τον βαθμό μείωσης του κόστους με τον ίδιο όγκο μείωσης των πωλήσεων. Το φαινόμενο της κολλητικότητας του κόστους απορρίπτει την παραδοσιακή άποψη για τη συμπεριφορά του κόστους και παρέχει ευκαιρίες για τη διερεύνηση των παραγόντων και των επιρροών του κολλώδους κόστους. Οι διαφορές μεταξύ της παραδοσιακής θεώρησης της συμπεριφοράς του κόστους και του φαινομένου της προσκολλητικότητας του κόστους εξαρτώνται από το κατά πόσον λαμβάνονται υπόψη οι αποφάσεις των διευθυντικών στελεχών. Όταν τα έσοδα από τις πωλήσεις μειώνονται, τα διευθυντικά στελέχη πρέπει να αποφασίσουν αν θα διατηρήσουν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος ή αν θα μειώσουν το κόστος σε βέλτιστα επίπεδα. Σε αντίθεση με την παραδοσιακή άποψη της γραμμικής και αναλογικής συμπεριφοράς του κόστους, πρόσφατες εμπειρικές μελέτες της συμπεριφοράς του κόστους κατά τη δεκαετία του 2000 τεκμηρίωσαν πολυάριθμες εμπειρικές αποδείξεις για ασύμμετρη συμπεριφορά, κατά την οποία το κόστος ανταποκρίνεται ασύμμετρα στις μειώσεις και τις αυξήσεις του επιπέδου δραστηριότητας (Guenther et al., 2014). Οι Anderson et al. (2003) παρείχαν τα πρώτα



εμπειρικά στοιχεία για την ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους για το κόστος πωλήσεων, γενικών και διοικητικών δαπανών (εφεξής, SG&A), όπου το κόστος μεταβάλλεται δυσανάλογα με τις μεταβολές του όγκου δραστηριότητας, περιγράφοντας αυτό το είδος συμπεριφοράς του κόστους ως "κολλώδες".

Η υπόθεση που αναπτύχθηκε και ερευνάται σε αυτή τη διπλωματική εργασία είναι αν τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης (SGA expenses) εμφανίζουν ασύμμετρη συμπεριφορά στην περίπτωση των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία για να απαντηθεί όπως έχει αναφερθεί παραπάνω αν το κόστος προσαρμογής και η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά κρίνονται ικανοί παράγοντες ώστε να οδηγήσουν στη ασύμμετρη συμπεριφορά των εξόδων διοίκησης και διάθεσης. Τώρα σύμφωνα με Naoum et al. (2023) από ένα υψηλότερο κόστος προσαρμογής απορρέει μεγαλύτερη αύξηση του κολλώδους κόστους. Ως ένδειξεις που προσδιορίζουν το βαθμό του κόστους προσαρμογής είναι η ένταση των επενδύσεων σε περιουσιακά στοιχεία και η ένταση της εμπολοκής του ανθρώπινου παράγοντα στην παραγωγική διαδικασία. Σύμφωνα με τους Chen et al., (2012) με σκοπό να αυξήσουν την κοινωνική θέση τους, τη δύναμη τους, το κύρος τους και τις μισθολογικές απολαβές τους οι διευθυντές ενεργούν με οδηγό τα ιδιοτελή κίνητρα τους που αντιτίθενται προς το συμφέρον των μετόχων (γνωστό και ως πρόβλημα αντιπροσώπευσης). Το επίπεδο του δείκτη των ελεύθερων ταμειακών ροών μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να εντοπίσει πιθανώς κίνητρο για τη ύπαρξη ιδιοτελούς διευθυντικής συμπεριφοράς.

Το δείγμα που συλλέχθηκε και αξιοποιήθηκε για τη μελέτη της ερευνητικής υπόθεσης αφορά 701 σουηδικές επιχειρήσεις και εμπεριέχει 65761 παρατηρήσεις. Οι επιχειρήσεις αυτές του δείγματος είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης και τα δεδομένα τους που αφορούν για τη εικοσαετή χρονική περίοδο 2003-2022 προέρχονται από τη βάση δεδομένων Eikon & Datastream της Refinitiv.

Από τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την εκτίμηση του τελικού οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης δεν επαληθεύεται η υπόθεση πως τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία παρουσιάζουν ασύμμετρη συμπεριφορά (cost stickiness). Αντ' αυτού αποδείχθηκε ότι εμφανίζουν αρνητική ασύμμετρη συμπεριφορά (cost-antistickiness). Οπότε το κόστος προσαρμογής

που μετριέται από την ένταση των επενδύσεων σε περιουσιακά στοιχεία και η ένταση της εμπολοκής του ανθρώπινου παράγοντα στην παραγωγική διαδικασία και η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά που μπορεί να εντοπιστεί μέσω του δείκτη ελεύθερων ταμειακών ροών δεν κρίνονται ικανοί παράγοντες ώστε να οδηγήσουν στη ασύμμετρη συμπεριφορά των εξόδων διοίκησης και διάθεσης βάσει των αποτελεσμάτων.

Τα ανωτέρω περιγράφονται αναλυτικότερα στις επόμενες ενότητες της διπλωματικής εργασίας αυτής. Η δομή της εργασίας έχει οργανωθεί ως εξής: στην δεύτερη ενότητα παρατίθεται η βιβλιογραφική επισκόπηση, στη τρίτη ενότητα παρουσιάζεται η υποκίνηση και η ερευνητική υπόθεση της εργασίας, στη τέταρτη ενότητα περιγράφονται τα δεδομένα και παρουσιάζεται το οικονομετρικό μοντέλο, στην πέμπτη ενότητα παρουσιάζονται τα ερευνητικά αποτελέσματα και στην έκτη και τελευταία ενότητα τα συμπεράσματα.



2 Βιβλιογραφική Ανασκόπηση

2.1 Εννοιολογική προσέγγιση ασυμμετρίας κόστους

Το παραδοσιακό μοντέλο συμπεριφοράς του κόστους υποθέτει μια αυστηρή αναλογικότητα μεταξύ κόστους και όγκου δραστηριότητας, εφόσον το κόστος βρίσκεται εντός του σχετικού εύρους. Η υπόθεση αυτή έχει αμφισβητηθεί από διάφορες εμπειρικές μελέτες που έχουν δείξει ότι το κόστος δεν μεταβάλλεται ανάλογα με τον όγκο δραστηριότητας (Subramaniam & Watson, 2016). Η προηγούμενη βιβλιογραφία ασχολήθηκε με δύο βασικά ζητήματα σχετικά με την προσκόλληση του κόστους: το πρώτο είναι η παρατηρούμενη συμπεριφορά του προσκολλημένου κόστους και το δεύτερο είναι η αιτία της προσκόλλησης. Οι Anderson et al., (2003) διαπίστωσαν ενδείξεις για τη συμπεριφορά του κολλώδους κόστους των SG&A δαπανών σε μεγάλο δείγμα επιχειρήσεων από πολλούς κλάδους. Με βάση στοιχεία από 1.817 αμερικανικές επιχειρήσεις για την περίοδο του δείγματος από το 1979 έως το 1998, οι συγγραφείς τεκμηριώνουν ότι το κόστος SG&A αυξάνεται κατά μέσο όρο κατά 0,55% για κάθε 1% αύξηση των εσόδων και μειώνεται κατά 0,35% για κάθε 1% μείωση των εσόδων.

Οι Anderson et al., (2003) εισάγουν τον όρο "stickiness" και παρέχουν ένα εμπειρικό μοντέλο εκτίμησης που επιτρέπει τον έλεγχο της συμπεριφοράς του sticky cost. Έτσι, τα αποτελέσματά τους παρέχουν αποδείξεις ότι οι μεταβολές στο κόστος εξαρτώνται όχι μόνο από τον όγκο της δραστηριότητας, αλλά και από την κατεύθυνση της μεταβολής της δραστηριότητας. Έκτοτε, άρχισε η μελέτη της συμπεριφοράς του κολλώδους κόστους και έχει γίνει το επίκεντρο πολλών ερευνητών στον τομέα της διοίκησης και της λογιστικής. Πολλές μελέτες έχουν εξετάσει τους καθοριστικούς παράγοντες, τις συνέπειες της κολλώδους συμπεριφοράς του κόστους και την εμπειρική διερεύνηση του φαινομένου της κολλώδους συμπεριφοράς. Επιπλέον, μεταγενέστερες μελέτες έχουν τεκμηριώσει την ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους σε διάφορες κατηγορίες κόστους, καθώς και σε διάφορα επίπεδα συνάθροισης, από το συγκεκριμένο τμήμα έως τη συγκεκριμένη χώρα. Επιπλέον, μεταγενέστερες μελέτες τροποποίησαν το μοντέλο Anderson et al., (2003) εισάγοντας πρόσθετους προσδιοριστικούς παράγοντες της "κολλητικότητας", εξετάζοντας διαφορετικούς τύπους κόστους και διαφορετικά δείγματα από διαφορετικές εταιρείες και

χώρες. Η πλειονότητα των ερευνών για την "προσκόλληση" του κόστους χρησιμοποιεί δεδομένα σε επίπεδο επιχείρησης. Μια από τις λίγες εξαιρέσεις στην έρευνα για την "κολλώδη" φύση του κόστους είναι η μελέτη των Balakrishnan και Gruca (2008), η οποία εξετάζει το "κολλώδες" κόστος εντός μιας επιχείρησης, σε επίπεδο τμήματος.

Χρησιμοποιώντας δεδομένα από νοσοκομεία του Οντάριο, οι Balakrishnan και Gruca (2008) τεκμηρίωσαν τη συμπεριφορά του κολλώδους κόστους στα τμήματα που σχετίζονται άμεσα με τη φροντίδα των ασθενών (χειρουργικές αίθουσες, θάλαμοι νοσηλείας) και συμβάλλουν έτσι στη βασική αρμοδιότητα του νοσοκομείου. Ωστόσο, δεν διαπίστωσαν κολλώδες κόστος στις βοηθητικές και υποστηρικτικές υπηρεσίες. Αυτό δείχνει ότι ο βαθμός στον οποίο μια θέση εργασίας αντιπροσωπεύει την κύρια αρμοδιότητα ενός οργανισμού επηρεάζει την προσκολλητικότητα του σχετικού κόστους. Οι Yasukata και Kajiwara (2011) εξετάζουν την υπόθεση ότι η προσκολλησιμότητα του κόστους είναι αποτέλεσμα της σκόπιμης απόφασης των διευθυντών, ελέγχοντας εμπειρικά κατά πόσον οι προσδοκίες των πωλήσεων των διευθυντών έχουν επίδραση στην προσκολλησιμότητα του κόστους. Οι συγγραφείς διαπίστωσαν ότι οι προσδοκίες των διευθυντών για τις μελλοντικές πωλήσεις σχετίζονται με το τρέχον επίπεδο προσκόλλησης του κόστους και ο βαθμός προσκόλλησης γίνεται μεγαλύτερος όταν οι διευθυντές είναι πιο αισιόδοξοι για την αύξηση των μελλοντικών πωλήσεων. Τα ευρήματά τους παρέχουν ισχυρές αποδείξεις ότι η προσκόλληση είναι αποτέλεσμα της σκόπιμης απόφασης των διευθυντών. Με βάση τα αποτελέσματα της μελέτης, οι συγγραφείς υποδεικνύουν ότι ένας από τους κύριους παράγοντες της κολλώδους κόστους είναι οι σκόπιμες αποφάσεις των διευθυντών και η προσπάθειά τους να αυξήσουν τα κέρδη μακροπρόθεσμα με βάση τις προσδοκίες τους για τις μελλοντικές πωλήσεις.

Ο Chen et al, (2012) εξετάζει το ρόλο της εταιρικής διακυβέρνησης στον μετριασμό της επίδρασης του προβλήματος αντιπροσώπευσης στην προσκόλληση του κόστους SG&A. Χρησιμοποιώντας τέσσερις μεταβλητές για την καταγραφή των κινήτρων οικοδόμησης αυτοκρατορίας των διευθυντών που απορρέουν από το πρόβλημα αντιπροσώπευσης: Free Cash Flow (FCF), (CEO) Horizon, Tenure και Compensation Structure, οι Chen et al., (2012) διαπίστωσαν ότι η ασυμμετρία του κόστους αυξάνεται με τα κίνητρα οικοδόμησης αυτοκρατορίας των διευθυντών λόγω του προβλήματος

αντιπροσώπευσης. Τα ευρήματά τους παρέχουν ισχυρές αποδείξεις για το επιχείρημα ότι το πρόβλημα αντιπροσώπευσης συμπληρώνει τους οικονομικούς παράγοντες στην εξήγηση της προσκόλλησης του κόστους SG&A. Οι Guenther et al., (2014) παρέχουν μια επισκόπηση των λόγων για την προσκόλληση του κόστους. Ταξινομούν τους κύριους λόγους σε τέσσερις κατηγορίες που περιλαμβάνουν: νομικούς λόγους, λόγους κοινωνικής και προσωπικής πολιτικής, λόγους που σχετίζονται με τη λειτουργική πολιτική και ψυχολογικούς και λόγους που σχετίζονται με την υπηρεσία. Οι συγγραφείς επεσήμαναν ότι η αποτυχία να ληφθεί υπόψη η προσκόλληση του κόστους μπορεί να οδηγήσει σε μη ρεαλιστικό σχεδιασμό του κόστους σε περίπτωση χαμηλής ζήτησης και μπορεί να οδηγήσει σε εσφαλμένες αποφάσεις. Εκτός αυτού, ο όγκος του κολλώδους κόστους σε προηγούμενες περιόδους μπορεί να χρησιμοποιηθεί για πιο ρεαλιστικό σχεδιασμό. Οι Guenther et al., (2014), δήλωσαν ότι οι αποφάσεις σχετικά με την προσαρμογή των πόρων πρέπει να βασίζονται σε ολοκληρωμένα δεδομένα, συμπεριλαμβανομένων των συνεπειών της μείωσης των πόρων.

Η μελέτη των Banker και Byzalov (2014) υπογραμμίζει τη σημασία των φυσικών μεγεθών και των μετρήσεων της φυσικής δραστηριότητας κατά την εξέταση της κολλώδους κόστους, καθώς μετριάζει το γεγονός ότι "η κολλώδης κατάσταση του κόστους θα μπορούσε να είναι αποτέλεσμα αλλαγών στις τιμές ή χειρισμών των δεδουλευμένων". Επιπλέον, έχουν καταγραφεί περισσότερα εμπειρικά στοιχεία για την προσκόλληση του κόστους σε διάφορες χώρες. Με βάση στοιχεία από τις 50 μεγαλύτερες εισηγμένες εταιρείες στη Βραζιλία, τη Χιλή και το Μεξικό, οι Pamplona et al., (2016) διερευνούν τη συμπεριφορά του κόστους- τα αποτελέσματά τους δείχνουν ότι το κόστος έχει ασύμμετρη συμπεριφορά στην ενοποιημένη ανάλυση των χωρών. Κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η συμπεριφορά του κόστους στις εταιρείες που διαπραγματεύονται στη Βραζιλία, τη Χιλή και το Μεξικό έχει ασύμμετρη. Επιπλέον, η μεταβλητή του πληθωρισμού σχετίζεται αρνητικά με τη συμπεριφορά του κόστους. Ενώ ορισμένες μελέτες εξετάζουν την κολλώδη συμπεριφορά του κόστους με έναν μόνο τρόπο, άλλες διερευνούν τις διαφορές στη συμπεριφορά του κολλώδους κόστους σε πολλούς κλάδους, παρέχοντας περαιτέρω πληροφορίες για τα αίτια του κολλώδους κόστους. Οι Subramaniam και Watson (2016) διερεύνησαν κατά πόσον η συμπεριφορά κολλώδους κόστους των δαπανών SG&A και CGS (cost of goods sold) διαφέρει μεταξύ των κλάδων, χρησιμοποιώντας ένα δείγμα

επιχειρήσεων που είναι γνωστό ότι παρουσιάζουν συμπεριφορά κολλώδους κόστους στο σύνολο. Οι συγγραφείς διαπίστωσαν ότι τα κόστη στον κλάδο της μεταποίησης είναι "τα πιο κολλώδη", ενώ τα κόστη στον κλάδο της εμπορίας είναι "τα λιγότερο κολλώδη", ενώ τα κόστη στους κλάδους των χρηματοοικονομικών και των υπηρεσιών παρουσιάζουν ένα ορισμένο επίπεδο συμπεριφοράς κολλώδους κόστους. Ωστόσο, δεν διαπίστωσαν κολλώδη συμπεριφορά κόστους για τους περισσότερους υποκλάδους της μεταποιητικής βιομηχανίας. Οι συγγραφείς απέδωσαν τα αντιφατικά αποτελέσματα σε διαφορές στην παραγωγή, στο περιβάλλον λειτουργίας και στην οικονομία.

Οι Salamah και Abulezz (2017) εξετάζουν την επίδραση των προτιμήσεων κινδύνου των διευθυντών στην κολλώδη συμπεριφορά κόστους. Οι συγγραφείς διαπίστωσαν ότι οι μάνατζερ που αποφεύγουν τον κίνδυνο ανταποκρίνονται στη μείωση των πωλήσεων με την περικοπή αχρησιμοποίητων πόρων, έτσι ώστε, να μην επιβαρύνονται με το κόστος διατήρησης με αποτέλεσμα την αντι-κολλητική συμπεριφορά κόστους. Τα αποτελέσματά τους τεκμηριώνουν ότι οι προτιμήσεις των μάνατζερ για τον κίνδυνο επηρεάζουν το βαθμό προσκόλλησης του κόστους. Οι επιχειρήσεις με υψηλό βαθμό αποστροφής του κινδύνου παρουσιάζουν συμπεριφορά αντικολλητικού κόστους, αντιδρώντας στη μείωση των πωλήσεων με συρρίκνωση των πόρων, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν κίνδυνο. Όσον αφορά τις οικονομικές συνέπειες της προσκολλητικότητας του κόστους, οι Rouxelin, et al., (2018) εξέτασαν τον τρόπο με τον οποίο η συνολική προσκολλητικότητα του κόστους επηρεάζει το ποσοστό ανεργίας σε μακροοικονομικό επίπεδο στο μέλλον. Οι συγγραφείς ανέμεναν χαμηλότερο ποσοστό ανεργίας στο μέλλον το βραχυπρόθεσμο διάστημα, επειδή οι επιχειρήσεις με κολλώδη συμπεριφορά κόστους είναι λιγότερο πιθανό να απολύσουν εργαζόμενους όταν το επίπεδο δραστηριότητας μειώνεται. Οι συγγραφείς διαπίστωσαν ότι οι επιχειρήσεις με υψηλότερη συμπεριφορά κολλώδους κόστους εμφανίζουν σημαντικά χαμηλότερα ποσοστά ανεργίας το τρέχον τρίμηνο και το επόμενο. Τα αποτελέσματα της μελέτης επιβεβαιώνουν ότι οι επιχειρήσεις με κολλώδες κόστος είναι λιγότερο πιθανό να απολύσουν εργαζόμενους. Ο Reimer, (2019) διερευνά το φαινόμενο της κολλώδους συμπεριφοράς κόστους και παρέχει μια θεωρητική συζήτηση για τις διάφορες πηγές εμφάνισης της κολλώδους συμπεριφοράς κόστους.

Ο Reimer, (2019) διακρίνει μεταξύ σκόπιμων και μη σκόπιμων διοικητικών αποφάσεων σχετικά με την εμφάνιση του stickiness. Ο συγγραφέας αναφέρει ότι οι σκόπιμες διοικητικές αποφάσεις σχετικά με τον αντίκτυπό τους στην κολλώδη εμφάνιση κόστους διακρίνονται σε ορθολογικές και ανορθολογικές αποφάσεις, ενώ οι μη σκόπιμες διοικητικές αποφάσεις διακρίνονται σε αποφεύξιμες και αναπόφευκτες αποφάσεις. Επιπλέον, ο Reimer, (2019) παρέχει δύο εμπειρικές μελέτες σχετικά με τις συνέπειες της ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους στον πιστωτικό και χρηματοοικονομικό κίνδυνο μιας επιχείρησης, τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η κολλώδης συμπεριφορά κόστους αυξάνει σημαντικά τον πιστωτικό κίνδυνο της επιχείρησης. Οι Eltivia, et al., (2019) αναλύουν το κολλώδες κόστος και πώς το κόστος προσαρμογής επηρεάζει την κολλώδη συμπεριφορά. Τα αποτελέσματά τους υποδηλώνουν ότι ο βαθμός κολλώδους κόστους υπόκειται στη συνειδητή απόφαση των διευθυντών σχετικά με την προσαρμογή των πόρων. Ο συγγραφέας επεσήμανε ότι η παραδοσιακή ταξινόμηση της συμπεριφοράς του κόστους δεν φαίνεται να ανταποκρίνεται στις σημερινές ανάγκες των επιχειρήσεων και το φαινόμενο της κολλώδους συμπεριφοράς του κόστους πρέπει να παρατηρείται, καθώς η συμπεριφορά του κόστους είναι μία από τις πτυχές που πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους οι μάνατζερς.

2.2 Το φαινόμενο του ασύμμετρου κόστους

Το ασύμμετρο κόστος είναι ένα σχετικά νέο ερευνητικό θέμα, το οποίο δεν εφαρμόζει την ίδια λογική με το παραδοσιακό σύστημα κόστους. Το παραδοσιακό σύστημα κόστους με βάση τις δραστηριότητες συνδέει το κόστος με τις δραστηριότητες και δημιουργεί την έννοια του σταθερού και του μεταβλητού κόστους. Το σταθερό και το μεταβλητό κόστος κατανέμονται στα προϊόντα με βάση διαφορετικούς οδηγούς κόστους (Noreen, 1991). Το σταθερό κόστος που δημιουργείται από τα κτίρια και τον εξοπλισμό μπορεί να είναι προκαθορισμένο, καθώς οι αξίες διακανονίζονται μόλις αγοραστούν. Αλλά τα μεταβλητά κόστη όπως τα υλικά και τα έξοδα των εργαζομένων μπορούν να κατανεμηθούν με βάση τον όγκο λόγω της ευελιξίας. Από τη σκοπιά του παραδοσιακού συστήματος κόστους, το κόστος μεταβάλλεται αυτόματα με τις μεταβολές του όγκου των δραστηριοτήτων. Οι μεταβολές του κόστους είναι συμμετρικές με τις μεταβολές του όγκου δραστηριότητας. Έτσι, στο παραδοσιακό σύστημα κόστους, το μεταβλητό κόστος μεταβάλλεται αναλογικά

με τις μεταβολές του όγκου δραστηριότητας. Ωστόσο, ορισμένες έρευνες διαπιστώνουν ότι το κόστος αυξάνεται περισσότερο όταν αυξάνεται ο όγκος δραστηριότητας, αλλά το κόστος μειώνεται λιγότερο όταν μειώνεται ο όγκος δραστηριότητας (Cooper & R, 1998).

Πρόσφατα, οι Anderson et al. (2003) υποστηρίζουν με εμπειρικές έρευνες ότι το μέγεθος μιας μεταβολής στο κόστος εξαρτάται όχι μόνο από την έκταση μιας μεταβολής στο επίπεδο δραστηριότητας, αλλά και από την κατεύθυνση της μεταβολής. Οι Anderson et al. (2003) διαπιστώνουν ότι το κόστος πωλήσεων, γενικών και διοικητικών δαπανών αυξάνεται περισσότερο όταν αυξάνονται τα έσοδα από πωλήσεις, αλλά μειώνεται λιγότερο όταν μειώνονται τα έσοδα από πωλήσεις. Οι Anderson et al. (2003) ονομάζουν αυτό το φαινόμενο "κολλώδες κόστος". Έτσι, το φαινόμενο της προσκολλητικότητας του κόστους ορίζεται ως εξής: "το κόστος είναι προσκολλημένο εάν το μέγεθος της αύξησης του κόστους που συνδέεται με μια αύξηση του όγκου είναι μεγαλύτερο από το μέγεθος της μείωσης του κόστους που συνδέεται με μια ισοδύναμη μείωση του όγκου (Anderson et al., 2003)". Αντίστοιχα, οι Subramaniam και Weidenmier (2003) διαπιστώνουν επίσης ότι το κόστος πωληθέντων είναι κολλώδες και ο βαθμός της κολλώδους κατάστασης είναι πιο εμφανής όταν τα έσοδα από τις πωλήσεις μεταβάλλονται κατά περισσότερο από 10%. Προηγούμενες έρευνες διαπιστώνουν ότι ο βαθμός του κόστους είναι διαφορετικός στις διάφορες χώρες. Οι Calleja, Steliaros και Thomas (2006) υποστηρίζουν ότι οι εταιρείες αντιμετωπίζουν κολλώδη λειτουργικά κόστη στις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία και τη Γερμανία και ότι ο βαθμός κολλώδους κόστους στις γαλλικές και γερμανικές εταιρείες είναι μεγαλύτερος από ό,τι στις άλλες χώρες. Εξηγούν ότι το διαφορετικό μέγεθος της προσκολλητικότητας του κόστους στις διάφορες χώρες είναι συνέπεια των διαφορών στο σύστημα εταιρικής διακυβέρνησης και στη διαχειριστική εποπτεία. Γενικά, οι έρευνες παρουσιάζουν ότι το κόστος είναι κολλώδες κατά μέσο όρο και ο βαθμός κολλώδους κόστους διαφέρει στις διάφορες χώρες. Μια άλλη συνιστώσα του φαινομένου του ασύμμετρου κόστους είναι η αντικολλητικότητα του κόστους. Σε αντίθεση με την κολλώδη φύση του κόστους, το φαινόμενο της αντικολλώδους φύσης του κόστους ορίζεται ως το ότι το κόστος αυξάνεται λιγότερο όταν αυξάνονται τα έσοδα από τις πωλήσεις, αλλά το κόστος μειώνεται περισσότερο όταν μειώνονται τα έσοδα από τις πωλήσεις. Οι έρευνες καταδεικνύουν ότι το κόστος SG&A είναι αντικολλητικό όταν η οικονομία είναι αδύναμη

(Banker, Fang, & Mehta, 2013). Οι ερευνητές εξηγούν ότι οι διευθυντές θα προσαρμόσουν τους πόρους όταν δεν έχουν ισχυρή προσδοκία για την αύξηση των εσόδων από πωλήσεις.

Αντίστοιχα, οι Banker και Byzalov (2014) διαπιστώνουν ότι το κόστος είναι αντιστικτικό όταν οι μάνατζερ αναμένουν χαμηλότερες απαιτήσεις πόρων. Δείχνοντας ότι το ασύμμετρο κόστος σχετίζεται με τις μεταβολές του κόστους κατά τη διάρκεια μιας προηγούμενης περιόδου, οι Banker και Byzalov (2014) υποστηρίζουν ότι το κόστος της τρέχουσας περιόδου είναι κατά μέσο όρο αντικολλητικό υπό την προϋπόθεση μιας προηγούμενης μείωσης των εσόδων από πωλήσεις. Επιπλέον, ο Weiss (2010) συνδέει το φαινόμενο του ασύμμετρου κόστους με τις προβλέψεις κερδών των αναλυτών, ταξινομώντας τα κόστη σε κολλώδη και αντικολλώδη κόστη. Η έρευνα δείχνει ότι η ακρίβεια των προβλέψεων κερδών των αναλυτών είναι κατά 25% μικρότερη σε εταιρείες που δεσμεύουν κολλώδη κόστη από ό,τι σε εταιρείες με αντικολλώδη κόστη. Το εύρημα υποδηλώνει ότι οι εταιρείες με κολλώδη κόστη μπορεί να εμφανίσουν μεγαλύτερη μελλοντική αστάθεια στα κέρδη τους από ό,τι οι εταιρείες με αντικολλώδη κόστη. Ο Weiss (2010) καταδεικνύει επίσης ότι ο βαθμός του ασύμμετρου κόστους έχει αντίκτυπο στη συμπεριφορά των αναλυτών και των επενδυτών. Η έρευνα διαπιστώνει ότι οι εταιρείες με πιο κολλώδες κόστος έχουν χαμηλότερη κάλυψη από τους αναλυτές και έχουν ασθενέστερη αντίδραση της αγοράς στην έκπληξη των κερδών. Συνοψίζοντας, το φαινόμενο του ασύμμετρου κόστους παρέχει μια νέα οπτική γωνία για τη διερεύνηση της συμπεριφοράς του κόστους. Οι έρευνες καταδεικνύουν ότι το κόστος πωληθέντων, το γενικό και διοικητικό κόστος και το κόστος πωληθέντων είναι κολλώδες κατά μέσο όρο. Ο βαθμός κολλώδους κόστους είναι διαφορετικός μεταξύ των χωρών λόγω των διαφορετικών συστημάτων εταιρικής διακυβέρνησης και της διοικητικής εποπτείας. Προηγούμενες έρευνες δείχνουν ότι η αντικολλητικότητα του κόστους συνδέεται με το απαισιόδοξο οικονομικό περιβάλλον και τις διοικητικές προσδοκίες. Οι έρευνες θεωρούν ότι η αντικολλητικότητα του κόστους είναι επωφέλης για τις εταιρείες και τους επενδυτές, διότι η αντικολλητικότητα του κόστους θα μπορούσε να επηρεάσει τις προβλέψεις κερδών των αναλυτών και τις πεποιθήσεις των επενδυτών.

2.3 Παράγοντες που οδηγούν στη προσκόλληση του κόστους

Ενώ το παραδοσιακό μοντέλο κόστους προβλέπει έναν μηχανισμό μεταξύ κόστους και όγκου δραστηριότητας, το φαινόμενο του ασύμμετρου κόστους βασίζεται στο κόστος προσαρμογής των πόρων και στις αποφάσεις δέσμευσης πόρων από τους διαχειριστές. Στο παραδοσιακό σύστημα κόστους, οι προσαρμογές πόρων δεν μπορούν να επηρεαστούν από τις αποφάσεις των διευθυντών. Το φαινόμενο του ασύμμετρου κόστους παρέχει την ευκαιρία να ληφθεί υπόψη η παρέμβαση των διαχειριστών. Τα τελευταία χρόνια, οι εμπειρικές έρευνες βρίσκουν τρεις παράγοντες που οδηγούν στο ασύμμετρο κόστος: το κόστος προσαρμογής (Anderson et al., 2003; Banker, Byzalov, & J. M., 2011; Subramaniam & Weidenmier, 2003), την αισιοδοξία των μάνατζερ (Banker & Chen, (2006); Banker et al., (2011) και τα κίνητρα των μάνατζερ (Dierynck & Renders, 2009; Chen, Lu, & Sougiannis, 2012; Kama & Weiss, 2013).

Κόστος προσαρμογής

Το κόστος αυξάνεται με την αύξηση των εσόδων από πωλήσεις, τα οποία είναι απαραίτητα για τη δημιουργία περισσότερων αξιών για τις επιχειρήσεις. Όταν οι πωλήσεις μειώνονται, το κόστος πρέπει ιδανικά να αφαιρεθεί στο βέλτιστο επίπεδο. Ωστόσο, οι Anderson et al. (2003) υποστηρίζουν την άποψη ότι "τα κολλώδη κόστη εμφανίζονται επειδή υπάρχουν ασύμμετρες τριβές στην προσαρμογή των πόρων - δυνάμεις που δρουν για να περιορίσουν ή να επιβραδύνουν τη διαδικασία προσαρμογής προς τα κάτω περισσότερο από ό,τι τη διαδικασία προσαρμογής προς τα πάνω". Είναι δαπανηρή η συχνή δέσμευση της προσαρμογής των πόρων βραχυπρόθεσμα. Οι Anderson et al. (2003) υποστηρίζουν την άποψη ότι ορισμένα κόστη προσαρμογής, για παράδειγμα η αποζημίωση απόλυσης όταν απολύονται εργαζόμενοι και το κόστος αναζήτησης και κατάρτισης όταν προσλαμβάνονται νέοι εργαζόμενοι, δεν είναι ούτε σταθερά ούτε μεταβλητά κόστη. Σε αυτή την περίπτωση, τα διοικητικά στελέχη πρέπει να λαμβάνουν συνειδητά αποφάσεις για το αν θα διατηρήσουν τα μη χρησιμοποιούμενα κόστη ή αν θα μειώσουν επαρκώς το κόστος. Οι μάνατζερ μπορούν να λάβουν υπόψη τους το παρόν και το προηγούμενο επίπεδο λειτουργίας των επιχειρήσεων, την πρόβλεψη των εσόδων από πωλήσεις και τις

συνθήκες της αγοράς κατά την επόμενη περίοδο. Έτσι, υπάρχουν ασύμμετρα κόστη λόγω των διαχειριστικών παρεμβάσεων στο κόστος. Οι Anderson et al. (2003) υποστηρίζουν ότι οι διαχειριστές πρέπει να εξετάζουν αν η μείωση του κόστους είναι αναγκαία ή αν το κόστος πρέπει να διατηρηθεί στο ίδιο επίπεδο για τη μελλοντική λειτουργία. Εάν οι μάνατζερ λάβουν αποφάσεις για τη διατήρηση του μη χρησιμοποιούμενου κόστους, το κόστος θα είναι κολλώδες. Σύμφωνα με την υπόθεση του κολλώδους κόστους, οι Anderson et al. (2003) διαπιστώνουν ότι οι μάνατζερ προτιμούν να περιμένουν περισσότερο χρόνο για να λάβουν περισσότερες πληροφορίες όταν λαμβάνουν αποφάσεις, επομένως το χρονικό χάσμα μεταξύ της λήψης απόφασης και των πραγματικών μεταβολών στα έσοδα από τις πωλήσεις οδηγεί επίσης στο φαινόμενο του κολλώδους κόστους.

Αισιοδοξία των διευθυντών

Ένας άλλος παράγοντας που οδηγεί στο κολλώδες κόστος σχετίζεται με την αισιοδοξία των μάνατζερ για τις συνθήκες της αγοράς. Όταν οι μάνατζερ διατηρούν αισιόδοξες προσδοκίες με βάση τις συνθήκες της αγοράς, θα διατηρήσουν αχρησιμοποίητα κόστη. Οι αισιόδοξες προσδοκίες των μάνατζερ θα μετατοπίσουν σε μεγαλύτερο βαθμό την προσκόλληση του κόστους. Αντίθετα, όταν η αγορά δείχνει απαισιόδοξα μηνύματα, οι μάνατζερ τείνουν να μειώνουν τα μη χρησιμοποιούμενα κόστη για να επιτύχουν ορισμένους στόχους κέρδους. Η διατήρηση του μη χρησιμοποιούμενου κόστους είναι περιττή και θα αποτελούσε βάρος για την επιβίωση σε απαισιόδοξο οικονομικό περιβάλλον. Οι Anderson et al. (2003) προβλέπουν ότι οι διευθυντές θα μειώσουν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος όταν οι συνθήκες της αγοράς δείχνουν απαισιόδοξο σήμα. Σύμφωνα με την πρόβλεψή τους, οι Anderson et al. (2003) διαπιστώνουν ότι ο βαθμός προσκόλλησης του κόστους SG&A μειώνεται όταν υπάρχει διαδοχική μείωση των εσόδων από πωλήσεις κατά τη διάρκεια των δύο συνεπών ετών. Κατά συνέπεια, οι Banker, Flasher και Zhang (2014) καταδεικνύουν ότι οι εταιρείες με διαφορετική στρατηγική ανάπτυξης παρουσιάζουν διαφορετικό βαθμό προσκόλλησης του κόστους. Αν και η στρατηγική διαφοροποίησης οδηγεί σε μεγαλύτερο βαθμό προσκολλητικότητας του κόστους, αυτή η θετική συσχέτιση μεταξύ της στρατηγικής διαφοροποίησης και της προσκολλητικότητας

του κόστους μετριάζεται από τις αισιόδοξες ή απαισιόδοξες προσδοκίες πωλήσεων. Οι Chen, Lu και Sougiannis (2012) διαπιστώνουν ότι οι υπερβολικά αισιόδοξοι μάνατζερ είναι πιο πιθανό να επεκτείνουν τη ζήτηση πωλήσεων και τείνουν να διατηρούν το κόστος SG&A μακριά από το βέλτιστο επίπεδο. Οι υπεραισιόδοξοι μάνατζερ έχουν συνήθως υψηλότερες προσδοκίες για αύξηση των πωλήσεων ή χαμηλότερες προσδοκίες για μελλοντικές μειώσεις των πωλήσεων. Οι μάνατζερ επιλέγουν να διατηρούν το μη χρησιμοποιημένο κόστος επειδή το κόστος θα αυξανόταν με την αύξηση των πωλήσεων στην επόμενη περίοδο. Συνεπώς, η αισιοδοξία των διευθυντών για τις συνθήκες της αγοράς αποτελεί επίσης παράγοντα που οδηγεί σε ασύμμετρο κόστος.

Κίνητρα των διευθυντών

Οι Anderson et al. (2003) υποστηρίζουν την άποψη ότι οι αποφάσεις των διευθυντών να διατηρήσουν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος μπορεί επίσης να οφείλονται σε προσωπικές εκτιμήσεις των διευθυντών. Οι διευθυντές ενεργούν ως αντιπρόσωποι των μετόχων. Τα συμφέροντα των διαχειριστών και τα συμφέροντα των μετόχων είναι διαφορετικά. Από τη μία πλευρά, οι μέτοχοι θα ήθελαν να μειώσουν το κόστος, να βελτιώσουν τα έσοδα από τις πωλήσεις και να βελτιώσουν τη λειτουργική αποδοτικότητα προκειμένου να μεγιστοποιήσουν την αξία των εταιρειών. Από την άλλη πλευρά, οι μάνατζερ έχουν την τάση να κυνηγούν τους δικούς τους στόχους, οι οποίοι μπορεί να μην ευθυγραμμίζονται πάντα με εκείνους των μετόχων. Η σύγκρουση συμφερόντων μεταξύ διευθυντών και μετόχων δίνει στους διευθυντές κίνητρα να επιδιώκουν τα προσωπικά τους οφέλη.

Όπως συζητήθηκε παραπάνω, οι μάνατζερ μπορούν να προβούν σε διαχειριστική παρέμβαση για τη μείωση ή τη διατήρηση του μη χρησιμοποιούμενου κόστους. Οι μάνατζερ μπορούν να επιλέξουν να μειώσουν το κόστος λαμβάνοντας υπόψη την ανάπτυξη για τις εταιρείες- αντίθετα, οι μάνατζερ μπορούν να επιλέξουν να διατηρήσουν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος για τα προσωπικά τους οφέλη. Οι Anderson et al. (2003) προβλέπουν ότι τα ιδιοτελή κίνητρα των διευθυντών μπορούν να μετατοπίσουν την προσκόλληση του κόστους σε υψηλότερο βαθμό. Οι Dierynck, Landsman και Renders

(2012) διαπιστώνουν ότι ο βαθμός προσκόλλησης στο κόστος είναι χαμηλότερος όταν οι μάνατζερ πρέπει να επιτύχουν ή να ξεπεράσουν τον στόχο των κερδών. Το εύρημα αυτό υποδηλώνει ότι οι μάνατζερ πρέπει να μειώσουν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος όταν υφίστανται πίεση στα κέρδη. Αντίστοιχα, οι Kama και Weiss (2013) διαπιστώνουν ότι όταν οι μάνατζερ θέλουν να ανταποκριθούν στις προβλέψεις των αναλυτών ή να αποφύγουν τη μείωση των κερδών, μειώνουν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος με τη μείωση των εσόδων από πωλήσεις. Αυτά τα αποτελέσματα δείχνουν ότι τα ιδιοτελή κίνητρα των διευθυντών μετατοπίζουν την προσκόλληση του κόστους σε υψηλότερο βαθμό- και ο βαθμός προσκόλλησης του κόστους μπορεί να μειωθεί όταν η συμπεριφορά των διευθυντών περιορίζεται. Έτσι, οι μάνατζερ με τα ιδιοτελή κίνητρα δεν θα επιλέξουν να μεγιστοποιήσουν την αξία των επιχειρήσεων αλλά να διαπράξουν μια συμπεριφορά που καταστρέφει την αξία. Οι ερευνητές υποστηρίζουν ότι τα ιδιοτελή κίνητρα των μάνατζερ αποτελούν μια βασική πτυχή για την ανάλυση της δομής του κόστους των εταιρειών. Σε συμφωνία με προηγούμενες έρευνες, το εύρημα των Chen, Lu και Sougiannis (2012) καταδεικνύει ότι τα κίνητρα οικοδόμησης αυτοκρατορίας τα οποία ερμηνεύονται ως προβλήματα αντιπροσώπευσης σχετίζονται θετικά με την προσκόλληση του κόστους SG&A.

Προβλήματα αντιπροσώπευσης

Όπως συζητήθηκε παραπάνω, οι μάνατζερ μπορούν να κάνουν ορθολογική ανάλυση για να προσαρμόσουν το κόστος με βάση τις προσδοκίες των εσόδων από πωλήσεις και τις συνθήκες της αγοράς. Ωστόσο, οι μάνατζερ έχουν επίσης κίνητρα να προσαρμόζουν το κόστος σκόπιμα προκειμένου να κινήσουν τα προσωπικά τους οφέλη. Τα ιδιοτελή κίνητρα των διευθυντών θα μπορούσαν να εξηγηθούν από τη θεωρία της αντιπροσώπευσης. Οι Jensen και Meckling (1976) παρέχουν μια βασική θεωρία ότι οι αξίες των εταιρειών θα μπορούσαν να μειωθούν από πιθανές συγκρούσεις συμφερόντων μεταξύ μετόχων και διευθυντών. Οι μέτοχοι ως ιδιοκτήτες των εταιρειών θα ήθελαν να μεγιστοποιήσουν την αξία των εταιρειών. Όμως τα συμφέροντα των διαχειριστών δεν μπορούν να ευθυγραμμιστούν πλήρως με τα συμφέροντα των μετόχων, γεγονός που

δημιουργεί το πρόβλημα αντιπροσώπευσης. Οι Healy και Palepu (2001) αναφέρουν ότι όταν οι μέτοχοι δεν παίζουν ενεργό ρόλο στη διοίκηση, θα προκύψουν προβλήματα αντιπροσώπευσης.

Οι μάνατζερ λαμβάνουν εξουσιοδότηση για τη λειτουργία των εταιρειών και έχουν κίνητρα να μεγιστοποιήσουν τα προσωπικά τους οφέλη σε βάρος των μετόχων. Όταν έχουν ελάχιστα κίνητρα για να ενισχύσουν πλήρως την αξία των εταιρειών, ενδέχεται να επιδείξουν συμπεριφορές που καταστρέφουν την αξία, οι οποίες θα επηρεάσουν την ικανότητα των εταιρειών. Έτσι, η θεωρία αντιπροσώπευσης προβλέπει ότι τα συμφέροντα των διευθυντών δεν μπορούν να ευθυγραμμιστούν πλήρως με τα συμφέροντα των μετόχων. Οι διευθυντές τείνουν να επιδιώκουν τα προσωπικά τους οφέλη αντί να συμβάλλουν πλήρως στην αξία των εταιρειών. Με βάση τις ανησυχίες για τα προβλήματα αντιπροσώπευσης, οι Anderson et al. (2003) προτείνουν ότι θα μπορούσε να υπάρχει κολλώδης κόστος λόγω του γεγονότος ότι οι μάνατζερ προσαρμόζουν σκόπιμα το κόστος ως απάντηση στις μεταβολές των εσόδων από τις πωλήσεις. Οι μάνατζερ έχουν κίνητρα για να αποφύγουν την πίεση της μείωσης των εσόδων από τις πωλήσεις ή τα πιθανά παράπονα των απολυμένων εργαζομένων. Οι Anderson et al. (2003) υποστηρίζουν ότι οι μάνατζερ έχουν κίνητρα να διατηρούν το μη χρησιμοποιούμενο κόστος σε ορισμένα επίπεδα προκειμένου να διατηρήσουν τα προσωπικά τους οφέλη. Από την οπτική των συγκρούσεων αντιπροσώπευσης, οι Chen et al. (2012) αποδεικνύουν με εμπειρική έρευνα ότι τα κίνητρα οικοδόμησης αυτοκρατορίας συνδέονται θετικά με την προσκόλληση του κόστους SG&A, γεγονός που υποστηρίζει ότι τα ιδιοτελή κίνητρα των μάνατζερ αυξάνουν το βαθμό προσκόλλησης του κόστους.

Εταιρική διακυβέρνηση και ένταση ανταγωνισμού

Επεκτείνοντας τη θεωρία αντιπροσώπευσης, οι Jensen και Meckling (1976) επισημαίνουν ότι οι ιδιοκτήτες των εταιρειών θα πρέπει να βρουν έναν μηχανισμό για να παρακολουθούν τη συμπεριφορά των διευθυντών. Η δομή διακυβέρνησης που σχηματίζεται από το διοικητικό συμβούλιο, την επιτροπή ελέγχου και τους ελεγκτές θα μπορούσε να μετριάσει τα προβλήματα αντιπροσώπευσης μεταξύ των διευθυντών και των

μετόχων. Ο Hart (1983) αναφέρει ότι η εταιρική διακυβέρνηση έχει σημασία όταν υπάρχουν προβλήματα αντιπροσώπευσης ή οι συμβάσεις είναι ελλιπείς. Επειδή είναι δαπανηρή η σύνταξη ενός πλήρους συμβολαίου για τον περιορισμό των συγκρούσεων αντιπροσώπευσης, η εταιρική διακυβέρνηση θα μπορούσε να μετριάσει τα κενά στα συμβόλαια. Ο Dey (2008) καταδεικνύει ότι η μεγαλύτερη επίδραση του μηχανισμού διακυβέρνησης σχετίζεται θετικά με το μεγαλύτερο επίπεδο συγκρούσεων αντιπροσώπευσης- με άλλα λόγια, οι εταιρείες με υψηλότερο επίπεδο συγκρούσεων αντιπροσώπευσης έχουν μεγαλύτερη ζήτηση για τον μετριασμό των προβλημάτων αντιπροσώπευσης. Προηγούμενες έρευνες καταδεικνύουν ότι η θετική συσχέτιση μεταξύ των προβλημάτων αντιπροσώπευσης και της προσκόλλησης του κόστους SG&A μπορεί να μετριαστεί από τον μηχανισμό της εταιρικής διακυβέρνησης (Chen et al., 2012).

Οι Chen et al. (2012) υποστηρίζουν ότι η προσκόλληση του κόστους SG&A συνδέεται θετικά με τα προβλήματα αντιπροσώπευσης σε εταιρείες με αδύναμη εταιρική διακυβέρνηση- ωστόσο, τα προβλήματα αντιπροσώπευσης δεν έχουν αντίκτυπο στην προσκόλληση του κόστους SG&A μεταξύ εταιρειών με ισχυρή εταιρική διακυβέρνηση. Διαφορετικά από την εταιρική διακυβέρνηση, η οποία αναγνωρίζεται ως μηχανισμός παρακολούθησης στο εσωτερικό μιας εταιρείας, η ένταση του ανταγωνισμού θεωρείται ως εξωτερικός μηχανισμός παρακολούθησης. Επειδή ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών θα μπορούσε να βελτιώσει τη συμμετρία των πληροφοριών και να μειώσει το κόστος αντιπροσώπευσης, η ένταση του ανταγωνισμού μειώνει τις συγκρούσεις συμφερόντων μεταξύ των διευθυντών και των μετόχων. Οι ερευνητές υποστηρίζουν την άποψη ότι οι μάνατζερ ασκούν πίεση όταν συναντούν έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών (Alchian, 1950; Stigler, 1958). Δεν μπορούν να διαπράξουν δραστηριότητες που καταστρέφουν την αξία επειδή οι εταιρείες πρέπει να επιβιώσουν σε αγορές με έντονο ανταγωνισμό. Έτσι, η ένταση του ανταγωνισμού είναι ένας ισχυρός παράγοντας για να αποφεύγεται η σκόπιμη σπατάλη των πόρων των επιχειρήσεων. Οι Hart (1983) και Scharfstein (1988) διαπιστώνουν ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά προϊόντων είναι ικανός να μειώσει τη διοικητική χαλαρότητα και να αυξήσει τη συμμετρία των πληροφοριών μεταξύ μετόχων και διευθυντών. Οι μέτοχοι θα μπορούσαν να αναλύσουν τις χρηματοοικονομικές πληροφορίες των ανταγωνιστών στον κλάδο, γεγονός που παρέχει τη δυνατότητα να παρακολουθούν κατά πόσον οι μάνατζερ διατηρούν τους χαλαρούς πόρους.

Οι Chou, Ng και Sibilkov (2011) διαπιστώνουν ότι οι εταιρείες σε ανταγωνιστικούς κλάδους έχουν ασθενέστερες δομές εταιρικής διακυβέρνησης, καταδεικνύοντας το γεγονός ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά προϊόντων μπορεί να λειτουργήσει ως εξωτερικός μηχανισμός παρακολούθησης. Επιπλέον, από την άποψη της απόδοσης της αγοράς, οι Giroud και Mueller (2011) καταδεικνύουν ότι οι εταιρείες σε μη ανταγωνιστικούς κλάδους έχουν συνήθως αδύναμη λειτουργία εταιρικής διακυβέρνησης και εμφανίζουν χαμηλότερες αποδόσεις στην αγορά, χαμηλότερη αξία της επιχείρησης και αδύναμη απόδοση της επιχείρησης. Διερευνώντας τους λόγους, οι Giroud και Mueller (2011) διαπιστώνουν ότι οι εταιρείες σε μη ανταγωνιστικούς κλάδους με αδύναμη εταιρική διακυβέρνηση έχουν χαμηλότερη παραγωγικότητα της εργασίας και υψηλότερο κόστος εισροών. Αντίστοιχα, οι Ammann, Oesch και Schmid (2013) υποστηρίζουν ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά προϊόντων λειτουργεί ως υποκατάστατο της εταιρικής διακυβέρνησης. Διαπιστώνουν ότι η εταιρική διακυβέρνηση αυξάνει σημαντικά την αξία των επιχειρήσεων σε μη ανταγωνιστικό κλάδο. Συνολικά, η ένταση του ανταγωνισμού μπορεί να θεωρηθεί ως συμπλήρωμα της εταιρικής διακυβέρνησης και έχει λειτουργία εξωτερικής παρακολούθησης στα προβλήματα αντιπροσώπευσης.

2.4 Οικονομικές συνέπειες της σταθερότητας του κόστους

Τα τελευταία χρόνια, έχει γίνει σχετικά λίγη έρευνα σχετικά με τις οικονομικές συνέπειες της προσκόλλησης του κόστους, με τα ερευνητικά αποτελέσματα να επικεντρώνονται σε τρεις πτυχές της προσκόλλησης του κόστους στην εταιρική απόδοση, την εταιρική αξία και τον επιχειρηματικό κίνδυνο (Zhu, 2024).

Εταιρική απόδοση

Τα υπάρχοντα ερευνητικά αποτελέσματα σχετικά με τον αντίκτυπο της προσκολλητικότητας του κόστους στην απόδοση των επιχειρήσεων δεν έχουν ακόμη εναρμονιστεί και χωρίζονται σε γενικές γραμμές σε τρεις απόψεις: την ανασταλτική άποψη, τη διευκολυντική άποψη και το ανεστραμμένο σχήμα "U". Προς υποστήριξη της ανασταλτικής άποψης, ο Hanming Chen, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), διαπίστωσε

ότι οι επιχειρήσεις της ενεργειακής βιομηχανίας γίνονται όλο και πιο κολλώδεις και η πραγματοποίηση των πλεονεκτημάτων τους γίνεται όλο και πιο μη ικανοποιητική. Η εταιρική κεφαλαιακή διάρθρωση και η διάρθρωση των ιδίων κεφαλαίων διαδραματίζουν αντίθετους μετριαστικούς ρόλους στη σχέση μεταξύ των δύο, όπου ο ανορθολογισμός του δείκτη δανειακής επιβάρυνσης μετριάξει αρνητικά τη σχέση μεταξύ των δύο, και ο βαθμός συγκέντρωσης των ιδίων κεφαλαίων μετριάξει θετικά τη σχέση μεταξύ των δύο. Οι Linjie Li και Xiaohui Zhang διαπίστωσαν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι η προσκόλληση του κόστους σχετίζεται σημαντικά αρνητικά με την απόδοση της επιχείρησης, η προσκόλληση του κόστους σχετίζεται σημαντικά θετικά με τον οργανωτικό πλεονασμό, ο οργανωτικός πλεονασμός σχετίζεται σημαντικά αρνητικά με την απόδοση της επιχείρησης και ο οργανωτικός πλεονασμός έχει μερικώς διαμεσολαβητικό ρόλο στην επίδραση της προσκόλλησης του κόστους στην απόδοση της επιχείρησης Zhu (2024).

Ο Chenyi Ye διαπίστωσε, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι η προσκόλληση του κόστους των επιχειρήσεων θα βλάψει την απόδοση της επιχείρησης, και ταυτόχρονα, η χαμηλή κινητικότητα του οργανωτικού πλεονασμού παίζει σημαντικό διαμεσολαβητικό ρόλο. Δεύτερον, σύμφωνα με τη φύση των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, με τη βοήθεια του ελέγχου υποομάδων, συμπεραίνεται ότι ο οργανωτικός πλεονασμός χαμηλής κινητικότητας έχει μερική διαμεσολαβητική επίδραση στις κρατικές επιχειρήσεις, ενώ στις μη κρατικές επιχειρήσεις παρουσιάζει πλήρη διαμεσολαβητική επίδραση. Προς υποστήριξη της άποψης της προώθησης, οι He Yu και Dai Beijia διαπίστωσαν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι η προσκόλληση του κόστους μπορεί να προωθήσει την εταιρική απόδοση σε κάποιο βαθμό και η δομή των ιδίων κεφαλαίων έχει μετριαστικό αποτέλεσμα στη σχέση μεταξύ των δύο. Ορισμένοι μελετητές πιστεύουν ότι η προσκόλληση του κόστους έχει σχέση σε σχήμα ανεστραμμένου U με την εταιρική απόδοση. Οι Luo Manxue και Fu Gang διαπίστωσαν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι οι εισηγμένες στο χρηματιστήριο A της Σαγκάης εταιρείες της Κίνας στον κλάδο της χαρτοβιομηχανίας στο σύνολό τους έχουν το φαινόμενο της προσκόλλησης του περιβαλλοντικού κόστους. Η προσκόλληση του περιβαλλοντικού κόστους έχει σχέση σε σχήματος U με την απόδοση των εισηγμένων εταιρειών στον κλάδο του χαρτιού. Ο Xue Weijun διαπίστωσε, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι η αύξηση της προσκόλλησης

κόστους δεν είναι ευνοϊκή για τη βραχυπρόθεσμη απόδοση των επιχειρήσεων, αλλά ευνοϊκή για τη μακροπρόθεσμη απόδοση των επιχειρήσεων (Zhu, 2024).

Τα διοικητικά κίνητρα έχουν προφανή μετριοπαθή επίδραση στη σχέση μεταξύ του κόστους προσκόλλησης και των επιδόσεων των επιχειρήσεων, και τα διοικητικά κίνητρα για βέλτιστη λήψη αποφάσεων συμβάλλουν στην αποδυνάμωση της αρνητικής επίδρασης του κόστους προσκόλλησης στη βραχυπρόθεσμη απόδοση των επιχειρήσεων και στην αύξηση της θετικής επίδρασης του κόστους προσκόλλησης στη μακροπρόθεσμη απόδοση των επιχειρήσεων- αντίθετα, τα διοικητικά κίνητρα για ιδιοτελή συμπεριφορά ενισχύουν την αρνητική επίδραση του κόστους προσκόλλησης στη βραχυπρόθεσμη απόδοση των επιχειρήσεων, ενώ αποδυναμώνουν τη θετική επίδραση του κόστους προσκόλλησης στη μακροπρόθεσμη απόδοση των επιχειρήσεων. Επιπλέον, οι Li Wanhong και Wang Fan διαπίστωσαν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι ο ευφυής μετασχηματισμός έχει σημαντική θετική επίδραση στο επίπεδο επιδόσεων των παραδοσιακών μεταποιητικών επιχειρήσεων και ότι ο ευφυής μετασχηματισμός μπορεί να βελτιώσει το επίπεδο επιδόσεων των παραδοσιακών μεταποιητικών επιχειρήσεων μειώνοντας την προσκόλληση κόστους. Οι Li Wei και Teng Yun διαπίστωσαν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι η προσκόλληση κόστους των εισηγμένων εταιρειών στον κλάδο του λιανικού εμπορίου έχει σημαντική αρνητική επίδραση στην απόδοση των εταιρικών συγχωνεύσεων και εξαγορών (Zhu, 2024).

Η αύξηση της προσκόλλησης κόστους των εισηγμένων εταιρειών στον κλάδο του λιανικού εμπορίου οδηγεί στην τάση των μετόχων των εταιρειών να κατέχουν εταιρικούς πόρους, γεγονός που αυξάνει τους πλεονάζοντες πόρους της εταιρείας και οδηγεί στη διάρρηξη της ισορροπίας εισροών και εκροών της εταιρείας, γεγονός που καθιστά την απόδοση των συγχωνεύσεων και εξαγορών της εταιρείας μειωμένη. Οι Quan Xiaofeng και Zhu Yuxiang διαπίστωσαν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι στις εταιρείες με κουλτούρα "φροντίδας των εργαζομένων", η προσκόλληση του κόστους εργασίας μπορεί να προωθήσει καλύτερα τη συνολική παραγωγικότητα των συντελεστών, να βελτιώσει τις μελλοντικές επιδόσεις της εταιρείας και τελικά να πραγματοποιήσει το "αμοιβαίο αποτέλεσμα" μεταξύ της εταιρείας και των εργαζομένων της. Το "αμοιβαίο αποτέλεσμα" μεταξύ των επιχειρήσεων και των εργαζομένων πραγματοποιείται τελικά. Οι Cao,

Xiaoque, και Zhang, Ziwen διαπιστώνουν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), ότι η απομόχλευση μπορεί να βελτιώσει τη συνολική απόδοση της επιχείρησης και μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση της συνολικής απόδοσης της επιχείρησης περιορίζοντας το πρόβλημα της προσκόλλησης του κόστους. Οι Xu, Chaoyang et al. επιβεβαιώνουν, όπως αναφέρεται στο (Zhu, 2024), τη μερική διαμεσολαβητική επίδραση της προσκόλλησης του κόστους, δηλαδή η καλύτερη ποιότητα του εσωτερικού ελέγχου μπορεί να βελτιώσει τις χρηματοοικονομικές επιδόσεις μειώνοντας την προσκόλληση του κόστους των επιχειρήσεων (Zhu, 2024).

2.5 Ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους σε διάφορα είδη κόστους

Προηγούμενες έρευνες έχουν διερευνήσει τη συμπεριφορά πολλών κατηγοριών δαπανών. Με βάση την τρέχουσα αντίληψή μας, οι τύποι κόστους που έχουν δεχθεί την πιο εκτεταμένη έρευνα περιλαμβάνουν τα έξοδα SG&A, τα λειτουργικά έξοδα, το κόστος πωληθέντων, το συνολικό κόστος και το κόστος μισθοδοσίας. Προηγούμενες έρευνες έχουν ελάχιστα διερευνήσει συγκεκριμένες κατηγορίες δαπανών. Για παράδειγμα, οι Villiers et al. (2014) αναλύουν τα πρότυπα των αμοιβών ελέγχου στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ οι Banker et al. (2016) διερευνούν τα πρότυπα των εξόδων τόκων και αποσβέσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες. Επιπλέον, οι Chen et al. (2017) αναλύουν τη συμπεριφορά των εξόδων διοίκησης και δημοσίων σχέσεων, ενώ ο Dogan (2016) διερευνά τα έξοδα που σχετίζονται με τη λειτουργική μίσθωση και τις συντάξεις και τις συνταξιοδοτήσεις. Η βιβλιογραφία σχετικά με τη θετική ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους επικεντρώνεται κυρίως στα έξοδα b και τα λειτουργικά έξοδα, επειδή αποτελούν τα κύρια στοιχεία της δομής κόστους μιας επιχείρησης και είναι πιο επιρρεπή στο να επηρεαστούν από τις αποφάσεις των διευθυντών να κατανέμουν τους πόρους διαφορετικά καθώς εξελίσσεται η επιχείρηση, σε σύγκριση με άλλα έξοδα (Anderson & Lanen, 2009; Chen et al., 2012).

Η ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους έχει παρατηρηθεί σε διάφορους τύπους κόστους, συμπεριλαμβανομένων των SG&A, του κόστους πωληθέντων προϊόντων, του λειτουργικού κόστους, των λειτουργικών δαπανών που καταβάλλονται σε μετρητά, των δαπανών διαφήμισης, του κόστους εργασίας και των δαπανών τόκων. Ο βαθμός της θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς του κόστους ποικίλλει μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών κόστους. Οι Anderson et al. (2005) παρουσιάζουν έρευνα που καταδεικνύει

διαφορετικούς βαθμούς έντασης θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς σε σχέση με τα λειτουργικά κόστη, τα κόστη εργασίας και τα κόστη εγκαταστάσεων. Οι Anderson και Lanen (2009) παρατηρούν ότι τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης, τα εργατικά, τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης και τα λειτουργικά έξοδα παρουσιάζουν υψηλότερο βαθμό θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς σε σύγκριση με τα πάγια περιουσιακά στοιχεία και τις δαπάνες διαφήμισης. Οι Banker et al. (2013) παρουσιάζουν ευρήματα που δείχνουν ότι ο βαθμός θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς του κόστους είναι υψηλότερος για δυνητικά κόστη, όπως τα κόστη SG&A και τα κόστη διαφήμισης, σε σύγκριση με τα πιο ευέλικτα κόστη.

2.6 Ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους σε διάφορους κλάδους

Προηγούμενες έρευνες έχουν επικεντρωθεί στην επίδραση των χαρακτηριστικών του κλάδου στην ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους. Για να το διερευνήσουν αυτό, οι ερευνητές είτε εξέτασαν άμεσα την επίδραση των χαρακτηριστικών του κλάδου είτε χρησιμοποίησαν μεθόδους έρευνας με ελέγχους για συγκεκριμένο κλάδο (Bugeja et al., 2015; Krisnadewi & Soewarno, 2020; Stimolo & Porporato, 2020).

Με βάση την ανάλυση των προηγούμενων ερευνών, είναι προφανές ότι υπάρχουν διαφοροποιήσεις στην έκταση της θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους μεταξύ των διαφόρων κλάδων. Οι Subramaniam και Watson (2016) διεξήγαγαν μια μελέτη σχετικά με τη συμπεριφορά των δαπανών SG&A, του κόστους πωληθέντων και του συνολικού κόστους σε διάφορους κλάδους, συμπεριλαμβανομένων του λιανικού εμπορίου, του χρηματοπιστωτικού τομέα, των κατασκευών και των υπηρεσιών. Ανακάλυψαν ότι οι επιχειρήσεις στον κλάδο των υπηρεσιών παρουσιάζουν θετική ασύμμετρη συμπεριφορά στα έξοδα SG&A, ενώ οι επιχειρήσεις στον κλάδο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών δεν παρουσιάζουν καμία ασυμμετρία. Επιπλέον, οι Subramaniam και Watson (2016) ανακάλυψαν ότι τα έξοδα πώλησης, τα γενικά και διοικητικά έξοδα (SG&A) επιδεικνύουν την τάση να παραμένουν σχετικά σταθερά στους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, ενώ δεν παρουσιάζουν την ίδια συμπεριφορά στις επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών. Ο κλάδος της μεταποίησης παρουσιάζει μια πιο αισθητή ανισότητα στα έξοδα, με θετική ασυμμετρία, ενώ ο κλάδος του λιανικού εμπορίου βιώνει μια πολύ ελάχιστη επίδραση από τη θετική ασυμμετρία. Επιπλέον, οι Özkaya και Yükcü (2011) ανακάλυψαν ότι το επίπεδο της θετικής ασυμμετρίας στα SG&A (συνολικά λειτουργικά) έξοδα είναι οριακά

μεγαλύτερο (μικρότερο) για τις επιχειρήσεις του κατασκευαστικού κλάδου σε σύγκριση με τις μη κατασκευαστικές τουρκικές επιχειρήσεις. Επιπλέον, οι Calleja et al. (2006) υποστηρίζουν ότι η θετική ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους διαμορφώνεται τόσο από τα χαρακτηριστικά του κλάδου όσο και από τα χαρακτηριστικά της επιχείρησης.

Οι διαφοροποιήσεις αποδίδονται στους μηχανισμούς διακυβέρνησης των εταιρειών και στη διοικητική εποπτεία. Οι εταιρείες που βασίζονται κυρίως σε πάγια περιουσιακά στοιχεία στη δομή των πόρων τους αναμένεται να παρουσιάσουν υψηλό επίπεδο Θετικής Ασύμμετρης Συμπεριφοράς Κόστους λόγω του σημαντικού κόστους εξάντλησης. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα μέτρα εξάντλησης περιουσιακών στοιχείων είναι συνήθως άσχετα με τους δείκτες εσόδων. Οι Anderson et al. (2003) και Subramaniam και Weidenmier (2003) αποδεικνύουν ότι η θετική ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους συνδέεται τόσο με την ένταση του ενεργητικού όσο και με την ένταση των εργαζομένων, αλλά η συσχέτιση είναι ισχυρότερη με την ένταση του ενεργητικού. Ο Cannon (2014) αναλύει ένα σύνολο δεδομένων 504 επιχειρήσεων της αεροπορικής βιομηχανίας των ΗΠΑ που καλύπτει την περίοδο 1992-2007, προκειμένου να μελετήσει τα πρότυπα και τις τάσεις του συνολικού κόστους δυναμικότητας. Ο συγγραφέας παρατηρεί ότι το κολλώδες κόστος εμφανίζεται όταν οι μάνατζερ μειώνουν τις τιμές πώλησης προκειμένου να αξιοποιήσουν την υπάρχουσα παραγωγική ικανότητα σε περιόδους μειωμένης ζήτησης και στη συνέχεια επιλέγουν να προσθέσουν παραγωγική ικανότητα (αντί να αυξήσουν τις τιμές πώλησης) σε περιόδους αυξημένης ζήτησης.

Επιπλέον, ο Cannon (2014) υποστηρίζει ότι οι μάνατζερ αντιμετωπίζουν υψηλότερα έξοδα όταν ενισχύουν τη δυναμικότητα ως απάντηση στην αύξηση της ζήτησης σε σύγκριση με όταν αυξάνουν τη δυναμικότητα ως απάντηση στη μείωση της ζήτησης. Από την άλλη πλευρά, ο Cannon (2014) ανακαλύπτει αποδείξεις για αντι-σταθερά κόστη, όπου οι μάνατζερ είναι σε θέση να εξοικονομήσουν περισσότερα χρήματα μειώνοντας τη χωρητικότητα σε περιόδους μειωμένης ζήτησης παρά σε περιόδους αυξημένης ζήτησης. Στη μελέτη τους, οι Gores et al. (2021) εξετάζουν ένα δείγμα 1426 γερμανικών εταιρειών γενικών ασφαλίσεων από το 2001 έως το 2017. Παρουσιάζουν στοιχεία που υποστηρίζουν την ύπαρξη θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους στον γερμανικό ασφαλιστικό κλάδο. Τα εμπειρικά τους ευρήματα δείχνουν ότι η θετική ασύμμετρη συμπεριφορά

κόστους είναι πιο εμφανής στις αντασφαλιστικές εταιρείες. Αυτό ευθυγραμμίζεται με τη θεωρία που υποδηλώνει ότι οι αντασφαλιστικές εταιρείες διαθέτουν λιγότερο αποτελεσματικούς μηχανισμούς ελέγχου σε σύγκριση με τις μετοχικές ασφαλιστικές εταιρείες, με αποτέλεσμα να διαθέτουν λιγότερους πόρους για την αντιμετώπιση των προβλημάτων αντιπροσώπευσης εντός των οργανισμών τους.

Οι Cheng et al. (2016) διεξήγαγαν μια μελέτη για τις μη εισηγμένες επιχειρήσεις, εστιάζοντας συγκεκριμένα σε δεδομένα από ένα σημαντικό δείγμα ιδιωτικών εταιρειών στην Κίνα κατά την περίοδο 1998-2007. Τα εμπειρικά τους ευρήματα προσφέρουν αποδείξεις για τη συμπεριφορά ασύμμετρου κόστους στο πλαίσιο των ιδιωτικών επιχειρήσεων. Οι Cheng et al. (2016) εξετάζουν συγκεκριμένα τρεις τομείς της κινεζικής οικονομίας: εξόρυξη και λατομεία, μεταποίηση και παραγωγή και παροχή ηλεκτρικής ενέργειας, φυσικού αερίου και νερού. Επιπλέον, ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς και ο ανταγωνισμός χρησιμεύει ως καθοριστικό χαρακτηριστικό ενός κλάδου. Τα αποτελέσματα των προηγούμενων εμπειρικών ερευνών παρουσιάζουν ένα εύρος αποτελεσμάτων (Li et al., 2020). Πολλαπλές μελέτες έχουν διαπιστώσει ότι υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ της θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς και της συγκέντρωσης της αγοράς και της έντασης του ανταγωνισμού. Η σχέση αυτή ενισχύεται όταν η διοίκηση έχει αισιόδοξη άποψη για τη μελλοντική ανάπτυξη και όταν οι επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένους κλάδους. Αντίθετα, υπάρχουν στοιχεία που υποδηλώνουν αρνητική συσχέτιση μεταξύ της αρνητικής ασύμμετρης συμπεριφοράς και του σχετικού παράγοντα, όπως υποδεικνύουν οι Li et al. (2020) και Ballas et al. (2020).

2.7 Ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους σε διάφορες χώρες

Οι Banker et al. (2003) υποστηρίζουν ότι οι επιχειρήσεις είναι πιθανό να επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από τα χαρακτηριστικά των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούνται και θα παρουσιάσουν αξιοσημείωτες διαφορές στον τρόπο με τον οποίο χειρίζονται το κόστος σε διαφορετικές εθνικές οικονομίες. Αυτό συμβαίνει επειδή οι επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν δεσμεύσεις πόρων που είναι δύσκολο να ανακληθούν θα επιδείξουν υψηλότερο βαθμό θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς ως προς το κόστος. Ως εκ τούτου, τα χαρακτηριστικά μιας χώρας, όπως το νομικό της σύστημα, το επίπεδο ανάπτυξης, η εθνική κουλτούρα στις διοικητικές αποφάσεις, η προσφορά ανθρώπινου κεφαλαίου κ.λπ.

επηρεάζουν την προθυμία των διευθυντών να διαθέσουν πόρους και κατά συνέπεια επηρεάζουν την έκταση της θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους, με αποτέλεσμα την κλιμάκωσή της. Επιπλέον, οι μάνατζερ ενδέχεται να επιδείξουν καιροσκοπική συμπεριφορά, όπως η οικοδόμηση αυτοκρατορίας, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε κλιμάκωση του επιπέδου της θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους (Chen et al., 2012).

Ως εκ τούτου, οι χώρες με χαρακτηριστικά που αποτρέπουν τους μάνατζερ από το να προβαίνουν σε καιροσκοπικές ενέργειες (όπως ισχυρή νομοθεσία για την προστασία των μετόχων) αναμένεται να εμφανίζουν μειωμένες περιπτώσεις θετικής ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους. Όπως ειπώθηκε προηγουμένως, υπάρχει μια αυξανόμενη τάση στις παγκοσμίως διεξαγόμενες μελέτες επί του θέματος. Ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους έχει παρατηρηθεί σε διάφορες χώρες, όπως οι ΗΠΑ, η Βραζιλία, ο Καναδάς, η Ιαπωνία, η Κίνα, η Αυστραλία, οι χώρες G-7, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία, η Γερμανία, το Βέλγιο και άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Οι Ibrahim et al. (2022) πραγματοποίησαν αξιολόγηση 80 ερευνητικών δημοσιεύσεων που δημοσιεύθηκαν σε 36 περιοδικά με κατάταξη ABS 2-4* μεταξύ 1994 και 2020. Η μελέτη επικεντρώθηκε σε 38 βιομηχανικές χώρες και 28 αναπτυσσόμενες χώρες, οι οποίες εξετάστηκαν είτε μεμονωμένα είτε στο πλαίσιο μιας διασυνοριακής μελέτης. Για τις χώρες αυτές πραγματοποιήθηκαν συνολικά 327 μελέτες, με το 76% αυτών να πραγματοποιείται σε βιομηχανικές χώρες και το υπόλοιπο 24% σε αναπτυσσόμενες χώρες. Οι Ηνωμένες Πολιτείες κατέχουν την πρώτη θέση, καθώς έχουν εξεταστεί σε προηγούμενες έρευνες για το ασύμμετρο κόστος συνολικά 57 φορές. Ακολουθεί η Γερμανία με 9 μελέτες, ενώ η Αυστραλία, το Βέλγιο, η Φινλανδία, η Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο έχουν αναλυθεί από 8 φορές. Οι επτά πρώτες ανεπτυγμένες χώρες (ΗΠΑ, Γερμανία, Αυστραλία, Βέλγιο, Φινλανδία, Γερμανία, Ιταλία, Βέλγιο, Φινλανδία, Ιταλία και Ηνωμένο Βασίλειο) κυριαρχούν στην έρευνα για την ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους, αντιπροσωπεύοντας το 32% (106/327) του συνολικού μεριδίου. Η Κίνα έχει αποτελέσει αντικείμενο έρευνας σε 8 περιπτώσεις, γεγονός που την καθιστά την πιο εκτεταμένα εξεταζόμενη χώρα. Η Μαλαισία και η Ινδονησία έχουν μελετηθεί από 5 φορές η καθεμία, κατατάσσοντάς τες στη δεύτερη θέση. Επιπλέον, 10 άλλες αναπτυσσόμενες χώρες έχουν μελετηθεί από μία

φορά η καθεμία. Μόνο 5 έρευνες έχουν εξετάσει το φαινόμενο της ασύμμετρης συμπεριφοράς του κόστους σε μόλις 3 χώρες (Αίγυπτος, Ιορδανία και Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα) από τις συνολικά 22 χώρες του αραβικού κόσμου. Οι περισσότερες μελέτες δείχνουν ότι διάφορα κόστη (όπως τα έξοδα SG&A, τα λειτουργικά έξοδα, τα έξοδα πώλησης, τα έξοδα διαφήμισης, η μισθοδοσία, τα έξοδα τόκων, τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης) παρουσιάζουν θετική ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους, παρά αρνητική ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους ή συμμετρική συμπεριφορά κόστους.

Οι Banker et al. (2013a) διεξήγαγαν μια μελέτη σχετικά με τη θετική ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους σε 19 χώρες του ΟΟΣΑ. Ανακάλυψαν ότι δώδεκα χώρες του δείγματος παρουσίασαν σημαντική Θετική Ασύμμετρη Συμπεριφορά, ενώ οι υπόλοιπες χώρες είχαν είτε σχεδόν μηδενική είτε ασήμαντη Θετική Ασύμμετρη Συμπεριφορά Κόστους. Ως εκ τούτου, είναι ζωτικής σημασίας η κατανόηση της επιρροής των χαρακτηριστικών της χώρας προκειμένου να δημιουργηθούν νέες προοπτικές μελέτης στον τομέα της συμπεριφοράς κόστους σε ένα ευρύ διεθνές πλαίσιο.

2.8 Αποτελέσματα ερευνών σχετικά με την ασυμμετρία κόστους

Είναι ζωτικής σημασίας να σημειωθούν πρόσθετες μελέτες σε αυτό το σημείο. Οι Mak και Roush (1994) υποστηρίζουν ότι ενώ το ασύμμετρο κόστος μπορεί να αυξηθεί βραχυπρόθεσμα, δεν μειώνεται όταν η δραστηριότητα της επιχείρησης μειώνεται. Στην εργασία τους, οι Banker και Johnston (1993) αναγνωρίζουν ότι η διακύμανση του κόστους δεν καθορίζεται αποκλειστικά από τη μεταβολή του όγκου και προτείνουν τον προσδιορισμό άλλων προσδιοριστικών παραγόντων. Επιπλέον, οι Noreen και Soderstrom (1994) έκαναν μια εμπειρική έρευνα για να διαπιστώσουν αν υπάρχει άμεση και αναλογική σχέση μεταξύ των γενικών βιομηχανικών εξόδων και του βαθμού δραστηριότητας. Διενήργησαν ανάλυση διαφόρων νοσοκομείων στην Ουάσιγκτον και διέψευσαν την ιδέα ότι το κόστος μεταβάλλεται άμεσα και σταθερά με το επίπεδο δραστηριότητας της επιχείρησης. Υποστηρίζουν ότι η ανακάλυψη αυτή είναι κρίσιμη και πρέπει να λαμβάνεται υπόψη κατά την εφαρμογή μεθοδολογιών κοστολόγησης.

Σε μεταγενέστερη έρευνα που διεξήχθη το 1997, οι Noreen και Soderstrom (1997) κατέληξαν στα ίδια ευρήματα. Οι ερευνητές ανακάλυψαν ότι περίπου το 30% των γενικών

βιομηχανικών εξόδων μεταβάλλεται σε άμεση σχέση με το επίπεδο δραστηριότητας. Πρόκειται για ένα σχετικά μέτριο ποσό του συνολικού κόστους. Η έρευνα υποδηλώνει ότι οι διακυμάνσεις του κόστους είναι πιο πιθανό να εμφανιστούν όταν η δραστηριότητα της επιχείρησης αυξάνεται, σε αντίθεση με όταν μειώνεται. Ως εκ τούτου, υπάρχει έλλειψη συμμετρίας στα έξοδα. Η μελέτη δεν διερεύνησε τα βαθύτερα αίτια αυτής της συμπεριφοράς, θέμα το οποίο επιχείρησαν να διερευνήσουν οι Cooper και Kaplan (1998) στη μελέτη τους που διεξήχθη το 1998. Συγκεκριμένα, παρείχαν προκαταρκτικές πληροφορίες για το πώς οι αποφάσεις που λαμβάνουν τα στελέχη μπορούν να επηρεάσουν την ασυμμετρία του κόστους. Ανακάλυψαν ότι το μεταβλητό κόστος επηρεάζεται όχι μόνο από τη διαθεσιμότητα των παραγωγικών πόρων, αλλά και από τις επιλογές των διευθυντικών στελεχών που αποσκοπούν στη μείωση της ζήτησης οικονομικών ή/και παραγωγικών πόρων και στην ελαχιστοποίηση των σχετικών δαπανών. Οι Anderson et al. (2003) διεξήγαγαν μια μελέτη σχετικά με τις μελέτες που διεξήχθησαν για την ασυμμετρία του κόστους σε σχέση με τη δραστηριότητα και επινόησαν τους όρους "κολλώδες κόστος" και "κολλώδες κόστος". Στη μελέτη τους απέδειξαν ότι η μείωση των πωλήσεων και του διοικητικού κόστους είναι λιγότερο έντονη όταν οι πωλήσεις μειώνονται, σε αντίθεση με την αύξηση που παρουσιάζεται όταν οι πωλήσεις αυξάνονται.

Επιπλέον, οι Anderson et al. (2003) εξέτασαν συγκεκριμένα τα διοικητικά έξοδα σε σχέση με τις πωλήσεις, καθώς οι πληροφορίες αυτές ήταν προσβάσιμες στη βάση δεδομένων "Compustat". Τα διοικητικά έξοδα αναλύθηκαν λόγω των μοναδικών χαρακτηριστικών τους και της άμεσης σύνδεσής τους με τις δραστηριότητες της επιχείρησης. Επιπλέον, η μελέτη διαπίστωσε ότι τα διοικητικά έξοδα αποτελούν περισσότερο από το 26% των εσόδων από πωλήσεις, γεγονός που υποδηλώνει τη σημασία τους. Η μελέτη τους, η οποία χρησιμοποίησε δεδομένα 20 ετών, αναδεικνύει τη σημαντική επιρροή που μπορούν να ασκήσουν οι διοικητικές ενέργειες στη μεταβολή των δαπανών, τονίζοντας τη διακριτική ευχέρεια που διαθέτουν οι διευθυντές. Οι Anderson et al. (2003) εξηγούν ότι οι μανάτζερ συχνά αντιστέκονται στην περικοπή "περιττών" δαπανών όταν η δραστηριότητα μιας επιχείρησης μειώνεται, οδηγώντας σε μια ανισορροπία στην αύξηση και τη μείωση της δραστηριότητας. Εντοπίζουν δύο κύριους παράγοντες που συμβάλλουν σε αυτό το φαινόμενο. Οι πρωταρχικοί παράγοντες που συμβάλλουν σε αυτό είναι οι

δαπάνες που συνδέονται με την προσαρμογή σε νέες συνθήκες και η πρόβλεψη μελλοντικών αυξήσεων της δραστηριότητας.

Οι Banker και Chen (2006) διεξήγαγαν μελέτη σε 8771 επιχειρήσεις από το 1992 έως το 2002. Η μελέτη αξιολόγησε την περιγραφική εγκυρότητα της θεωρίας του κόστους και του κέρδους. Για την πρόβλεψη των κερδών χρησιμοποιήθηκε το μοντέλο CVCS, σύμφωνα με το οποίο τα κέρδη κατηγοριοποιούνται με βάση δύο παράγοντες: την ανταπόκριση του κόστους στις μεταβολές των πωλήσεων και την ασυμμετρία (stickiness) των εξόδων ως απάντηση σε μια μείωση των εσόδων από τις πωλήσεις. Το βασικό στοιχείο του μοντέλου είναι η συσχέτιση μεταξύ πωλήσεων και δαπανών, έννοια που εξετάζεται και στη συμβατική θεωρία της συμπεριφοράς του κόστους (σταθερό και μεταβλητό). Η μελέτη έδειξε ότι το συγκεκριμένο μοντέλο παρουσιάζει ανώτερη αποτελεσματικότητα στην πρόβλεψη της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων, σε σύγκριση με άλλες θεωρίες και μοντέλα που βασίζονται στην κατάσταση ταμειακών ροών και στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης.

Οι Banker και Chen (2006) διεξήγαγαν μια ολοκληρωμένη ανάλυση 12.666 επιχειρήσεων από 19 χώρες που ανήκουν στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) μεταξύ 1996 και 2005. Η μελέτη διερεύνησε την επίδραση συγκεκριμένων χαρακτηριστικών της αγοράς εργασίας στην ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους, εστιάζοντας συγκεκριμένα στο λειτουργικό κόστος των επιχειρήσεων. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν τις προσεγγίσεις που προτάθηκαν από τους Anderson et al., (2003), Noreen και Soderstrom (1997) και Balakrishnan et al. (2004). Τα ευρήματα της μελέτης δείχνουν ότι συγκεκριμένοι παράγοντες στην αγορά εργασίας έχουν καθοριστικό ρόλο στην επίδραση τόσο της συμπεριφοράς όσο και του βαθμού ασυμμετρίας του κόστους (stickiness). Επιπλέον, αποδείχθηκε ότι όσο αυξάνεται η επιρροή των συνδικάτων, τόσο αυξάνεται και η ανισότητα στο κόστος. Για να είμαστε πιο ακριβείς, η αύξηση της αποζημίωσης ανεργίας οδηγεί σε μείωση της ασυμμετρίας των λειτουργικών δαπανών. Αντίθετα, οι αυστηρότεροι κανονισμοί προστασίας της εργασίας έχουν τον αντίστροφο αντίκτυπο. Ως εκ τούτου, η έρευνά τους έδειξε ότι η αγορά ασκεί ουσιαστικό αντίκτυπο στην έκταση της ασυμμετρίας του κόστους.

Οι Calleja et al., (2006) διεξήγαγαν έρευνα σε 3500 εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρείες στη Γαλλία, τη Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο και τις Ηνωμένες Πολιτείες από το 1988 έως το 2004. Στόχος της μελέτης ήταν η ανάλυση της διεθνούς ασυμμετρίας κόστους (stickiness). Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν το υπόδειγμα των Anderson et al., (2003) που ανέπτυξαν οι Anderson et al. (2003), καθώς και το υπόδειγμα του White από το 1980. Η μελέτη καταλήγει στο συμπέρασμα ότι υπάρχει το φαινόμενο της εμμονής στα λειτουργικά έξοδα όταν υπάρχουν αλλαγές στα έσοδα. Επιπλέον, η ανομοιογένεια στα έξοδα μειώνεται με την πάροδο του χρόνου, ιδίως όταν υπάρχει σημαντική μείωση των εσόδων. Η μελέτη έδειξε επίσης ότι τόσο τα χαρακτηριστικά του οργανισμού όσο και τα χαρακτηριστικά της αγοράς είναι εξαιρετικά σημαντικά. Οι Anderson και Lanen (2007) διεξήγαγαν μελέτη σε 17388 βιομηχανικές επιχειρήσεις από το 1978 έως το 2004. Στόχος της μελέτης ήταν να επανεκτιμήσουν τα ευρήματα των Anderson et al. (2003) και να διερευνήσουν εναλλακτικές θεωρίες διαχείρισης εξόδων. Προκειμένου να επιτύχουν αυτούς τους στόχους, ακολουθούν μια σειρά από στάδια που αντιστρέφουν τις μεθόδους εξέλιξης που χρησιμοποιήθηκαν στη μελέτη των Anderson et al. (2003). Αρχικά, επανεξετάζουν τα ευρήματα της κολλητικότητας χρησιμοποιώντας πανομοιότυπες μεθοδολογίες και τελικά αντικρούουν τον προηγούμενο ισχυρισμό τους ότι οι διοικητικές ενέργειες μπορούν να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις διακυμάνσεις της ζήτησης με βάση ένα μηχανικό μοντέλο. Υποστηρίζουν ότι το προτεινόμενο υπόδειγμα είναι κενό, διότι όλα τα κόστη είναι λογικά αποτέλεσμα κάποιας διοικητικής επιλογής. Είναι επιφυλακτικοί όσον αφορά την τεκμηρίωση και την παρατήρηση αυτού του παραδείγματος σε πρακτικά περιβάλλοντα. Ωστόσο, υποστηρίζουν ότι οι διοικητικές αποφάσεις μπορεί να είναι το αποτέλεσμα μιας τέτοιας συμπεριφοράς. Υποστηρίζουν ότι υπάρχει ανάγκη σημαντικής βελτίωσης στον τομέα της διαχείρισης του κόστους προκειμένου να αναπτυχθεί μια πρακτική και αποτελεσματική λύση.

Οι Balakrishnan και Gruca (2008) διεξήγαγαν μελέτη σε 189 γενικά νοσοκομεία στον Καναδά από το 1986 έως το 1989. Στόχος της μελέτης τους ήταν να αναλύσουν τη μεταβολή της συμπεριφοράς του κόστους εντός της επιχείρησης. Οι ερευνητές εξέτασαν συγκεκριμένα αν τα τμήματα του οργανισμού στα οποία διαπρέπει έχουν αντίκτυπο στην ασυμμετρία κόστους. Το συμπέρασμά τους είναι ότι υπάρχει ανισορροπία στο κόστος λειτουργίας εντός των νοσοκομείων. Επιπλέον, υπάρχει μεγαλύτερο επίπεδο ανισορροπίας

στα έξοδα που σχετίζονται με την παροχή φροντίδας στους ασθενείς. Η μελέτη αυτή είναι η πρώτη που εξετάζει συγκεκριμένα τα λειτουργικά έξοδα των νοσοκομείων, αντί να εστιάζει στα γενικά έξοδα διοίκησης και διάθεσης. Οι Argilés και García-Blandón (2009) διεξήγαγαν ερευνητική μελέτη σε 170 εκμεταλλεύσεις στην Καταλονία από το 1989 έως το 1993. Στόχος τους ήταν να αναλύσουν τη συμπεριφορά του κόστους χρησιμοποιώντας τη μέθοδο των Anderson et al. (2003), επεκτείνοντας παράλληλα το μοντέλο αυτό. Οι ερευνητές διαπιστώνουν ότι υπάρχει ένας επίμονος χαρακτήρας στις συνολικές έμμεσες δαπάνες, ο οποίος τείνει να αυξάνεται στις μεγαλύτερες εκμεταλλεύσεις.

Οι Balakrishnan, Labro και Soderstrom (2010) διερεύνησαν την επίδραση της συνιστώσας της δομής του κόστους στην προσκολλητικότητα. Χρησιμοποιήθηκε το αλγεβρικό υπόδειγμα και το μοντέλο των Anderson et al. (2003). Το συμπέρασμά τους είναι ότι η δομή κόστους έχει αντίκτυπο στην προσκολλητικότητα. Οι Banker, Ciftci και Mashruwala (2010) διεξήγαγαν μια μελέτη σε 14.177 επιχειρήσεις από το 1979 έως το 1998, προκειμένου να ενισχύσουν το μοντέλο των Anderson et al. (2003) και να επαληθεύσουν την επίδραση των διοικητικών ενεργειών στην ασυμμετρία κόστους. Διαπιστώνεται ότι οι διοικητικές αποφάσεις επηρεάζουν το κόστος τόσο με θετικό όσο και με αρνητικό τρόπο όταν υπάρχει αύξηση ή μείωση των πωλήσεων. Μάλιστα, απέδειξαν ότι ο αντίκτυπος είναι πιο σημαντικός για μια εκτεταμένη χρονική περίοδο. Οι ερευνητές συμπεραίνουν επίσης ότι υπάρχει υψηλότερο επίπεδο ανισορροπίας στα έξοδα όταν οι διευθυντές διαθέτουν μια σταθερή πεποίθηση σχετικά με την πορεία της μελλοντικής ζήτησης.

Οι Apergis, Johnson και Sorros (2011) διεξήγαγαν μελέτη σε 1287 μεταποιητικές εταιρείες που ήταν εισηγμένες στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης από το 2000 έως το 2009. Οι ερευνητές εξέτασαν τη συσχέτιση μεταξύ του δείκτη κόστους παραγωγής και άλλων συνιστωσών λειτουργικού κόστους, καθώς και τον τρόπο με τον οποίο επηρέασε το συνολικό κέρδος. Συγκεκριμένα, αυτό αναφέρεται στο κατά πόσον μη γνωστοποιημένοι παράγοντες που σχετίζονται με το πλαίσιο εξόδων επηρεάζουν τη δυνατότητα δημιουργίας κέρδους. Τα ευρήματα δείχνουν ότι τα δημοσιευμένα συνολικά έξοδα δεν προσφέρουν μια ολοκληρωμένη εικόνα της οικονομικής θέσης. Ως εκ τούτου, το δημοσιοποιημένο πλαίσιο δαπανών δεν έχει επαρκή εικόνα για τη δυνατότητα κερδοφορίας της εταιρείας. Οι Banker,

Byzalon και Plehn-Dujowich (2011) διεξήγαγαν μια μελέτη που ανέλυσε 182.377 παρατηρήσεις από 19 έθνη και 133.590 παρατηρήσεις από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής μεταξύ των ετών 1988 και 2008. Ο πρωταρχικός στόχος της μελέτης ήταν να εξετάσει την ασυμμετρία του κόστους. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν το μοντέλο των Anderson et al. (2003) και το μοντέλο των Banker et al. (2010) που προτάθηκε από τους Banker et al. (2010). Οι ερευνητές διαπίστωσαν ότι το λειτουργικό κόστος επιδεικνύει ένα επίμονο μοτίβο αντίστασης στην αλλαγή, και αυτή η αντίσταση ποικίλλει ανάλογα με τα μοναδικά χαρακτηριστικά των ανθρώπων, των περιουσιακών στοιχείων, των προσδοκιών των διευθυντών, των κινήτρων και της αισιοδοξίας. Όταν οι μάνατζερ στοχεύουν στην ελαχιστοποίηση των ζημιών και τη μεγιστοποίηση των κερδών, το κόστος τείνει να εμφανίζει υψηλότερο βαθμό εμμονής.

Ο Cannon (2011) ανέλυσε 509 περιπτώσεις λειτουργίας αεροπορικών εταιρειών στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής από το 1992 έως το 2007 για να διερευνήσει τα στοιχεία που επηρεάζουν την ασυμμετρία του κόστους. Χρησιμοποίησε το πλαίσιο που πρότειναν οι Balakrishnan et al. (2010). Σε αντίθεση με τα περισσότερα ερευνητικά ευρήματα, η μελέτη αυτή καταδεικνύει ότι το κόστος μπορεί να παραμείνει αμετάβλητο ακόμη και όταν οι διευθυντές έχουν προβεί σε προσαρμογές της παραγωγικής ικανότητας και της τιμολόγησης της εταιρείας ως απάντηση στις αλλαγές της ζήτησης και των πωλήσεων. Διαπιστώνεται ότι στις αεροπορικές επιχειρήσεις, το κόστος επηρεάζεται από τις διακυμάνσεις των εσόδων και όχι των πωλήσεων, όταν υπάρχει μεταβολή στη ζήτηση. Επιπλέον, το πρόσθετο κόστος της αύξησης της παραγωγικής ικανότητας είναι μεγαλύτερο από το πρόσθετο όφελος της μείωσής της.

Οι Ghaemi και Nematollahi (2011) διεξήγαγαν μελέτη σε 82 εισηγμένες εταιρείες στο Ιράν από το 2000 έως το 2003. Στόχος της μελέτης ήταν να εξεταστεί η υπόθεση ότι το κόστος παρουσιάζει μεγαλύτερη αύξηση όταν αυξάνονται τα επίπεδα δραστηριότητας, σε αντίθεση με τη συμμετρική πτώση όταν μειώνονται τα επίπεδα δραστηριότητας. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν το μοντέλο των Anderson et al. (2003) που αναπτύχθηκε από τους Anderson et al. (2003), μαζί με τη μεθοδολογία που πρότειναν οι Subramaniam και Weidenmier (2003). Το συμπέρασμά τους είναι ότι το συνολικό κόστος των υλικών δεν εμφανίζει κολλώδη συμπεριφορά. Ωστόσο, τα γενικά βιομηχανικά έξοδα και τα έξοδα

άμεσης εργασίας έχουν την τάση να αντιστέκονται στις αλλαγές. Έτσι, η έρευνά τους ευθυγραμμίζεται με τις ευρύτερες αρχές του κολλώδους κόστους, οι οποίες αφορούν την ανισορροπία στη λήψη αποφάσεων από τα στελέχη σχετικά με τους δεσμευμένους πόρους με βάση το επίπεδο δραστηριότητας της επιχείρησης. Οι Banker, Fang και Mehta (2012) διεξήγαγαν μια μελέτη σε αμερικανικές επιχειρήσεις από το 2005 έως το 2011, αναλύοντας 42.000 παρατηρήσεις για να διερευνήσουν την εμμονή της συμπεριφοράς κατά τη διάρκεια της χρηματοπιστωτικής κρίσης. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν τη μεθοδολογία που ανέπτυξαν οι Banker, Basu, Byzalon και Chen (2012) και το μοντέλο των Anderson et al. (2003) που πρότειναν οι Anderson et al. (2003). Διαπιστώνουν ότι το κόστος όντως παρουσιάζει ασυμμετρία όταν οι πωλήσεις μειώνονται. Ωστόσο, η συμπεριφορά αυτή μετριάζεται κατά τη διάρκεια της κρίσης του 2008. Μετά την επίλυση της κρίσης, η συγκολλητική συμπεριφορά επανέρχεται στα αρχικά της επίπεδα. Η μελέτη έδειξε επίσης ότι οι προσδοκίες και τα κίνητρα των διευθυντών είχαν αντίκτυπο στη συμπεριφορά του κόστους, ιδίως όσον αφορά την αποφυγή ζημιών και τη μείωση των κερδών. Στη μελέτη τους του 2012, οι Pervan και Pervan (2012) εξέτασαν συνολικά 2.678 παρατηρήσεις από 374 επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη βιομηχανία ποτών και τροφίμων στην Κροατία. Η μελέτη κάλυψε τα έτη 2000 έως 2010, με τα δεδομένα να συλλέγονται σε ετήσια βάση. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν το μοντέλο που ανέπτυξαν οι Anderson et al. (2003) για να αναλύσουν τη συμπεριφορά του κόστους. Συμπεραίνουν ότι υπάρχει ένα επίμονο μοτίβο στο κόστος, συγκεκριμένα ότι τα έξοδα εργασίας και υλικών αυξάνονται παράλληλα με την αύξηση των πωλήσεων και μειώνονται παράλληλα με τη μείωση των πωλήσεων.

Οι Kokotakis et al. (2013) εξέτασαν τη συμπεριφορά του κόστους σε ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τροφίμων, των ποτών και του καπνού. Οι Anderson et al. (2003) και Baumgarten et al. (2011) ανέλυσαν μια ομάδα 438 εταιρειών από το 2001 έως το 2012, εστιάζοντας στην έννοια της ασυμμετρίας κόστους. Τα ευρήματα της μελέτης έδειξαν ότι μια αύξηση των πωλήσεων κατά 1% αντιστοιχούσε σε αύξηση του κόστους κατά 1,011%, ενώ μια αντίστοιχη μείωση των πωλήσεων οδηγούσε σε μείωση του κόστους κατά 0,905%, υποστηρίζοντας έτσι την ασύμμετρη φύση (stickiness) του κόστους. Στη μελέτη τους, οι Qin et al. (2015) διερευνήσαν την επίδραση της υπερβολικής αυτοπεποίθησης ενός διευθύνοντος συμβούλου στο φαινόμενο της

προσκολλητικότητας του κόστους. Με βάση τη μελέτη, ένας CEO που διαθέτει υπερβολική αυτοπεποίθηση τείνει να υπερεκτιμά τα μελλοντικά κέρδη όταν υπάρχουν θετικά αποτελέσματα στην παρούσα περίοδο και υποτιμά τις πιθανές μελλοντικές συνέπειες όταν υπάρχουν αρνητικά αποτελέσματα στην παρούσα στιγμή. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν δείγμα 1.628 επιχειρήσεων που κάλυψε την περίοδο 2002-2009. Μέσω της εμπειρικής ανάλυσης, διαπίστωσαν ότι όταν ένας διευθύνων σύμβουλος είναι υπερβολικά σίγουρος για τη μελλοντική ανάκαμψη των πωλήσεων κατά τη διάρκεια μιας παρούσας οικονομικής κρίσης, αυτό έχει επιζήμιες συνέπειες στην προσκόλληση του κόστους της επιχείρησης και τελικά στην κερδοφορία της.

Οι Liang et al. (2015) διερεύνησαν πώς τα προσωπικά χαρακτηριστικά των CEOs επηρεάζουν τη λήψη αποφάσεων και, κατά συνέπεια, την ανάπτυξη της ασυμμετρίας κόστους. Οι ερευνητές ανέλυσαν ένα δείγμα βιομηχανικών επιχειρήσεων εισηγμένων στις χρηματιστηριακές αγορές της Σαγκάης και της Σενζέν στην Κίνα από το 1999 έως το 2011. Τα ευρήματά τους δείχνουν ότι το φύλο και η ηλικία ενός προέδρου έχουν ουσιαστικό αντίκτυπο στην ασυμμετρία κόστους της επιχείρησης. Οι εταιρείες με νεαρό πρόεδρο συνήθως επιδεικνύουν αυξημένα επίπεδα δυσκαμψίας κόστους. Ταυτόχρονα, το επίπεδο της τραπεζικής εποπτείας μπορεί να επηρεάσει τη συσχέτιση μεταξύ φύλου/ηλικίας και της τάσης του κόστους να παραμένει σταθερό. Όταν η τραπεζική εποπτεία είναι σε υψηλό επίπεδο, τα προσωπικά χαρακτηριστικά ενός προέδρου δεν έχουν ουσιαστικό αντίκτυπο στην προσκόλληση του κόστους. Επιπλέον, η επιρροή των προσωπικών χαρακτηριστικών ενός προέδρου και της τραπεζικής εποπτείας στην ακαμψία του κόστους εμφανίζεται κυρίως σε δαπάνες εκτός του κόστους εργασίας. Τελικά, η παρούσα μελέτη αναδεικνύει τη σημασία των ατομικών χαρακτηριστικών ενός προέδρου και της εποπτείας των τραπεζών στην επιρροή του βαθμού προσκόλλησης του κόστους.

Στη μελέτη τους, οι Bosch et al. (2017) εξέτασαν τον αντίκτυπο του συμβιβασμού μεταξύ άμεσης κερδοφορίας και μακροπρόθεσμης αύξησης των πωλήσεων στην ακαμψία κόστους μεταξύ των στελεχών. Οι ερευνητές χρησιμοποίησαν ένα δείγμα 1421 επιχειρήσεων που εκτείνονται από το 1979 έως το 2009. Μέσω της εμπειρικής ανάλυσης, διαπίστωσαν ότι τα στελέχη εξετάζουν τόσο τις αλλαγές στην τρέχουσα κερδοφορία όσο και τη δυνητική μελλοντική αύξηση των πωλήσεων όταν προβαίνουν σε προσαρμογές των

πόρων κατά τη διάρκεια μιας περιόδου πτώσης των πωλήσεων. Επιπλέον, τονίζουν ότι όταν οι πωλήσεις μειώνονται, οι μάνατζερ συχνά αντιμετωπίζουν μια δύσκολη θέση όπου πρέπει να επιλέξουν μεταξύ της μείωσης των δαπανών για τη διατήρηση της κερδοφορίας ή της διατήρησης επαρκών πόρων για να διασφαλίσουν ότι η επιχείρηση θα έχει μια ευνοϊκή θέση στο μέλλον για να ανακτήσει ένα υψηλό επίπεδο πωλήσεων. Μια προοπτική είναι ότι οι προσαρμογές των πόρων εμποδίζουν την ικανότητα της επιχείρησης να καλλιεργήσει ικανότητες που θα οδηγήσουν στη μελλοντική αύξηση των πωλήσεων. Αντίθετα, μια άλλη προοπτική είναι ότι η μείωση του κόστους βοηθά στην επίτευξη των στόχων κερδοφορίας. Οι αλλαγές στην παρούσα κερδοφορία και στην αύξηση των πωλήσεων μετά από ένα έτος έχουν ουσιαστικό αντίκτυπο στις αποφάσεις σχετικά με τις τροποποιήσεις των πόρων κατά τη διάρκεια περιόδων πτώσης των πωλήσεων. Παρ' όλα αυτά, στις εταιρείες που παράγουν σημαντικά κέρδη, η ανάγκη ανακατανομής των πόρων ως απάντηση σε μια μείωση των πωλήσεων φαίνεται να είναι λιγότερο σημαντική σε σύγκριση με εκείνες με χαμηλότερη κερδοφορία. Ταυτόχρονα, υπάρχει άμεση συσχέτιση μεταξύ του μεγέθους της αύξησης των πωλήσεων μετά από ένα έτος και της έκτασης της παρατηρούμενης ασυμμετρίας κόστους. Με άλλα λόγια, μια μεγαλύτερη αύξηση των πωλήσεων οδηγεί σε μεγαλύτερη ασυμμετρία κόστους, ενώ μια μικρότερη αύξηση των πωλήσεων οδηγεί σε μικρότερη ασυμμετρία κόστους. Ως εκ τούτου, η εμφάνιση ασυμμετρίας στη συμπεριφορά του κόστους, που συνήθως αναφέρεται ως "φαινόμενο κολλώδους κόστους", παρουσιάζει μια διαφορετική άποψη για τη συμπεριφορά του μεταβλητού κόστους (Noreen & Soderstrom, 1997; Anderson et al., 2003). Το φαινόμενο αυτό έχει σημαντικό αντίκτυπο στις διοικητικές ενέργειες που μπορούν να το επηρεάσουν.

Το σενάριο του Sticky Cost παρουσιάζει μια εναλλακτική προοπτική για τη συμπεριφορά του κόστους, υποδηλώνοντας ότι οι διοικητικές αποφάσεις μπορούν να επηρεάσουν το συνολικό μεταβλητό κόστος, ανεξάρτητα από τις μεταβολές των πωλήσεων. Για να είμαστε πιο ακριβείς, ένας οδηγός κόστους παρουσιάζει "κολλώδες κόστος" όταν το κόστος του αυξάνεται περισσότερο από αναλογικά με την αύξηση των πωλήσεων και μειώνεται λιγότερο από αναλογικά με την πτώση των πωλήσεων. Από την άλλη πλευρά, ένας παράγοντας κόστους μπορεί να περιγραφεί ως "σταθερά κολλώδης" όταν ανταποκρίνεται περισσότερο σε μια πτώση των πωλήσεων παρά σε μια αύξηση των πωλήσεων (Anderson et al., 2003). Η ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους αναφέρεται σε μια

ξεχωριστή στάση απέναντι στο κόστος. Η θεμελιώδης έννοια είναι ότι οι αποφάσεις της διοίκησης έχουν τη δυνατότητα να επηρεάσουν το κόστος. Φυσικά, η τροποποίηση των κατανεμημένων πόρων μπορεί να είναι δύσκολη, χρονοβόρα και δαπανηρή, περιλαμβάνοντας δαπάνες όπως η πρόσληψη, η απόλυση, η εγκατάσταση εξοπλισμού και η απόρριψη μηχανημάτων.



3. Υποκίνηση και ερευνητική υπόθεση

Η παρούσα διπλωματική εργασία σκοπεύει να ερευνήσει αν τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης των σουηδικών επιχειρήσεων επιδεικνύουν ασύμμετρη συμπεριφορά. Η εργασία επικεντρώνεται συγκεκριμένα στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία καθώς έχει μια προηγμένη οικονομία και ταυτόχρονα θα είχε ενδιαφέρον να μελετηθεί πως το κόστος προσαρμογής και η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά σε μία χώρα όπως η Σουηδία με τους εργασιακούς κανονισμούς της και τη σημαντική δέσμευση για τη κοινωνική ευημερία θα οδηγήσουν στη ασύμμετρη συμπεριφορά των εξόδων διοίκησης και διάθεσης..

Όπως αναφέρθηκε στην ενότητα της βιβλιογραφικής επισκόπησης το κόστος προσαρμογής (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2011; Subramaniam & Weidenmier, 2003), η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά (Chen et al., 2012; Banker & Byzalov, 2014; Venieris et al., 2015; Namitha & Shijin, 2016; Habib & Hasan, 2019; Liu et al., 2019; Zhang et al., 2019b; Ballas et al., 2020; Hartlieb et al., 2020a; He et al., 2020; Ko et al., 2020; Li & Zheng, 2020; Li et al., 2020b; Lopatta et al., 2020) αποτελούν βασικούς παράγοντες που πυροδοτούν το φαινόμενο της ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους.

Το επίπεδο του κόστους προσαρμογής συσχετίζεται θετικά με την ένταση της ασυμμετρίας κόστους. Σύμφωνα με Naoum et al., (2023) από ένα υψηλότερο κόστος προσαρμογής απορρέει μεγαλύτερη αύξηση του κολλώδους κόστους. Θεμελιώδεις εμπειρικές έρευνες πάνω στην ασυμμετρία του κόστους για το προσδιορισμό του επιπέδου κόστους προσαρμογής χρησιμοποίησαν ως ενδείξεις αυτού την ένταση των επενδύσεων σε περιουσιακά στοιχεία (λογαριθμικό κλάσμα του συνόλου των περιουσιακών στοιχείων προς τις πωλήσεις που υποδηλώνει σε τι βαθμό βασίζονται οι πωλήσεις μιας επιχείρησης στα περιουσιακά της στοιχεία) και την ένταση της εμπολοκής του ανθρώπινου παράγοντα στην παραγωγική διαδικασία (λογαριθμικό κλάσμα του αριθμού των εργαζομένων προς τις πωλήσεις που υποδηλώνει σε τι βαθμό στηρίζονται οι πωλήσεις στην ύπαρξη ανθρώπινου δυναμικού).

Σύμφωνα με τους Chen et al., (2012) οι διευθυντές προκειμένου να αυξήσουν την κοινωνική θέση τους, τη δύναμη τους, το κύρος τους και τις μισθολογικές απολαβές τους

λειτουργούν έχοντας οδηγό τα ιδιοτελή κίνητρα τους που αντιτίθενται προς το συμφέρον των μετόχων (πρόβλημα αντιπροσώπευσης). Κατά συνέπεια επιλέγουν να μην αποδεσμεύσουν τους αδρανείς πόρους της επιχείρησης είτε επιλέγοντας να αυξήσουν το μέγεθος της επιχείρησης πέρα του βέλτιστου επιπέδου της. Το επίπεδο των ελεύθερων ταμειακών ροών (FCF-free cash flow) είναι ένας δείκτης που αξιοποιείται για τον εντοπισμό κινήτρου για τη ύπαρξη ιδιοτελούς διευθυντικής συμπεριφοράς.

Προσδοκάται οι σουηδικές επιχειρήσεις να έχουν υψηλά κόστη προσαρμογής καθώς όπως αναφέρθηκε λόγω την εργασιακών κανονισμών της Σουηδίας και της δέσμευσης για κοινωνική ευημερία αναμένεται σε περιόδους μείωσης του επιπέδου δραστηριότητας να μη μειώνονται τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης με τον ίδιο ρυθμό απ' ότι θα αυξανόντουσαν σε μια αντιστοιχη αύξηση της ζήτησης. Επιπροσθέτως οι διευθυντές των επιχειρήσεων που οι πωλήσεις τους προέρχονται κατα κύριο βαθμό απο τους απασχολούμενους τους σε αυτές πριν πράξουν και αποδεσμεύσουν ανθρώπινο δυναμικό σε περιόδους μειωμένης ζήτησης θα πρέπει να λάβουν σοβαρά υπόψη τους περισσότερο τα έμμεσα κόστη (π.χ. ο χρόνος που αφιερώθηκε για να εξειδικευτεί ο εργαζόμενος, οι δεξιότητες και η πείρα που απέκτησε ο κάθε εργαζόμενος κ.α.) και λιγότερο τα άμεσα κόστη που είναι η αμοιβή του με αποτέλεσμα να αποφασίσουν να μην αποδεσμεύσουν εργατικό δυναμικό κάτι που οδηγεί σε υψηλό κόστος προσαρμογής και να παρουσιαστεί ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους. Αντίστοιχα εταιρείες που για τη πραγματοποίηση πωλήσεων δίνουν περισσότερη βαρύτητα στα περιουσιακά στοιχεία αυτών (π.χ. εξοπλισμός, μηχανήματα, κτίρια κ.α.) οι διευθυντές θα πρέπει να υπολογίσουν σε περιόδους φθίνουσας ζήτησης και πριν οριστικοποιήσουν την απόφαση τους για διάθεση των αχρησιμοποίητων πόρων, τα άμεσα κόστη, ουσιαστικά το κόστος απόκτησης αυτών, διότι η περίοδος ύφεσης πιθανόν να είναι παροδική και ίσως θα ήταν προτιμότερο να διατηρήσουν τους αδρανείς πόρους για το χρονικό διάστημα αυτό και συμπερασματικά να οδηγεί στη δημιουργία υψηλού κόστος προσαρμογής και στην εμφανίσει ασυμμετρίας κόστους.

Εν τέλει και ο δείκτης ελεύθερων ταμειακών ροών επίσης αναμένεται να είναι παράγοντας που να επιδρά σημαντικά στην αύξηση της προσκόλλησης του κόστους μέσω των διευθυντικών αποφάσεων διότι οι διευθυντές των επιχειρήσεων ενεργούν με

ιδιοτέλεια και προτεραιότητα έχουν το προσωπικό τους όφελος έναντι των συμφερόντων των μετόχων, με αποτέλεσμα το χρηματικό ποσό που απομένει στην επιχείρηση έχοντας αφαιρέσει λειτουργικές και επενδυτικές δαπάνες και τις υποχρεώσεις προς τους ιδιοκτήτες της εταιρείας, να το αξιοποιούν είτε διατηρώντας τους πόρους που δε προσφέρουν στη παραγωγική διαδικασία στη συγκεκριμένη περίοδο που η ζήτηση έχει μειωθεί είτε για να αυξήσουν το μέγεθος της εταιρείας πέρα από το βέλτιστο επίπεδο για να αυξήσουν τη χρησιμότητα των ιδίων στην επιχείρηση με συνέπεια ξανά να υπάρξει ασυμμετρία στη συμπεριφορά του κόστους.

Λαμβάνοντας υπόψη όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω για τη πιθανή εμφάνιση της ασύμμετρης συμπεριφοράς κόστους λόγω του υψηλού κόστους προσαρμογής και των διευθυντικών αποφάσεων και δίνοντας έμφαση αποκλειστικά στη λειτουργική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, η ερευνητική υπόθεση της παρούσας διπλωματικής εργασίας διατυπώνεται ως εξής:

H1: Αναμένεται τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης (SGA expenses) να εμφανίζουν ασύμμετρη συμπεριφορά στην περίπτωση των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία.



4. Μεθοδολογία έρευνας

4.1. Δεδομένα

Το αρχικό δείγμα σουηδικών επιχειρήσεων που συλλέχθηκε για να αξιοποιηθεί η πληροφόρηση που προσφέρουν ώστε, έπειτα από τη κατάλληλη διαμόρφωση των δεδομένων αυτών, να απαντηθεί η ερευνητική υπόθεση της παρούσας εργασίας ανέρχεται στον αριθμό των 936 επιχειρήσεων και 81315 παρατηρήσεων. Το δείγμα αυτό αναφέρεται σε επιχειρήσεις που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης, έχουν νόμισμα τη σουηδική κορώνα και που δραστηριοποιούνται για μια εικοσαετή χρονική περίοδο ξεκινώντας από το έτος 2003 μέχρι και το έτος 2022. Τα δεδομένα των επιχειρήσεων για τη περίοδο 2003-2022 αντλήθηκαν από τη βάση δεδομένων Eikon & Datastream της Refinitiv. Από το αρχικό δείγμα των 936 επιχειρήσεων αφαιρώντας επιχειρήσεις που ανήκαν στο τραπεζικό, ασφαλιστικό και στο χρηματοοικονομικό τομέα, αποκλείοντας παράλληλα εταιρείες που δε δημοσίευαν τα δεδομένα τους στη βάση δεδομένων που προαναφέρθηκε μαζί και επιχειρήσεις που σύμφωνα με τους Fama et al. (2004) είχαν κωδικό στο πεδίο Sic Code 1 που βρισκόταν ανάμεσα στο πεδίο τιμών [6000, 6999] (καθώς αφορούσαν το χρηματοοικονομικό τομέα), κατέληξε το οριστικό δείγμα να συμπεριλαμβάνει 701 επιχειρήσεις και 65761 παρατηρήσεις.

4.2 Παρουσίαση οικονομετρικού μοντέλου

Οι (Anderson et al., 2003) διατύπωσαν ένα απλό λογαριθμικό γραμμικό μοντέλο παλινδρόμησης κατάλληλο για την ανίχνευση της ύπαρξης της ασύμμετρης συμπεριφοράς του κόστους. Το προαναφερθέν μοντέλο που εισήγαγαν οι (Anderson et al., 2003) παίρνει την εξής μορφή:

$$\log\left(\frac{EX_{i,t}}{EX_{i,t-1}}\right) = b_0 + b_1 * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + b_2 * DS_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + \varepsilon_{i,t} \quad \text{Εξ. (1)}$$

Στο μοντέλο παλινδρόμησης της Εξ. (1) η εξαρτημένη μεταβλητή του είναι η $EX_{i,t}$ και αντιπροσωπεύει το κόστος του οποίου την ασύμμετρη συμπεριφορά η έρευνα εξετάζει και συγκεκριμένα τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης τη χρονική στιγμή t , το b_0 είναι ο σταθερός

όρος, το b_1 είναι ο συντελεστής ελαστικότητας κόστους, το b_2 ο συντελεστής ασυμμετρίας πωλήσεων, το $DS_{i,t}$ είναι μια ψευδομεταβλητή που δέχεται τη τιμή 1 όταν τα έσοδα από πωλήσεις του προηγούμενου έτους έχουν υποστεί μείωση ως το επόμενο έτος διαφορετικά λαμβάνει τη τιμή 0 τη χρονική στιγμή t και το $RV_{i,t}$ τα έσοδα από πωλήσεις τη χρονική στιγμή t και ο όρος $\varepsilon_{i,t}$ είναι τα κατάλοιπα της παλινδρόμησης τη δεδομένη χρονική στιγμή t . Για να αποδειχθεί ότι υπάρχει ασυμμετρία κόστους (cost stickiness) θα πρέπει να ισχύουν ταυτόχρονα οι ότι $b_1 > 0$ και $b_2 < 0$, άρα $b_1 > b_1 + b_2$. Εάν ισχύει όμως $b_1 > 0$ και $b_2 > 0$ και $b_1 < b_1 + b_2$ τότε υπάρχει αρνητική ασυμμετρία κόστους (cost anti-stickiness)

Εν συνεχεία για να επαληθευθεί η ερευνητική υπόθεση που αναφέρεται στη προηγούμενη ενότητα θα χρησιμοποιηθεί η εκτενέστερη εκδοχή του παραπάνω οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης στην οποία βασίστηκε και διατύπωσαν οι (Banker et al., 2013; Banker & Byzalov, 2014). Ο λόγος που θα τρέξουν τα δεδομένα με την εκτενέστερη μορφή του οικονομετρικού μοντέλου της Εξ. (1) είναι διότι μπορεί να συμπεριλάβει διαφορετικούς παράγοντες που αφορούν το κόστος προσαρμογής, την ιδιοτελή διοικητική συμπεριφορά και εν γένει συμπεριφορικούς παράγοντες περιβαλλοντικούς λόγους, λόγους συμπεριφοράς διευθυντών και επιχειρησιακούς λόγους και επιδρούν στην ένταση της ασυμμετρίας κόστους και τη κατεύθυνση της. Το οικονομετρικό μοντέλο αυτο παλινδρόμησης είναι το εκτενές λογαριθμικό-γραμμικό μοντέλο με τριπλή αλληλεπίδραση και διατυπώνεται ως εξής:

$$\left(\log \left(\frac{EX_{i,t}}{EX_{i,t-1}} \right) \right) = b_0 + b_0^k * F_{i,t} + b_1 * \log \left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}} \right) + (b_2 + b_2^k * DS_{i,t}) * F_{i,t} * \log \left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t} \quad \text{Εξ. (2)}$$

Μελετώντας προσεκτικά το οικονομετρικό μοντέλο παλινδρόμησης της Εξ. (2) καλό θα ήταν τονιστεί πως ο σταθερός όρος b_0^k και ο συντελεστής ασυμμετρίας του κόστους b_2^k είναι λειτουργίες του εκάστοτε παράγοντα που πιθανά να προκαλεί ασυμμετρία κόστους ($F_{i,t}$) και πως φαίνεται να μη αλληλεπιδρά ο συντελεστής της ελαστικότητας του κόστους

b_1 με τους παράγοντες που ίσως να συντέλουν στη ασυμμετρία του κόστους το οποίο μάλιστα ίσως προκαλέσει μεροληψία εκτίμησης.

Τροποποιώντας το οικονομετρικό μοντέλο παλινδρόμησης Εξ. (2) σύμφωνα με τις ανεξάρτητες μεταβλητές που θα χρησιμοποιηθούν για τη διαπίστωση ύπαρξης ασυμμετρίας των εξόδων διοίκησης και διάθεσης θα προκύψει το εξής οικονομετρικό μοντέλο παλινδρόμησης που είναι βασισμένο στο εκτενές λογαριθμικό-γραμμικό μοντέλο παλινδρόμησης με τριπλή αλληλεπίδραση των Banker et al. (2013);. Θα έχει την εξής μορφή:

$$\log\left(\frac{SG\&A_{i,t}}{SG\&A_{i,t-1}}\right) = b_{00} + b_{01} * AI_{i,t} + b_{02} * EI_{i,t} + b_{03} * FCF_{i,t} + b_1 * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + b_2 * DS_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + (b_{2.1} + b_{21} * DS_{i,t}) * AI_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + (b_{2.2} + b_{22} * DS_{i,t}) * EI_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + (b_{2.3} + b_{23} * DS_{i,t}) * FCF_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Η εξαρτημένη μεταβλητή SG&A είναι τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης. Επιπλέον προστέθηκαν μεταβλητές ελέγχου που αφορούν το ύψος του κόστους προσαρμογής όπως είναι οι AI (Asset Intensity), EI (Employee Intensity). Αναλυτικότερα το Asset Intensity περιγράφεται ως το λογαριθμικό κλάσμα του συνόλου των περιουσιακών στοιχείων προς τις πωλήσεις και το Employee Intensity περιγράφεται ως το λογαριθμικό κλάσμα του αριθμού των εργαζομένων προς τις πωλήσεις, μαζί αυτοί οι δύο παράγοντες παίζουν καθοριστικό ρόλο καθώς επηρεάζουν το κόστος προσαρμογής που σύμφωνα με τις εμπειρικές έρευνες των (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2011; Subramaniam and Weidenmier, 2003) δύναται να εξηγήσουν την ασύμμετρη συμπεριφορά των λειτουργικών SG&A κοστών. Η μεταβλητή FCF χρησιμοποιήθηκε για τη μέτρηση της έντασης της ιδιοτελής διοικητικής συμπεριφοράς. Οι διευθυντικές αποφάσεις αυτές που οδηγούνται από την επιθυμία των διευθυντών των επιχειρήσεων να πραγματοποιήσουν τα προσωπικά τους κίνητρα, τα οποία είναι η οικοδόμηση μιας αυτοκρατορία σύμφωνα με τους (Chen et al., 2012; Banker & Byzalov, 2014; Venieris et al., 2015; Namitha & Shijin, 2016; Habib

& Hasan, 2019; Liu et al., 2019; Zhang et al., 2019b; Ballas et al., 2020; Hartlieb et al., 2020a; He et al., 2020; Ko et al., 2020; Li & Zheng, 2020; Li et al., 2020b; Lopatta et al., 2020) μπορούν να αιτιολογήσουν το φαινόμενο της ασυμμετρίας των SG&A κοστών. Η μεταβλητή $RV_{i,t}$ αντιπροσωπεύει τα έσοδα από πωλήσεις τη δεδομένη χρονική στιγμή t . Η μεταβλητή $DS_{i,t}$ είναι μια ψευδομεταβλητή που λαμβάνει τη τιμή 1 όταν τα έσοδα από πωλήσεις μειωθούν από το προηγούμενο έτος έως το επόμενο ειδάλλως παίρνει τη τιμή 0.

Στο δεξιό μέρος της εξίσωσης ο σταθερός όρος είναι $b_{00} + b_{01} * AI_{i,t} + b_{02} * EI_{i,t} + b_{03} * FCF_{i,t}$. Το b_{00} είναι ένας σταθερός αριθμός ανεπηρέαστος από τις ανεξάρτητες μεταβλητές, $b_{01} * AI_{i,t}$ είναι η αλληλεπίδραση του σταθερού όρου με την μεταβλητή ελέγχου AI (Asset Intensity), το $b_{02} * EI_{i,t}$ είναι η αλληλεπίδραση του σταθερού όρου με την μεταβλητή ελέγχου EI (Employee Intensity) και το $b_{03} * FCF_{i,t}$ είναι η αλληλεπίδραση του σταθερού όρου με την μεταβλητή ελέγχου FCF (Free Cash Flow).

Το δεύτερο μέρος του δεξιού μέρους της εξίσωσης $b_1 * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$ είναι ο συντελεστής της ελαστικότητας του κόστους πολλαπλασιασμένος με τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις. Στο τρίτο κομμάτι του δεξιού μέρους της εξίσωσης $b_2 * DS_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$ είναι ο συντελεστής ασυμμετρίας των πωλήσεων πολλαπλασιασμένος με τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις και με τη ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$. Στο τελευταίο κομμάτι του δεξιού μέρους της εξίσωσης $(b_{2.1} + b_{21} * DS_{i,t}) * AI_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + (b_{2.2} + b_{22} * DS_{i,t}) * EI_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right) + (b_{2.3} + b_{23} * DS_{i,t}) * FCF_{i,t} * \log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$, το $b_{2.1}$ είναι ο συντελεστής ασυμμετρίας πωλήσεων πολλαπλασιασμένος με τη μεταβλητή $AI_{i,t}$ και τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις χωρίς να επηρεάζεται από τη ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$, ο συντελεστής ασυμμετρίας πωλήσεων b_{21} είναι ο συντελεστής ασυμμετρίας των πωλήσεων που διαμορφώνεται πολλαπλασιαζόμενος με την ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$, την ανεξάρτητη μεταβλητή AI (Asset Intensity) και τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις. Αντιστοίχως το $b_{2.2}$ είναι ο συντελεστής ασυμμετρίας πωλήσεων πολλαπλασιασμένος με τη μεταβλητή $EI_{i,t}$ και τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις χωρίς να επηρεάζεται από τη

ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$, ο συντελεστής ασυμμετρίας πωλήσεων b_{22} είναι ο συντελεστής ασυμμετρίας των πωλήσεων που διαμορφώνεται πολλαπλασιαζόμενος με την ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$, την ανεξάρτητη μεταβλητή EI (Employee Intensity) και τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις. Παρομοίως το $b_{2,3}$ είναι ο συντελεστής ασυμμετρίας πωλήσεων πολλαπλασιασμένος με τη μεταβλητή $FCF_{i,t}$ και τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις δίχως να επηρεάζεται από τη ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$, και εν τέλει ο συντελεστής ασυμμετρίας των πωλήσεων b_{23} προκύπτει πολλαπλασιάζοντας την ψευδομεταβλητή $DS_{i,t}$, την ανεξάρτητη μεταβλητή FCF (Free Cash Flow) και τη λογαριθμική μεταβολή των εσόδων από πωλήσεις. Κλείνοντας ο όρος της εξίσωσης $\varepsilon_{i,t}$ είναι τα κατάλοιπα του οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης της Εξ. (3).



5. Ερευνητικά αποτελέσματα

5.1 Σύνοψη τελικού δείγματος

Το τελικό δείγμα αφορά 701 επιχειρήσεις (65761 παρατηρήσεις) που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης, έχουν ως νόμισμα τη Σουηδική κορώνα και δραστηριοποιούνται στη Σουηδία. Τα δεδομένα που έχουν συλλεχθεί για την αποδοχή ή την απόρριψη της ερευνητικής υπόθεσης της παρούσας διπλωματικής εργασίας αφορούν το εικοσαετές χρονικό διάστημα που αρχίζει από το έτος 2003 έως το έτος 2022. Αξίζει να αναφερθεί πως το στατιστικό πρόγραμμα μέσω του οποίου πραγματοποιήθηκε η στατιστική ανάλυση ονομάζεται Stata. Ακολούθως σημαντικό είναι να αναφερθεί πως οι ακραίες τιμές για την εκάστοτε μεταβλητή αντιμετωπίστηκαν στην εργασία αυτή με τη μέθοδο winsorization. Αντικαταστάθηκαν δηλαδή οι τιμές που βρίσκονταν στο χαμηλότερο και υψηλότερο 1% του εύρους τιμών της κάθε μεταβλητής με τη τιμή που είναι αντίστοιχη με το 1% του εύρους τιμών αναφέροντας για το χαμηλότερο 1% και με τη τιμή που είναι αντίστοιχη αυτής του 99% αναφέροντας αντιστοίχα το υψηλότερο 1% του εύρους τιμών για κάθε μεταβλητή.

5.2 Ανάλυση πινάκων περιγραφικής στατιστικής-συσχέτισης μεταβλητών

Ο πίνακας 1 που ακολουθεί παρέχει πληροφόρηση, για τις επιχειρήσεις στη Σουηδία για την εικοσαετία 2003-2022, για κάποια στατιστικά δεδομένα (παρατηρήσεις των τιμών για την εκάστοτε μεταβλητή, μέση τιμή, τυπική απόκλιση, ελάχιστη τιμή, μέγιστη τιμή). Τα στατιστικά δεδομένα όπως παρουσιάζονται και στο πίνακα αφορούν την εξαρτημένη μεταβλητή, τις ανεξάρτητες μεταβλητές, τη ψευδομεταβλητή αλλά και τα γινόμενα μεταξύ των ανεξάρτητων μεταβλητών και της ψευδομεταβλητής του τελικού μοντέλου παλινδρόμησης (3). Για παράδειγμα ένας σχολιασμός που θα περιέγραφε για την εξαρτημένη μεταβλητή τα στατιστικά δεδομένα που εμφανίζονται στο πίνακα είναι πως υπάρχουν για τη λογαριθμική μεταβολή των εξόδων διάθεσης και διοίκησης 5.638 παρατηρήσεις τιμών, η μέση λογαριθμική μεταβολή αυτών είναι γύρω στο 7,2%, η τυπική απόκλιση της λογαριθμικής μεταβολής αυτών είναι γύρω στο 15,78%, με την ελάχιστη τιμή να είναι κοντά στο -3,32 και η μέγιστη τιμή να είναι περίπου 0,78.

Πίνακας 1

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΙΚΗΣ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ					
ΣΟΥΗΔΙΑ 2003-2022					
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ΕΞΑΡΤΗΜΕΝΗ					
$\log\left(\frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}}\right)$	5638	.0724986	.1577995	-.332969	.780736
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΕΣ					
AI	5526	.1628411	.5274578	-.525156	2.703882
EI	5532	-3.257164	.4656252	-4.24498	-1.275129
FCF	4649	91902.77	490058	-1650228	3022820
$\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	7237	.0663825	.2545669	-.881866	1.212814
DS	14020	.1570613	.3638716	0	1

Παρακάτω ακολουθεί ο πίνακας 2 που ουσιαστικά πληροφορεί τον αναγνώστη για τη συσχέτιση των μεταβλητών μεταξύ τους, της εξαρτημένης και των ανεξάρτητων. Οι αριθμοί που εμφανίζονται στο πίνακα 2 λέγονται συντελεστές συσχέτισης και δείχνουν την ύπαρξη ή μη, γραμμικής σχέσης και το βαθμό αυτής. Όπου υπάρχει η τιμή 1 υπάρχει τέλεια γραμμική συσχέτιση. Ως επί των πλείστων φαίνεται να μην υπάρχει γραμμική συσχέτιση ανάμεσα στις μεταβλητές, χωρίς αυτός να αποτελεί προσδιοριστικός παράγοντας για την ύπαρξη άλλου είδους συσχέτισης, καθώς βρίσκονται οι τιμές ενδιάμεσα του διαστήματος τιμών (-0.3 , 0.3). Μόνο ανάμεσα στις μεταβλητές $\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$ και $\log\left(\frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}}\right)$ φαίνεται πως υπάρχει ασθενής γραμμική σχέση καθώς η τιμή του συντελεστή συσχέτισης είναι εντός του διαστήματος τιμών [0.3 , 0.5) και στις ανεξάρτητες μεταβλητές του οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης AI (Asset Intensity) και EI (Employee Intensity) μέση γραμμική συσχέτιση καθώς η τιμή του δικού τους συντελεστή συσχέτισης βρίσκεται εντός του πεδίου τιμών [0.5 , 0.7) που ικανοποιεί τη συνθήκη για την ύπαρξη μέσης γραμμικής συσχέτισης ανάμεσα σε δύο μεταβλητές.

Πίνακας 2

ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΣΧΕΤΙΣΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ

	$\log\left(\frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}}\right)$	AI	EI	FCF	$\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$
$\log\left(\frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}}\right)$	1.0000				
AI	0.1317	1.0000			
EI	0.0589	0.6174	1.0000		
FCF	-0.0485	-0.0326	-0.0864	1.0000	
$\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	0.3742	-0.0219	-0.0687	0.0311	1.0000

5.3 Εκτίμηση του οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης

Ο πίνακας 3 που παρατίθεται πιο χαμηλά εμπεριέχει τα αποτελέσματα της εκτίμησης του οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης (3). Βέβαια πριν δημιουργηθεί ο τελικός πίνακας διενεργήθησαν κάποιοι έλεγχοι. Οι διαγνωστικοί έλεγχοι πραγματοποιήθηκαν ήταν για την αυτοσυσχέτιση, την ετεροσκεδαστικότητα και ο έλεγχος Hausman. Αρχικά, ο έλεγχος της αυτοσυσχέτισης διενεργήθηκε για να αποδειχθεί η παρουσία ή η απουσία αυτοσυσχέτισης των τιμών του τυπικού σφάλματος. Έγινε ο διαγνωστικός έλεγχος με το Breusch-Godfrey test ($\chi^2 = 3.299$ και $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0693$) όπου και γίνεται αποδεκτή η υπόθεση ότι δεν υπάρχει αυτοσυσχέτιση μεταξύ των τιμών του τυπικού σφάλματος. Έπειτα για τον έλεγχο της ετεροσκεδαστικότητας πραγματοποιήθηκε διαγνωστικός έλεγχος White ($\chi^2(62) = 611.87$ και $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$). Διαπιστώθηκε πως η διακύμανση των τιμών των τυπικών σφαλμάτων δεν ήταν σταθερή για συγκεκριμένες τιμές που ορίζονται στις ανεξάρτητες μεταβλητές. Τέλος εκτελέστηκε έλεγχος Hausman προκειμένου να επιλεγθούν είτε οι σταθερές επιδράσεις είτε τυχαίες επιδράσεις για να συμπεριληφθούν στην τελική εκτίμηση του μοντέλου παλινδρόμησης (3). Ύστερα από τον έλεγχο Hausman ($\chi^2(7) = 23.45$ και $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0014$) απορρίφθηκε η υπόθεση των τυχαίων επιδράσεων, οπότε οι σταθερές επιδράσεις θα συμπεριληφθούν στη τελική εκτίμηση του υποδείγματος εξίσωσης (3). Εν τέλει, το υπόδειγμα της εξίσωσης (3) με κατά

White διόρθωση των τυπικών σφαλμάτων και με σταθερές επιδράσεις και τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο πίνακα 3.

Πίνακας 3

R-sq: overall = 0.2181		F (11 , 265) = 18.25 Prob > F = 0.0000			
		Coef.	Std. Err.	t	P>t
b_1	$\log\left(\frac{SGA_{i,t}}{SGA_{i,t-1}}\right)$.1571056	.1478626	1.06	0.289
b_2	$\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$.1154894	.2331916	0.50	0.621
b_{01}	AI (Asset Intensity)	.0549339	.0192125	2.86	0.005
b_{02}	EI (Employee Int.)	-.0136179	.0223417	-0.61	0.543
b_{03}	FCF(Free Cash Flow)	-6.85e-09	5.49e-09	-1.25	0.213
$b_{2.1}$	$AI\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	-.2131348	.0708776	-3.01	0.003
b_{21}	$AIDS\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	-.0434634	.1496424	-0.29	0.772
$b_{2.2}$	$EI\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	-.0825803	.0484492	-1.70	0.089
b_{22}	$EIDS\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$.0704785	.0718112	0.98	0.327
$b_{2.3}$	$FCF\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	9.69e-08	1.14e-07	0.85	0.395
b_{23}	$FCFDS\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$	4.94e-07	4.32e-07	1.14	0.254
	_cons	-.0313996	.0744214	-0.42	0.673
Fixed-effects regression					
Number of obs = 3014					

Όπως παρουσιάζονται στο παραπάνω πίνακα 3 ο συντελεστής ελαστικότητας κόστους b_1 που βρίσκεται μπροστα απο τη ανεξάρτητη μεταβλητή $\log\left(\frac{RV_{i,t}}{RV_{i,t-1}}\right)$ είναι ίσος με $0.1571056 > 0$ και σε επίπεδο σημαντικότητας $\alpha = 5\%$ αποδεικνύεται στατιστικά

ασήμαντος ($P > t = 0.289$, $0.289 > 0.05$) , δείχνει το αποτέλεσμα αυτό πως τα έξοδα διάθεσης και διοίκησης μεταβάλλονται κατά 0.1571056% όταν μεταβάλλεται κατά μια ποσοστιαία μονάδα. Τώρα όσο αφορά το συντελεστή ασυμμετρίας κόστους b_2 είναι θετικός αριθμός ($0.1154894 > 0$) και είναι και αυτός στατιστικά ασήμαντος με επίπεδο σημαντικότητας 5% ($P > t = 0.621$). Το γεγονός ότι και ο συντελεστής b_1 αλλά και οι συντελεστές b_2 είναι θετικοί αριθμοί αυτό το φαινόμενο συνεπάγεται με την εμφάνιση αρνητικής ασύμμετρης συμπεριφοράς του κόστους διάθεσης και διοίκησης (cost-antistickiness). Εφόσον υπάρχει αρνητική ασυμμετρία στα κόστη διοίκησης και διάθεσης τότε ισχύει και η εξής ανισότητα $b_1 < b_1 + b_2$. Επιπλέον αντιλαμβάνεται κανείς και από την ανισότητα ($\text{Prob} > F = 0.0000$) που υπάρχει στο πίνακα 3 ότι η ερευνητική υπόθεση της παρούσας εργασίας δεν επαληθεύεται. Βάσει των αποτελεσμάτων της εκτίμησης φαίνεται πως οι αποφάσεις και οι ενέργειες των διευθυντικών στελεχών, σε περιόδους μειωμένων πωλήσεων, δεν αρμόζουν για να υπάρχει το φαινόμενο της ασυμμετρίας στα κόστη διοίκησης και διάθεσης. Εν κατακλείδι η υπόθεση που αναπτύχθηκε στην ενότητα 3 δεν ικανοποιείται.



6. Συμπεράσματα

Στόχος της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να ελέγξει αν τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης των σουηδικών επιχειρήσεων παρουσιάζουν ασύμμετρη συμπεριφορά (cost stickiness). Επιλέχθηκαν συγκεκριμένα επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη Σουηδία καθώς μια τέτοια χώρα με μια προηγμένη οικονομία, με τους εργασιακούς κανονισμούς της και τη σημαντική δέσμευση για τη κοινωνική ευημερία θα κέντριζε το ενδιαφέρον για να μελετηθεί πως το κόστος προσαρμογής και η ιδιοτελής διευθυντική συμπεριφορά θα μπορούσαν να οδηγήσουν στη ασύμμετρη συμπεριφορά των εξόδων διοίκησης και διάθεσης. Το δείγμα των σουηδικών επιχειρήσεων που χρησιμοποιήθηκε για την επαλήθευση της ερευνητικής υπόθεσης, αν τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης αναμένεται να παρουσιάζουν ασύμμετρη συμπεριφορά στην περίπτωση αυτών των επιχειρήσεων, περιέχει 701 επιχειρήσεις εισηγμένες στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης με αναφορά στη χρονική περίοδο από το 2003 ως το 2022. Από τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την εκτίμηση του τελικού οικονομετρικού μοντέλου παλινδρόμησης δεν επαληθεύεται η υπόθεση γιατί στα έξοδα διοίκησης και διάθεσης των προαναφερθέντων επιχειρήσεων εμφανίζεται αρνητική ασυμμετρία στα κόστη διάθεσης και διοίκησης (cost-antistickiness). Για την αρνητική ασυμμετρία του συγκεκριμένου τύπου εξόδων μπορεί να οφείλονται παράγοντες εξωγενείς και αστάθμητοι όπως η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2007 και των ετών που ακολούθησαν ή για παράδειγμα να επηρεάζει το τελικό αποτέλεσμα που είναι η απόρριψη της ερευνητικής υπόθεσης το ίδιο το δείγμα των εταιρειών. Ποικίλοι μπορεί να είναι λόγοι που συμβάλλουν στο συμπέρασμα που αναφέρεται ανωτέρω όμως ολοκληρώνοντας το βέβαιο είναι πως η ερευνητική υπόθεση που ειπώθηκε στην ενότητα 3 δεν επιβεβαιώνεται.



Βιβλιογραφία

- Abdelhamid, A. M., (2014). Testing the Stickiness Behavior of Selling, General and Administrative Expenses in Egyptian Corporations: An Empirical Study. *Summary of Master Thesis*, Zagazig University. DOI: 10.13140/RG.2.2.30240.58888
- Alchian, A. A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 58(3), 211–221.
- Anderson S. W., Lanen W. N., (2007), Understanding Cost Management: What Can We Learn from the Evidence on “Sticky Costs”?, Working paper
- Anderson SW., Chen CX. & Young SM. (2005). *Sticky Costs as Competitive Response: Evidence on Strategic Cost Management at Southwest Airlines*. Working paper. Rive University
- Anderson, M., Banker, R., & Janakiraman, S. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.
- Anderson, S., and Lanen. W. (2009). *Understanding Cost Management: What can we learn from the Evidence on “Sticky Costs?” Working paper*, University of Michigan. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.975135>.
- Apergis N., Johnson S., Sorros J., (2011), Profitability Performance and the Role of Manufacturing Cost: evidence from a Panel of Us Manufacturing Firms, *Global Review of Accounting and Finance*.
- Argilés J. M., García-Blandón J., (2009), Cost stickiness revisited: empirical application for farms, *Revista Española De Financiación Y Contabilidad*
- Balakrishnan R., Labro E., Soderstrom N., (2010), «Cost Structure and Sticky Costs», Working paper
- Balakrishnan, R., & Gruca, T. S., (2008). Cost Stickiness and Core Competency: A Note. *Contemporary Accounting Research*, *Forthcoming*, 25(4), 993-1006. <https://doi.org/10.1506/car.25.4.2>

Balakrishnan, R.; M. J. Petersen; and N. S. Soderstrom, (2004). “Does Capacity Utilization Affect the ‘Stickiness’ of Costs?” *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 19, pp. 283–99.

Ballas, A., Naoum, V.-C., & Vlismas, O. (2020). The effect of strategy on the asymmetric cost behavior of SG&A expenses. *European Accounting Review*, 1–39.

<https://doi.org/10.1080/09638180.2020.1813601>.

Banker, R. D., Basu, S., Byzalov, D., & Chen, J. (2012). Asymmetric timeliness of earnings: Conservatism or sticky costs. 2013-07-12]. <http://ssrn.com/abstract=2130897>.

Banker, R. D., Basu, S., Byzalov, D., & Chen, J. Y. (2012). Direction of sales change and asymmetric timeliness of earnings. *T. University (ed.)*.

Banker R. D., Chen L. T., (2006), Labor Market Characteristics and Cross-Country Differences in Cost Stickiness, Working paper 56

Banker R. D., Ciftci M., Mashruwala R., (2010), *Managerial Optimism and Cost Behavior*, Fox School of Business, Temple University

Banker R. D., Fang S., Mehta M. N., (2012), *Cost Behavior During the World Economic Crisis*, Fox School of Business, Temple University

Banker, R. D., Fang, S., & Mehta, M. N. (2013). Cost Behavior During the World Economic Crisis. *SSRN Electronic Journal ; ISSN 1556-5068*.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.2312220>

Banker, R. D., Flasher, R., & Zhang, D. (2013). Strategic Positioning and Asymmetric Cost Behavior. *SSRN Electronic Journal ; ISSN 1556-5068*.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.2312852>

Banker, R. D., & Byzalov, D., (2014). Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2312779>

Banker, R. D., Byzalov, D., & Chen, L. T. (2013). Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior. *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 111–127. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2012.08.003>



Banker, R. D., Byzalov, D., Ciftci, M. & Mashruwala, R., (2014). The Moderating Effect of Prior Sales Changes on Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 221- 242. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.902546>

Banker, R., & Chen, L. (2003). Predicting earnings using a model based on cost variability and cost stickiness. *The Accounting Review*, 81(2), 285–307
<http://www.jstor.org/stable/4093140>

Banker, R., and H. Johnston, (1993). “An Empirical Study of Cost Drivers in the U.S. Airline Industry”, *The Accounting Review*, Vol. 68, pp. 576–601.

Banker, R., Basu, S., Byzalov, D., & Chen, J. (2016). The confounding effect of cost stickiness on conservatism estimates. *Journal of Accounting and Economics*, 61(1), 203–220. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.07.001>. 278

Banker, R., D. Byzalov, and J. M. Plehn-Dujowich. (2011). “Sticky cost behavior: Theory and evidence”. Working paper, Temple University.

Bosch, J., Blandon, J., Ravenda, D., Silva, M. and Somoza, A. (2017). The Influence of the Trade-Off between Profitability and Future Increases in Sales on Cost Stickiness. *Estudios de Economia*. Vol. 44. No. 1

Bugeja, M., Lu, M., & Shan, Y. (2015). Cost stickiness in Australia: Characteristics and determinants. *Australian Accounting Review*, 25(3), 248–261.
<https://doi.org/10.1111/auar.12066>.

Cai, C., Zheng, Q., & Zhu, L. (2019). The effect of shared auditors in the supply chain on cost stickiness. *China Journal of Accounting Research*, 12(4), 337–355.
<https://doi.org/10.1016/j.cjar.2019.09.001>

Calleja, K., Steliaros, M., & Thomas, D. C., (2006). A Note on Cost Stickiness: Some International Comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127-140.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.mar.2006.02.001>

Cannon J., (2011), Determinants of “Sticky Costs”: An Analysis of Cost Behavior using United States Air Transportation Industry Data, Working paper



Cannon, J. N. (2014). Determinants of “sticky costs”: An analysis of cost behavior using United States air transportation industry data. *The Accounting Review*, 89(5), 1645–1672. <https://doi.org/10.2308/accr-50806>.

Chen, C., Lu, H., & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252–282. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01094.x>

Chen, X., Harford, J., & Li, K. (2017). Monitoring: Which institutions matter? *Journal of Financial Economics*, 86(2), 279–305. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.09.005>.

Cheng, S., Jiang, W., & Zeng, Y. (2016). Does access to capital affect cost stickiness? Evidence from China. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 25 (1– 2), 177–198. <https://doi.org/10.1080/16081625.2016.1253483>.

Chou, J., Ng, L., Sibilkov, V., & Wang, Q. (2011). Product market competition and corporate governance. *Review of Development Finance*, 1(2), 114–130. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2011.03.005>

Cooper, R., & Kaplan, R. S. (1998). The promise-and peril-of integrated cost systems. *Harvard business review*, 76(4), 109-120.

Cooper, R., & R, K. (1998). *The Design of Management Systems: Text, Case, and Readings*. Prentice Hall: Upper Saddle River.

de Medeiros, O. R., & de Souza Costa, P. (2004). *Cost Stickiness in Brazilian Firms*. Working paper (University of Brasilia, Brasilia, Brazil). <https://doi.org/10.2139/ssrn.632365>.

Dey, A. (2008). Corporate Governance and Agency Conflicts. *Journal of Accounting Research (Wiley-Blackwell)*, 46(5), 1143–1181. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00301.x>

Dierynck, B., & Renders, A. (2009). Earnings Management Incentives and the Asymmetric Behavior of Labor Costs: Evidence from a Non-US Setting. *SSRN Electronic Journal ; ISSN 1556-5068*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1441250>



Dierynck, B., Landsman, W. R., & Renders, A. (2012). Do Managerial Incentives Drive Cost Behavior? Evidence about the Role of the Zero Earnings Benchmark for Labor Cost Behavior in Private Belgian Firms. *The Accounting Review*, 87(4), 1219–1246.

<https://doi.org/10.2308/accr-50153>

Dogan, F.G. (2016). Non-cancellable Operating Leases and Operating Leverage.

European Financial Management, 22(4), 576-612. <https://doi.org/10.1111/eufm.12069>.

Eltivia, N., Ekasari, K., Wahyuni, H., & Isrowiyah, A., (2019). How Adjustment Cost Relate with Stickiness Cost?. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 9(3), 319-326. DOI: 10.22219/jrak.v9i3.64

Fama, E. F., & French, K. R. (2004). New lists: Fundamentals and survival rates. *Journal of financial Economics*, 73(2), 229-269.

Ghaemi M. H., Nematollahi M., (2011), Evidence of Cost Behavior in Iranian Firms, *2011 International Conference on Advancements in Information Technology*

Giroud, X., & Mueller, H. M. (2011). Corporate governance, product market competition, and equity prices. *the Journal of Finance*, 66(2), 563-600.

Gores, T., Rauch, J. Cost stickiness and the firm's organizational form: evidence from the property-liability insurance sector. *ZVersWiss* 110, 189–206 (2021).

<https://doi.org/10.1007/s12297-021-00506>

Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1983). Implicit Contracts under Asymmetric Information. *Quarterly Journal of Economics*, 98(2), 123–156.

<https://doi.org/10.2307/1885377>

Guenther, T. W., Riehl, A., & Rößler, R., (2014). Cost Stickiness: State of the Art of Research and Implications. *Journal of Management Control*, 24, 301-318.

<https://doi.org/10.1007/s00187-013-0176-0>

Habib, A., & Hassan, M. M. (2019). Corporate social responsibility and cost stickiness.

Business & Society, 58(3), 453–492. <https://doi.org/10.1177/0007650316677936>



- Hartlieb, S., Loy, T. R., & Eierle, B. (2020a). Does community social capital affect asymmetric cost behaviour? *Management Accounting Research*, 46, 01–15. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2019.02.002>
- He, J., Tian, X., Yang, H., & Zuo, L. (2020). Asymmetric cost behavior and dividend policy. *Journal of Accounting Research*, 58(4), 989–1021. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12328>
- Ibrahim, A.E.A, Ali, H.M.H.O, and Aboelkheir, H.N.E.R. (2022). Cost stickiness: A systematic literature review of 27 years of research and a future research agenda. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* (forthcoming). <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2021.100439>.
- Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of Accounting Research*, 51(1), 201–224. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00471.x>
- Ko, H., Chung, Y., & Woo, C. (2020). Choice of R&D strategy and asymmetric cost behaviour. *Technology Analysis and Strategic Management*, 33(9), 1022–1035. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1862786>
- Kokotakis, V., Mantalis, G., Garefalakis, A., Zanidakis, N. and Galifianakis, G. (2013). The Sticky Cost on Greek Food, Beverages and Tobacco Limited Companies. *International Journal of Economics & Business Administration*. Vol. I. Issue 2. pp. 49-58.
- Krisnadewi, K. A., & Soewarno, N. (2019). Competitiveness and cost behaviour: Evidence from the retail industry. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(1), 125–141. <https://doi.org/10.1108/JAAR-08-2018-0120>.
- Li, W. L., & Zheng, K. (2020). Rollover risk and managerial cost adjustment decisions. *Accounting and Finance*, 60, 2843–2878. <https://doi.org/10.1111/acfi.12417>
- Li, W., Natarajan, R., Zhao, Y., & Zheng, K. (2020). The effect of management control mechanisms through risk-taking incentives on asymmetric cost behaviour. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 1–25. <https://doi.org/10.1007/s11156-020-00891-z>.

Li, Z., Ying, Q., Chen, Y., & Zhang, X. (2020b). Managerial risk appetite and asymmetry cost behavior: Evidence from China. *Accounting and Finance*, 60(5), 4651–4692.

<https://doi.org/10.1111/acfi.12692>

Liang, S., Zhao, G. and Wang, N. (2015) Managers' Personal Characteristics, Bank Supervision, and Cost Stickiness. *China Accounting and Finance Review*. Vol. 17. No. 4.

Liu, X., Liu, X., & Reid, C. D. (2019). Stakeholder orientations and cost management.

Contemporary Accounting Research, 36(1), 486–512. [https://doi.org/10.1111/1911-](https://doi.org/10.1111/1911-3846.12389)

3846.12389

Lopatta, K., Kaspereit, T., & Gastone, L. M. (2020). Managerial style in cost asymmetry and shareholder value. *Managerial and Decision Economics*, 41(5), 800–826. <https://doi.org/10.1002/mde.3139>

Maja Pervan, & Ivica Pervan. (n.d.). Analysis of sticky costs: Croatian

Evidence. <Http://Www.Wseas.us/e-Library/Conferences/2012/Porto/AEBD/AEBD-23.Pdf>.

Mak, Y. T., and M. L. Roush. (1994). “Flexible Budgeting and Variance Analysis in an Activity-Based Costing Environment”. *Accounting Horizons* 8 (2): 93–103.

Michael C. Jensen, & William H. Meckling. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership

Structure. <Http://Ies.Fsv.Cuni.Cz/Default/File/Download/Id/7770/>.

Namitha, C., & Shijin, S. (2016). Managerial discretion and agency cost in Indian market.

Advances in Accounting, 35, 159–169. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.06.002>

Noreen, E. (1991). Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. *Journal of Management Accounting Research*, 3, 159–168

Naoum, V. C., Ntounis, D., Papanastasopoulos, G., & Vlismas, O. (2023). Asymmetric cost behavior: Theory, meta-analysis, and implications. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 100578.



Noreen, E. (1991). Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. *Journal of Management Accounting Research*, 3(4), 159-168.

Noreen, E., and N. Soderstrom (1994). “Are Overhead Costs Strictly Proportional to Activity? Evidence from Hospital Service Departments”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, pp. 255–78

Noreen, E., & Soderstrom, N. (1997, January 1). The Accuracy of Proportional Cost Models: Evidence from Hospital Service Departments. *REVIEW OF ACCOUNTING STUDIES*, 2(1), 89–114

Oesch, D., Ammann, M., & Schmid, M. M. (2013). Product market competition, corporate governance, and firm value: Evidence from the EU -area. *Oesch, David; Ammann, Manuel; Schmid, Markus M (2013). Product Market Competition, Corporate Governance, and Firm Value: Evidence from the EU -Area. European Financial Management, 19(3):452-469.*

Özkaya, H., & Yükcü, S. (2011). Cost Behavior in Turkish Firms: Are Selling, General and Administrative Costs and Total Operating Costs “Sticky”? *World of Accounting Science*, 13(3), 1–27.

Pamplona, E., Fiirst, C., Silva, T., & Zonatto, V. C., (2016). Sticky Costs in Cost Behavior of the Largest Companies in Brazil, Chile and Mexico. *Contaduría y Administración*, 61(4), 682-704. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2016.06.007>

Paul M. Healy, & Krishna G. Palepu. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. Http://Www.Ssb.Rochester.Edu/Fac/Butler/Healy_jae_01.Pdf.

Prabowo, R., Hooghiemstra, R., & Van Veen-Dirks, P. (2018). State ownership, socio-political factors, and labor cost stickiness. *European Accounting Review*, 27(4), 771– 796. <https://doi.org/10.1080/09638180.2017.1329659>.

Qin, B., Mohan, A., W. and Kuang, Y., F. (2015). CEO Overconfidence and Cost Stickiness. *Management Control & Accounting*. pp. 26-32



Reimer, K., (2019). *Asymmetric Cost Behavior: Implications for the Credit and Financial Risk of a Firm*. (Quantitatives Controlling) 1st Edition, Springer Gabler.

<https://doi.org/10.1007/978-3-658-22822-4>

Rouxelin, F., Wongsunwai, W., & Yehuda, N., (2018). Aggregate Cost Stickiness in GAAP Financial Statements and Future Unemployment Rate. *The Accounting Review*, 93(3), 299-325. <https://doi.org/10.2308/accr-51939>

Salamah, A. M., & Abulezz, M. E-S. (2017). Cost Stickiness: Does Manager's Preference Toward Risk Matter? An Empirical Study. *Conference Paper, International Conference on Business Sciences (CUCBS 2017): Roadmaps for Sustainable Businesses*, Cairo University. <http://erepository.cu.edu.eg/index.php/COMMConf/article/view/7411>

Scharfstein, D. (1988). Product-market competition and managerial slack. *RAND Journal of Economics (RAND Journal of Economics)*, 19(1), 147–155.

<https://doi.org/10.2307/2555404>

Shust, E., & Weiss, D. (2014). Discussion of asymmetric cost behavior—Sticky costs: Expenses versus cash flows. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 81–90.

<https://doi.org/10.2308/jmar-10406>.

Stigler, G. J. (1958). The Economies of Scale. *The Journal of Law & Economics*, 1, 54–71.

Stimolo, M. I., & Porporato, M. (2020). How different cost behaviour is in emerging economies? Evidence from Argentina. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 10(1), 21–47. <https://doi.org/10.1108/JAEE-05-2018-0050>.

Subramaniam, C., & Watson, M. W. (2016). Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs. *Advances in Management Accounting*, 26, 275-305. DOI:10.1108/S1474-787120150000026006

Subramaniam, C., & Weidenmier, M. L. (2003). Additional evidence on the sticky behavior of costs. Available online at

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=369941



- Venieris, G., Naoum, V. C., & Vlismas, O. (2015). Organisation capital and sticky behavior of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research*, 26(1), 54–82. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2014.10.003>
- Villiers, C., Hay, D., & Zhang, Z. (2014). Audit fee stickiness. *Managerial Auditing Journal*, 29(1), 2–26.
- Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85, 1441-1474.
- Yasukata, K., & Kajiwara, T. (2011). Are “Sticky Costs” the Result of Deliberate Decisions of Managers? *SSRN Electronic Journal*, Working paper, Kinki University and Kobe University. <https://ssrn.com/abstract=1444746>
- Zhang, L., Li, J., & Wang, H. (2019b). IPO over-funding and cost stickiness. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 1–16. 10.1080/16081625.2019.1601024.
- Zhu, L. (2024). A Five-year Summary of Cost Stickiness Research. *Highlights in Business, Economics and Management*, 29, 188-198.