

بررسی تأثیر بیش اعتمادی مدیران بر تعدیل نامناسب هزینه‌ها

کاوه قادری^۱؛ صلاح‌الدین قادری^۲

تاریخ دریافت: ۹۵/۰۵/۰۶

تاریخ پذیرش: ۹۵/۰۹/۰۵

چکیده

در پژوهش حاضر اعتماد به نفس کاذب مدیران به عنوان توضیحی رفتاری برای تعدیل نامناسب هزینه در نظر گرفته شده است. هدف این مطالعه بررسی اثر بیش اعتمادی مدیران بر تعدیل نامناسب هزینه‌ها می‌باشد. در این راستا و با استفاده از تکنیک قدرتمند پانل، از معیار سرمایه‌گذاری بیش از حد به عنوان شاخص بیش اعتمادی و همچنین از سایر متغیرهای کنترلی مؤثر بر تعدیل نامناسب هزینه‌ها از قبیل شدت کارکنان، شدت دارایی‌ها، کاهش فروش متوالی، لگاریتم طبیعی ۱ بعلاوه بازده سهام سالانه اولیه، جریان نقد آزاد، پرداخت‌های ثابت مدیران استفاده شده است. جامعه آماری پژوهش ۹۱ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای دوره زمانی ۱۳۸۵-۱۳۹۴ می‌باشد. بر اساس نتایج تحقیق حاضر اثر بیش اعتمادی مدیران بر تعدیل نامناسب هزینه پذیرفته می‌شود و می‌توان گفت که اطمینان و اعتماد بیش از حد مدیران منجر به تعدیل نامناسب هزینه‌ها خواهد شد.

واژه‌های کلیدی: بیش اعتمادی، تعدیل نامناسب هزینه، سرمایه‌گذاری بیش از حد.

طبقه‌بندی موضوعی: M12, M41

DOI : 10.22051/ijar.2017.11031.1171

^۱ کارشناس ارشد حسابداری، دانشگاه پیام نور، ایران، نویسنده مسئول، (Tekosh.gh@gmail.com)

^۲ دانشجوی دکتری حسابداری واحد تهران مرکز، تهران، ایران، (ghaderi.s.acc@gmail.com)

مقدمه

در ادبیات مالی کنونی نسبت کاهش در هزینه‌های ثابت در زمان کاهش فروش، کمتر از میزان افزایش هزینه‌ها در زمان افزایش در فروش است. این تعدیل نامناسب هزینه‌ها را چسبندگی هزینه می‌نامند (اندرسون و لنان، ۲۰۰۹). اندرسون، بانکر و جاناکیرمن (۲۰۰۳) این رفتار هزینه را در قالب مدل تعدیل نامناسب هزینه مورد آزمون و بررسی قرار دادند. در این مدل فرض می‌شود مدیران در تعدیل منابع، اعمال نفوذ نموده و نتیجه این کار نمایان، ناقرینه شدن رفتار از طرف هزینه خواهد بود (چن، لیو و سوگیانیس، ۲۰۱۲). یکی از عوامل تأثیرگذار بر رفتار تعدیل نامناسب هزینه‌ها وجود احساس بیش اعتمادی در مدیران است. خود ارزیابی مثبت مدیران را به نگهداری منابع موجود در هنگام کاهش فروش و تعدیل نامناسب هزینه بیشتر متمایل می‌کند. بنابراین تمایل در شرکت‌های دارای مدیران بیش اعتماد به تعدیل نامناسب هزینه‌ها بیشتر است، به این دلیل که مدیران بیش اعتماد واریانس فروش‌های مورد انتظار آتی را کم و میانگین فروش‌های مورد انتظار آتی را زیاد تخمین می‌زنند. بنابراین مدیران مانع کاهش هزینه‌ها در زمان کاهش فروش می‌شوند (چن، تیمو و جولیا، ۲۰۱۳). بیش اعتمادی، یکی از جدیدترین مفاهیم مالی رفتاری است که هم در تئوری‌های مالی و هم روانشناسی به جایگاه ویژه‌ای دست یافته است. بیش اعتمادی سبب می‌شود انسان توانایی‌های خود را بیشتر از حد معمول و ریسک‌ها را کمتر از حد معمول تخمین زده، و این احساس در وی بوجود آید که قادر به کنترل مسائل و رویدادها باشد، درحالی‌که ممکن است در واقع اینگونه نباشد (نوفسینگر، ۲۰۰۱). بیش اعتمادی مدیران، یک ویژگی رفتاری مثبت است که بر اساس آن مدیران اعتقاد دارند، نگهداری منابع اضافی برای هزینه‌های فروش و اداری در راستای تأمین بهتر منافع سهامداران است (چن، گورس و ناسیف، ۲۰۱۳). با توجه به اهمیت بررسی رفتار هزینه‌ها برای برنامه‌ریزی‌های آتی شرکت‌ها، در این پژوهش به دنبال پاسخ به این مهم هستیم که آیا ویژگی بیش اعتمادی مدیران موجب تعدیل نامناسب هزینه‌ها خواهد شو و آیا مدیران می‌توانند مانع کاهش هزینه‌ها در هنگام کاهش فروش گردند. در این راستا، در این پژوهش با تکیه بر دلایل رفتاری موثر بر بیش اطمینانی مدیران و تأثیر آن بر رفتار هزینه‌ها و مدیریت هزینه، سعی بر توسعه ادبیات نظری شده است. با توجه به مطالب مطرح شده و با در نظر گرفتن این مطلب که مطالعات پیشین داخلی عمدتاً با تأکید بر نظریه تصمیم‌سنجیده مدیران سعی در توضیح دلایل اصلی

تعدیل نامناسب هزینه‌ها داشته‌اند، مطالعه و بررسی موضوع پژوهش از اهمیت ویژه‌ای برخوردار خواهد بود زیرا باعث افزایش آگاهی و دانش در زمینه نحوه رفتار هزینه و مدیریت هزینه خواهد شد. همچنین این پژوهش به دلیل بررسی تأثیر عوامل رفتاری و نظریه نمایندگی بر تعدیل نامناسب هزینه دارای نوآوری است. در ادامه به بیان مبانی نظری، ادبیات و فرضیه‌های تحقیق پرداخته شده است. روش تحقیق در بخش بعدی و یافته‌های پژوهش و نتیجه‌گیری به ترتیب در ادامه بیان شده است.

پیشینه نظری

تعدیل نامتناسب هزینه

ادبیات حسابداری مدیریت در خصوص رفتار هزینه‌ها بیان می‌نماید که تغییرات هزینه‌ها تنها به میزان تغییرات در سطح فعالیت وابسته است و ارتباطی به جهت تغییرات در سطح فعالیت ندارد (هورنگرن، فاستر و داتار، ۲۰۰۸). تعدیل نامناسب هزینه‌ها که در دوره‌های کاهش فروش مشاهده می‌شود، موجب کاهش سود یک دوره می‌شود، اما تعدیل نامناسب هزینه‌ها نشان می‌دهد، مدیران تأکید بیشتری بر سودهای بلندمدت دارند. تحمل هزینه منابع اضافی در دوره‌های کاهش فروش که بمنظور آمادگی برای افزایش فروش در آینده انجام می‌شود، موجب تحمل بار هزینه‌های کمتری در بلندمدت شده و این توانایی را به شرکت می‌دهد تا فرصت‌های افزایش فروش در آینده را از دست ندهد. لازمه حفظ منابع برای دستیابی به سودهای بیشتر در آینده، آن است که مدیران کاهش تقاضا را موقتی پیش‌بینی کرده و انتظار افزایش فروش آتی را داشته باشند. در دوره‌های کاهش فروش، چنانچه مدیران افزایش فروش آتی را زیاد پیش‌بینی کنند، منابع بیشتری را برای بهره‌گیری از افزایش تقاضا حفظ می‌کنند، زیرا در صورت کاهش منابع، شرکت بهنگام افزایش فروش، منابع کافی در اختیار نخواهد داشت که به از دست دادن فرصت‌ها منجر می‌شود. میزان فرصت از دست رفته نیز متناسب با افزایش پیش‌بینی شده فروش است، بنابراین در صورت کاهش فروش در دوره جاری، هرچه پیش‌بینی مدیریت از فروش دوره آتی با خوش‌بینی بیشتری همراه باشد، نشان می‌دهد که کاهش فروش از نظر مدیریت، موقتی‌تر است. به همین دلیل، منابع بیشتری به‌منظور آمادگی برای افزایش فروش در آینده حفظ می‌شود (یاسوکاتا و کاجیوارا، ۲۰۱۱).

بیش اعتمادی یکی از مهمترین یافته‌های علم روانشناسی در حوزه قضاوت و تصمیم‌گیری است. محققان دریافته‌اند که افراد قابلیت‌هایشان را در خوب انجام دادن وظایفشان، بیش از اندازه برآورد کرده و این تخمین بیش از اندازه، با اهمیتی که آن وظایف برای شخص دارد، افزایش می‌یابد (جروایس، ۲۰۰۱). همچنین روانشناسان به این نتیجه رسیدند که افراد در هنگام تصمیم‌گیری و قضاوت به اطلاعات برجسته وزن بیشتری می‌دهند. افراد در مورد اخباری که به نظرشان درست می‌آید، بدون توجه به موثق بودن منبع، اعتماد کرده و بر اساس آن، به نتیجه‌گیری‌های بااطمینان اقدام می‌کنند. آن‌ها به اطلاعات آینده که با باورهای موجودشان سازگار است، وزن بیشتری می‌دهند و به اطلاعات آینده می‌بالند که باورهایشان را حمایت می‌کند و اطلاعات آینده را که با باورهایشان همخوانی ندارد از بین می‌برند (جهانخانی، نوفرستی و قراگوزلو، ۱۳۸۸).

بیش اعتمادی مدیران و تعدیل نامناسب هزینه

بیش اعتمادی به عنوان توضیحی رفتاری برای تعدیل نامناسب هزینه در نظر گرفته شده است. دلیل اصلی تعدیل نامناسب هزینه‌ها انتظارات آتی تقاضا است. اگر مدیران انتظارات تقاضای مثبت داشته باشند، قادر به افزایش منابع خود در دوره‌های افزایش فروش خواهند بود و این در حالی است که مدیران برخی از منابع خود را در دوره کاهش فروش نگه می‌دارند تا در دوران افزایش فروش از وقوع هزینه‌های مربوط به افزایش منابع جدید، اجتناب گردد (اندرسون و همکاران، ۲۰۰۷). دو عامل رفتاری مرتبط با بیش اعتمادی مدیران منجر به افزایش انتظارات تقاضای آتی و تشدید درجه و میزان تعدیل نامناسب هزینه می‌شود:

۱) درجه‌بندی اشتباه یا غلط (اثر پایین‌تر از واریانس): دلالت بر اعتماد بسیار پایین نسبت به نتایج مورد انتظار دارد. رایجترین نوع بیش اعتمادی در ادبیات مالی است که گاهی از آن به بیش اعتمادی در پیش‌بینی نام برده می‌شود و در آن معمولاً افراد دقت دانش خود را بیشتر و ریسک و واریانس متغیرهای تصادفی را کمتر از آنچه هست تخمین می‌زنند و فاصله اطمینان‌های بسیار باریکی در پیش‌بینی‌های خود دارند (لیبی و رنه کامپ، ۲۰۱۲).

۲) خوش‌بینی مفرط یا غیر واقع‌بینانه (اثر بالاتر از میانگین): این مفهوم از ادبیات مالی برگرفته شده از مفاهیم روانشناسی و خوش‌بینی واهی است. در این نوع از بیش اعتمادی، افراد مهارت‌های خود را بیش از آنچه هست تخمین می‌زنند (هریبار و یانگ، ۲۰۱۲). تحقیقات روانشناسی

صورت گرفته نشان می‌دهد که عموماً افراد تمایل دارند که دید مثبت غیر واقع‌بینانه‌ای از خود و مهارت‌هایشان داشته باشند. بسیاری از انسان‌ها هنگامی که خود را با گروهی (مانند همکلاسی‌ها یا همکاران خود) مقایسه می‌کنند، سطح توانایی‌ها و مهارت‌هایشان را بالاتر از میانگین سطح توانایی‌ها و مهارت‌های سایر اعضای گروه می‌دانند.

خودارزیایی مثبت، مدیران را به نگهداری منابع موجود در هنگام کاهش فروش و تعدیل نامناسب هزینه بیشتر تمایل می‌کند. درحالی که در درجه‌بندی غلط، مغایرت ناچیز با فروش‌های مورد انتظار آتی احتمال افزایش مجدد ظرفیت موجود را برای مدیران ممکن می‌سازد. بنابراین شرکت‌های دارای مدیران بیش‌اعتماد تمایل به تعدیل نامناسب هزینه بیشتر دارند، به این دلیل که مدیران بیش‌اعتماد واریانس فروش‌های مورد انتظار آتی را کم و میانگین فروش‌های مورد انتظار آتی را زیاد تخمین می‌زنند. بنابراین مدیران مانع کاهش هزینه‌ها در زمان کاهش فروش می‌شوند. توضیح بیش‌اعتمادی متمایز از توضیحات اقتصادی در مطالعات پیش است. از دیدگاه اقتصادی فرض بر عدم تمایل مدیران نسبت به انتظارات آتی است در حالیکه بیش‌اطمینانی دلالت بر تمایل مثبت مدیران نسبت به انتظارات آتی است. به علاوه بیش‌اطمینانی متمایز از توضیحات ثنوری نمایندگی در ادبیات پیشین است. از یک طرف مدیران انگیزه لازم جهت کسب منافع شخصی (مادی و معنوی)، از طریق نگهداری منابع را دارند، در نتیجه تعدیل نامناسب هزینه بیشتری را می‌پذیرند، از طرفی دیگر مدیران می‌توانند منابع موجود را به سرعت به منظور کاهش تعدیل نامناسب هزینه حذف کنند. در حالت اول مدیران منابع موجود را به عنوان ابزاری فرصت‌طلبانه نگه داشته در حالیکه در بیش‌اعتمادی حفظ منابع موجود در راستای افزایش منافع سهامداران است (کاما و ویس، ۲۰۱۱).

پیشینه تجربی

بهار مقدم و خادمی (۱۳۹۵) چسبندگی هزینه‌ها در دوران رونق و رکود اقتصادی را مورد بررسی قرار دادند. آن‌ها عنوان کردند که دوره‌های رونق و رکود اقتصادی کشور تأثیر چندانی در نگرش مدیران شرکت‌ها نداشته و از این رو رفتار هزینه‌های اداری، عمومی و فروش در تمامی دوره‌ها شامل دوره‌های رونق و رکود اقتصادی چسبنده و رفتار بهای تمام شده کالای فروش رفته در تمامی ادوار تقریباً ضد چسبنده می‌باشد.

نیک‌کار و حیدرنژاد (۱۳۹۴) در پژوهش خود به بررسی عدم تقارن در رفتار هزینه‌ها-چسبندگی هزینه‌ها؛ شواهد، علل و تأثیرات پرداختند. آن‌ها ضمن بررسی تئوری‌های مرتبط با چسبندگی هزینه، ویژگی‌های آن (شامل ویژگی‌های عمومی و اختصاصی) با استفاده از تحقیقات پیشین و به صورت کتابخانه‌ای، ارتباط چسبندگی هزینه و بعضی از مفاهیم حسابداری مالی شامل ساختار هزینه، عدم اطمینان تقاضا، انگیزه‌های مدیریتی، راهبری شرکتی و مسئولیت اجتماعی را بررسی کردند. نتایج پژوهش آن‌ها حاکی از آن است که نتایج نشان داد که تلاش پژوهشگران تا به امروز عمدتاً بر اساس یافته‌های تجربی بوده و سابقه تئوریک قوی برای شناسایی علل ناشی از چسبندگی هزینه‌ها وجود ندارد.

زنجیردار و غفاری آشتیانی و مداحی (۱۳۹۳) در پژوهش خود با عنوان بررسی و تحلیل عوامل موثر بر رفتار چسبندگی هزینه نشان دادند که هزینه‌های اداری، عمومی و فروش و همچنین بهای تمام شده کالای فروش رفته چسبنده هستند و شدت چسبندگی در بهای تمام شده کالای فروش رفته بسیار بالا است و شاخص‌هایی مانند تعداد کارکنان، میزان دارایی جاری شرکت و نسبت بدهی بر شدت چسبندگی هزینه اداری عمومی و فروش و بهای تمام شده کالای فروش رفته تأثیر می‌گذارد. این در حالی است که شدت چسبندگی بهای تمام شده در دارایی‌های جاری کمتر از دارایی‌های ثابت است و شناخت این خصوصیات و تأثیر آن بر رفتار هزینه می‌تواند کمک بسزایی به مدیران برای تجزیه و تحلیل بهتر و بودجه بندی جامع‌تر باشد.

خانی، امیری و شامحمدی (۱۳۹۳) در پژوهشی با عنوان بررسی تأثیر انگیزه‌های شخصی مدیران بر عدم تقارن هزینه‌ها در بورس اوراق بهادار تهران، با در نظر گرفتن عوامل اقتصادی موثر بر چسبندگی هزینه‌ها، انگیزه‌های شخصی مدیران را در قالب عوامل نمایندگی موثر بر عدم تقارن هزینه‌ها مورد آزمون قرار دادند. نتایج پژوهش آن‌ها حاکی از تأثیر معنی‌دار متغیرهای نمایندگی بر عدم تقارن هزینه‌های اداری، فروش و عمومی است. از این رو عدم تقارن هزینه‌ها به علت مساله نمایندگی رابطه مثبتی با انگیزه‌های شخصی مدیران دارد.

حیدری (۱۳۹۳) در پژوهش خود به بررسی عامل رفتاری اعتماد به نفس بیش از حد مدیریت بر چسبندگی هزینه: نقش تعدیلی عوامل اقتصادی و عوامل مبتنی بر نظریه نمایندگی در آن، پرداخت. نتایج پژوهش وی نشان می‌دهد که عامل رفتاری اعتماد به نفس بیش از حد مدیریت، موجب افزایش چسبندگی هزینه‌ها می‌شود.

کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) به بررسی عوامل موثر بر چسبندگی هزینه پرداختند. نتایج حاصل از پژوهش نشان داد که چسبندگی هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در دوره بعد از کاهش فروش، وارونه می‌شود و کاهش فروش در دو دوره متوالی، موجب کاهش چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری در دوره دوم می‌شود و هر چه میزان دارایی‌ها بیشتر باشد، چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته و هزینه‌های فروش، عمومی و اداری، بیشتر می‌شود، اما شواهدی از تاثیر طول دوره مطالعه، رشد اقتصادی و تعداد کارکنان بر چسبندگی هزینه‌ها به دست نیامد.

جونگ، سانگ و یانگ (۲۰۱۵) در پژوهشی با عنوان مدیریت سود و چسبندگی هزینه پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها حاکی از آن است که در شرکت‌هایی که احتمال وقوع مدیریت سود وجود دارد، چسبندگی هزینه کاهش خواهد یافت. آن‌ها معتقدند که کاهش در چسبندگی می‌تواند به دلیل حذف برخی از هزینه‌ها جهت اعمال مدیریت در سود و یا بدلیل انتظار وقوع شرایط نامساعد در آینده باشد.

همچنین شانگ و یان (۲۰۱۵) در پژوهش خود به بررسی ارتباط بین مدیریت سود و چسبندگی هزینه پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان می‌دهد که چسبندگی در شرکت‌هایی که مدیریت سود اعمال نشده در مقایسه با شرکت‌های دارای مدیریت سود قابل ملاحظه‌تر است. در واقع ارتباط بین مدیریت سود و چسبندگی هزینه ضعیف نشان داده شده است.

لو، خین کوان و لیخین (۲۰۱۴) در پژوهش خود به بررسی ارتباط بین چسبندگی هزینه‌ها و بیش‌اعتمادی در کشور چین پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان دهنده ارتباط منفی قابل توجه بین چسبندگی هزینه‌ها و بیش‌اعتمادی مدیران است.

احمد و دوئلان (۲۰۱۳) آثار بیش‌اعتمادی بر محافظه‌کاری حسابداری را مورد مطالعه قرار دادند. آن‌ها معتقدند که اقدامات خودسرانه مدیران منجر به تاخیر در گزارش زیان‌های شرکت خواهد شد. آن‌ها با بررسی ۱۴۶۴۱ داده سال - شرکت مربوط به دوره زمانی ۲۰۰۹-۱۹۹۳ نشان دادند که بیش‌اعتمادی اثر منفی بر محافظه‌کاری حسابداری داشته و نظارت خارجی این آثار منفی را کاهش نخواهد داد.

چن، تیمو و جولیا (۲۰۱۳) در مقاله خود با عنوان بیش اعتمادی و چسبندگی هزینه در دوره زمانی ۲۰۱۱-۱۹۹۲ و با استفاده از نمونه‌ای مشتمل بر ۱۴۵۶۸ سال-شرکت به این نتیجه رسیدند که بیش اعتمادی مدیران نقش بسزایی در مدیریت هزینه دارد. آن‌ها ضمن بیان این مطلب که بیش اعتمادی توضیحی رفتاری برای چسبندگی هزینه‌ها است، عنوان کردند که مدیران در زمان کاهش فروش تمایلی به کاهش هزینه‌ای فروش و اداری ندارند.

لیبی و رنه کامپ (۲۰۱۲) نشان دادند که بیش اعتمادی مدیریت بر تصمیم به انتشار پیش‌بینی سود مؤثر است. مدیر بیش اعتماد اعتقاد به عملکرد مثبت آینده شرکت دارد که این امر تمایل به انتشار پیش‌بینی سود را افزایش می‌دهد. پژوهش دیگری از بالکریشان، لاپرو و سادرسترون (۲۰۱۱) با عنوان ساختار هزینه و چسبندگی هزینه‌ها شواهدی ارائه می‌کند که در دراز مدت هزینه تصمیم‌گیری ساختار هزینه تحت تأثیر توانایی مدیران برای شناسایی تصمیمات کوتاه مدت مدیریت هزینه است. همچنین آن‌ها عنوان کردند که مدیران با وجود اعمال محدودیت به واسطه افزایش فناوری، کنترل قابل توجهی بر ساختار هزینه‌ها در بلند مدت خواهند داشت.

مالمدیر و تاته (۲۰۰۸) با بررسی شرکت‌های آمریکایی نشان دادند بیش اطمینانی منجر به سرمایه‌گذاری بیش از اندازه شده و مدیران بیش اعتماد تمایل زیادی برای تحصیل شرکت‌ها دارند که این امر منجر به کاهش ارزش شرکت در طول زمان خواهد شد. به علاوه، زمانی که این مدیران دسترسی به وجوه داخلی داشته باشند و نیاز به تأمین مالی خارجی نداشته باشند، این آثار قویتر خواهد بود.

با دقت در نتایج پژوهش‌های پیشین می‌توان دریافت که جهت بررسی عوامل موثر بر تعدیل نامناسب هزینه بیشتر بر عوامل اقتصادی (در قالب نظریه تصمیم سنجیده مدیران) و نظریه نمایندگی تاکید شده است. بنابراین در این پژوهش ضمن استفاده از این عوامل، به بررسی تأثیر عامل رفتاری بیش اطمینانی مدیران بر تعدیل نامناسب هزینه پرداخته شده است. با در نظر گرفتن معیار سرمایه‌گذاری بیش از حد جهت سنجش بیش اعتمادی مدیران فرضیه زیر تدوین شده است:

«بیش اعتمادی مدیران موجب تعدیل نامناسب هزینه‌ها خواهد شد.»

روش پژوهش

این پژوهش از نوع تحقیقات کاربردی است که با استفاده از روش رگرسیون چند متغیره و مدل‌های اقتصادسنجی صورت گرفته است. فرضیه تحقیق بر اساس داده‌های ترکیبی آزمون شده است و تحلیل‌های آماری به کمک نرم افزار Eviews 7 انجام شده است. جامعه آماری پژوهش را شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران تشکیل می‌دهد. قلمرو زمانی برای یک دوره ۱۰ ساله از ابتدای سال ۱۳۸۴ لغایت پایان سال ۱۳۹۳ تعیین شده است. نمونه آماری این پژوهش آن دسته از شرکت‌ها است که دارای شرایط زیر باشند:

- تا پایان اسفند ۱۳۸۲ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده باشند.
 - بیش از ۶ ماه توقف معاملاتی نداشته باشد.
 - داده‌های مورد نیاز آنها در دسترس باشد.
 - به دلیل ماهیت و طبقه‌بندی متفاوت اقلام صورتهای مالی شرکت‌های سرمایه‌گذاری و واسطه‌گری مالی در مقایسه با شرکت‌های تولیدی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه، بانک‌ها و موسسات تامین مالی در این پژوهش مورد بررسی قرار نمی‌گیرند.
 - در طی دوره تحقیق سال مالی خود را تغییر نداده باشند.
 - سال مالی آنها منتهی به ۲۹ اسفند باشد.
- با اعمال محدودیت‌های فوق ۹۱ شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران باقی ماند که تمام آن‌ها به عنوان نمونه انتخاب گردید.

متغیرهای پژوهش

نحوه اندازه‌گیری بیش اطمینانی مدیران

سرمایه‌گذاری بیش از حد

تحلیل رگرسیونی، فن و تکنیکی برای بررسی و مدل‌سازی ارتباط بین متغیرها است و به مفهوم بازگشت به یک مقدار متوسط و یا میانگین به کار می‌رود. بدین معنی که برخی پدیده‌ها به مرور زمان از نظر کمی به طرف یک مقدار متوسط میل می‌کنند. خطای باقیمانده رگرسیون

مبتنی بر سرمایه گذاری به پیروی از شرانند و زچمن (۲۰۱۱) انتخاب شده است. این شاخص که میزان سرمایه گذاری در دارایی‌ها را نشان می‌دهد، از باقیمانده رگرسیون رشد دارایی‌های کل بر رشد فروش به دست می‌آید. اگر خطای باقی مانده رگرسیون بدست آمده شرکتی بزرگتر یا مساوی صفر باشد بیش اطمینانی مدیران در آن شرکت تایید می‌شود و عدد یک را به خود اختصاص می‌دهد و در صورتی هم که خطای باقی مانده رگرسیون شرکتی منفی باشد نشانگر عدم بیش اعتمادی مدیران در آن شرکت است. استفاده از این شاخص بر این مبنا است که در شرکت‌هایی که دارایی‌ها با نرخ بالاتری نسبت به فروش رشد می‌کنند مدیران نسبت به هم‌تاهای خود، بیشتر در شرکت سرمایه‌گذاری می‌کنند. جهت محاسبه این شاخص از مدل توسط ریچاردسون (۲۰۰۶)، استفاده شده است:

$$\text{Inv}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{Grow}_{i,t-1} + \beta_2 \text{Lev}_{i,t-1} + \beta_3 \text{Cash}_{i,t-1} + \beta_4 \text{Age}_{i,t-1} + \beta_5 \text{Size}_{i,t-1} + \beta_6 \text{Return}_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (1) \text{ مدل}$$

$\text{Inv}_{i,t}$: نسبت تغییر در کل خالص دارایی‌های ثابت، سرمایه‌گذاری بلندمدت و دارایی‌های نامشهود بر میانگین کل دارایی‌های شرکت t در سال i

$\text{Grow}_{i,t-1}$: نرخ رشد درآمد شرکت: نرخ رشد درآمد به عنوان شاخصی برای فرصت های سرمایه گذاری کوتاه مدت است که بر سطح سرمایه گذاری تاثیر دارد و نشان دهنده وضعیت جریان نقدی یک شرکت است. درآمد شرکت الزاماً برابر با جریان نقدی موجود برای پرداخت سود و یا سرمایه‌گذاری نیست (عباسی و ابراهیم زاده، ۱۳۹۱). نرخ رشد درآمد از رابطه زیر بدست می‌آید:

درآمد سال قبل / (درآمد سال قبل - درآمد سال جاری)

$\text{Lev}_{i,t-1}$: کل بدهی تقسیم بر کل دارایی‌های شرکت $t-1$ سال.

$\text{Cash}_{i,t-1}$: وجوه نقد شرکت که از نسبت وجه نقد و سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار کوتاه‌مدت به دارایی‌های شرکت i در سال $t-1$ محاسبه می‌گردد.

$\text{Age}_{i,t-1}$: نسبت عمر شرکت بر لگاریتم میانگین دارایی‌ها در سال $t-1$.

Size_{i,t-1}: اندازه شرکت به دست آمده از لگاریتم طبیعی کل دارایی‌ها در سال t-1.

Return_{i,t-1}: بازده سالانه سهام.

باقیمانده با ε نشان داده می‌شود. باقیمانده مثبت بیانگر بیش سرمایه گذاری و باقیمانده منفی بیانگر کم سرمایه گذاری است.

نحوه اندازه‌گیری تعدیل نامناسب هزینه

اندرسون و همکاران (۲۰۰۷)، جهت اندازه‌گیری تعدیل نامناسب هزینه‌ها، از مدل زیر استفاده کرده‌اند.

$$\Delta \ln SGA = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln Sales_{i,t} + \beta_2 DecrDum_{i,t} \times \Delta \ln sales_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

$\Delta \ln SGA$: لگاریتم (هزینه‌های توزیع، فروش و اداری سال جاری تقسیم بر هزینه‌های توزیع، فروش و اداری سال قبل).

$\Delta \ln Sales_{i,t}$: لگاریتم (خالص درآمد فروش سال جاری تقسیم بر خالص درآمد فروش سال قبل).

$DecrDum_{i,t}$: یک متغیر مجازی است که اگر فروش سال جاری به نسبت فروش سال قبل کاهش داشته باشد، عدد یک و در غیر این صورت، عدد صفر می‌گیرد.

ضریب β_1 : درصد افزایش در هزینه‌های عمومی و اداری به ازای ۱ درصد افزایش در فروش.

ضریب β_2 : در زمان کاهش فروش، منفی و در غیر این صورت، برابر صفر است.

بنابراین، مجموع $\beta_1 + \beta_2$ بیانگر میزان کاهش هزینه‌های توزیع، فروش و اداری، در اثر کاهش یک درصدی در فروش است. برای اثبات تعدیل نامناسب هزینه‌های توزیع، فروش و اداری باید $\beta_1 + \beta_2$ کوچکتر از β_1 باشد.

متغیرهای کنترلی

در این پژوهش از سایر متغیرهای کنترلی به منظور تفکیک ارتباط بین بیش اعتمادی مدیران و تعدیل نامناسب هزینه‌ها استفاده شده است. این متغیرها نشات گرفته از دو رویکرد دیدگاه

اقتصادی و نمایندگی است. دسته‌ای از پژوهشگران بیشتر بر تأثیر عوامل اقتصادی تأکید دارند. براساس نتایج این دسته از پژوهش‌ها، علت اقتصادی فرض می‌کند مدیران در زمان کاهش سطح فروش، بین انتظارات خود از تقاضای آتی و سطح تعدیل هزینه‌ها بده بستان انجام می‌دهند تا در مورد کاهش یا نگهداری منابع هزینه تصمیم‌گیری کنند. این نوع موازنه در تصمیم‌گیری را می‌توان در قالب، نظریه تصمیم سنجیده و آگاهانه نیز توضیح داد. در این زمینه می‌توان به پژوهش‌های کردستانی و مرتضوی (۱۳۹۱) و اندرسون و همکاران (۲۰۰۷) اشاره کرد. در این راستا از چهار متغیر اقتصادی استفاده شده است.

۱. شدت کارکنان: انتظار می‌رود هزینه تعدیل منابع در شرکت‌هایی که از کارکنان بیشتری در سطح معینی از فروش، بهره می‌گیرند، بیشتر باشد (کردستانی و مرتضوی، ۱۳۹۱). جهت اندازه‌گیری شدت کارکنان از لگاریتم تعداد کارکنان تقسیم بر فروش استفاده شده است.

۲. شدت دارایی: انتظار می‌رود تعدیل نامناسب هزینه‌ها در شرکت‌هایی که فعالیت‌هایشان، بیشتر به دارایی‌ها متکی است، بیشتر از شرکت‌هایی باشد که فعالیت‌هایشان به مواد و خدمات خریداری شده وابسته است (کردستانی و مرتضوی، ۱۳۹۱). جهت اندازه‌گیری دارایی‌ها از لگاریتم جمع دارایی‌ها تقسیم بر فروش استفاده شده است.

۳. کاهش فروش متوالی: زمانی که درآمد دو سال متوالی کاهش می‌یابد، چون مدیران به احتمال زیاد شوک تقاضای منفی را دائمی در نظر می‌گیرند، کنترل متوالی بر فروش کاهش می‌یابد. در صورت کاهش فروش متوالی عدد یک و در غیر این صورت عدد صفر می‌گیرد.

۴. برای کنترل عملکرد سهام از لگاریتم طبیعی ۱ بعلاوه بازده سهام سالانه اولیه در شروع سال مالی استفاده شده است (بوشه، ۱۹۹۸).

دسته‌ای دیگر از پژوهشگران، بیشتر بر انگیزه‌های مدیریتی برگرفته از نظریه نمایندگی تأکید دارند. براساس نتایج پژوهش‌های انجام گرفته این گروه از پژوهشگران، مدیران شرکت به دلایل شخصی، ممکن است برای دستیابی به سود پیش‌بینی شده، به کاهش چسبندگی هزینه‌ها اقدام کنند یا انگیزه‌های فرصت‌طلبانه مدیران ممکن است موجب عدم تقارن در هزینه‌های فروش و اداری (چسبندگی هزینه) شوند. پژوهش کاما و ویس (۲۰۱۳) و خانی و امیری و شامحمدی (۱۳۹۳) در این گروه قرار می‌گیرد.

عوامل کنترلی مربوط به نمایندگی

۱. جریان نقد آزاد: زمانی که جریان وجه نقد آزاد در شرکت زیاد باشد احتمالاً مدیران این وجوه نقد مازاد را صرف هزینه‌های غیر ضروری می‌کنند. بنابراین انگیزه حکومت طلبی مدیران به وسیله جریان وجه نقد آزاد باعث عدم تقارن هزینه‌ها می‌شود (لاپورتا و همکاران، ۲۰۰۰). جریان وجه نقد آزاد با استفاده از جریان وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی، منهای مجموع سود سهام عادی و سود سهام ممتاز تقسیم بر جمع دارایی‌ها محاسبه می‌شود.

۲. پرداخت‌های ثابت مدیران، زیرا مطالعات قبلی نشان داد که پاداش‌های اجرایی تحت تأثیر انگیزه حفظ موقعیت اصلی مدیران است. کاهش در پرداخت پاداش مدیران احتمالاً منجر به عکس‌العمل مدیران جهت حفظ منافع شخصی خود خواهد شد، این امر به عدم تقارن هزینه بیشتری منجر می‌شود. در مقابل با افزایش میزان پرداختی‌های ثابت به مدیر عامل عدم تقارن هزینه کاهش می‌یابد (کانیانین، ۲۰۰۰). برای اندازه‌گیری پرداخت ثابت مدیران از نسبت پاداش تقسیم بر سود خالص استفاده شده است (چن، لو و ساگیانس، ۲۰۰۸).

الگوی یاد شده در این پژوهش با استفاده از تکنیک قدرتمند پانل برآورد شده است. برای انتخاب میان روش‌های حداقل مربعات تلفیقی، اثر ثابت (FE) و اثر تصادفی (RE) از آزمون-های چاو، بروش‌یاگان، ضریب لاگرانژ (LM) و آزمون هاسمن استفاده شده است. جهت تخمین مدل و انجام آزمون‌های مذکور، از نرم افزار Eviews 7 استفاده شده است. در مرحله اول، جهت تشخیص این مطلب که مدل از نوع داده‌های تلفیقی یا مدلی با اثر ثابت و یا مدلی با اثر تصادفی است به بررسی آزمون‌های چاو، آزمون ضریب لاگرانژ و آزمون هاسمن، برای مدل می‌پردازیم.

به پیروی از پژوهش کاما و وایس (۲۰۱۳) برای آزمون فرضیه از مدل (۳) استفاده می‌شود.

مدل (۳)

$$\begin{aligned} \Delta \ln SGA = & \beta_0 + \beta_1 \cdot \Delta \ln Sales_{i,t} + \beta_2 \cdot DecrDum_{i,t} \cdot \Delta \ln sales_{i,t} \\ & + \beta_3 \cdot OverconfMal_{i,t} + \beta_4 \cdot \Delta \ln Sales_{i,t} \cdot OverconfMal_{i,t} \\ & + \beta_5 \cdot OverconfMal_{i,t} \cdot DecrDum_{i,t} \cdot \Delta \ln Sales_{i,t} + \\ & \sum_t^i \beta_c \cdot Controls_{i,t} \sum_t^i \beta_c \cdot Controls_{i,t} \cdot DecrDum_{i,t} \cdot \Delta \ln Sales_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned}$$

در این مدل $\Delta \ln SGA$: لگاریتم (هزینه‌های توزیع، فروش و اداری سال جاری تقسیم بر هزینه‌های توزیع، فروش و اداری سال قبل).

به مدیران سایر شرکت‌ها از اعتماد به نفس زیادتری برخوردار باشند، انتظار می‌رود علامت ضریب β_5 منفی باشد و در نتیجه تعدیل نامناسب هزینه افزایش یابد.

یافته‌های پژوهش

جهت تجزیه و تحلیل اولیه داده‌ها، مقادیر میانگین، انحراف معیار، حداقل و حداکثر تمامی متغیرهای استفاده شده در این پژوهش در نگاره ۱ نشان داده شده است.

نگاره (۱): آمارهای توصیفی

متغیر	میانگین	انحراف معیار	کمینه	بیشینه
سرمایه‌گذاری بیش از حد	۰/۵۱۱	۰/۴۹۲	۰	۱
$DecrDum_{i,t}$	-۰/۰۳۷	۰/۱۷۳	-۲/۵۶۶	۲/۲۴۸
$\Delta \ln Sales_{i,t}$	۰/۱۶۴	۰/۳۵۱	-۲/۵۶۶	۲/۳۴۸
شدت کارکنان	-۳/۱۵۲	۰/۸۵۱	-۵/۲۳۵	-۱/۰۲۶
شدت دارایی	۰/۱۲۳	۰/۲۶۲	-۰/۹۰۳	۱/۶۴۹
کاهش فروش متوالی	۰/۰۴۱	۰/۱۹۴	۰	۱
لگاریتم طبیعی ۱ بعلاوه بازده سهام سالانه اولیه	۴/۶۵۸	۰/۵۴۲	۳/۰۶۹	۱۱/۳۲۸
جریان نقد آزاد	۰/۲۱۴	۰/۲۱۳	-۱/۸۹۰	۱/۲۷۰
پرداخت‌های ثابت مدیران	۰/۰۷۴	۰/۰۱۹۱	-۰/۱۶۴	۰/۲۶۴

نتایج برآورد مدل‌های پژوهش در ادامه ارائه شده است. در مرحله اول، جهت تشخیص این مطلب که مدل ما مدل داده‌های تلفیقی یا مدلی با اثر ثابت و یا مدلی با اثر تصادفی است به

بررسی آزمون‌های چاو، آزمون ضریب لاگراتژ و آزمون هاسمن، برای مدل پرداخته می‌شود. بر اساس آزمون‌های ذکر شده، مدل داده‌های تلفیقی انتخاب شده است.

نگاره (۲): نتایج برآورد مدل جهت آزمون فرضیه

نتایج آزمون			متغیر توضیحی
Prob.	T	Coeff	
۰/۰۲۵۶	۴/۳۵۴	۰/۳۲۹	سرمایه‌گذاری بیش از حد
۰/۰۰۶۱	-۲/۵۷۴	-۰/۱۷۹	DecrDum _{i, t}
۰/۰۳۱۶	۲/۱۵۷	۰/۱۱۵	$\Delta \ln \text{Sales}_{i, t}$
۰/۴۸۸۱	-۰/۶۹۳	-۰/۰۱۴	شدت کارکنان
۰/۷۷۰	-۰/۲۹۰	-۰/۰۲۷۳	شدت دارایی
۰/۹۰۲	۰/۱۱۱	۰/۰۰۳	کاهش فروش متوالی
۰/۰۲۵	۲/۰۵۴	۰/۰۹۵	لگاریتم طبیعی ۱ بعلاوه بازده سهام سالانه اولیه
۰/۶۵۴	-۰/۴۱۵	-۰/۰۵۱	جریان نقد آزاد
۰/۶۲۱	۰/۵۲۴	۰/۱۷۴	پرداخت‌های ثابت مدیران
۴/۸۲۰ (۰/۰۰۰)			آماره F سطح معنی داری (Prob.)
۲/۳۴۸			آماره دوربین واتسون
۰/۲۱۷ (۱/۰۰۰)			آزمون F لیمر (چاو) سطح معنی داری (Prob.)
۰/۲۲ ۰/۲۰			ضریب تعیین (R^2) ضریب تعیین تعدیل شده ($\text{Adj}R^2$)
۹۱۰			تعداد مشاهدات

بر اساس نگاره (۲)، آزمون F مرسوم نشان دهنده معناداری کل رگرسیون است. همچنین در مدل منتخب $R^2 = ۰/۲۲$ بدست آمده است که نشان می‌دهد متغیرهای توضیحی مورد نظر حدود ۲۳ درصد از تغییرات متغیر وابسته را توضیح می‌دهند. آماره دوربین - واتسون نیز بین ۱/۵ تا ۲/۵ است، که نشان می‌دهد که مشکل خود همبستگی بین جملات اختلال مدل برآوردی وجود

ندارد. همان طور که نگاره (۱) نشان می‌دهد، $\beta_1 + \beta_2$ کوچکتر از β_1 ($0/0 - 329/179 = 0/150$) است. به عبارتی به ازای ۱ درصد کاهش در فروش، ۱۵/۰ درصد هزینه‌های عمومی، اداری و فروش کاهش می‌یابد. بنابراین وجود تعدیل نامناسب هزینه در مدل تایید می‌شود. ضریب سرمایه‌گذاری بیش از حد مثبت و از لحاظ آماری در سطح ۵ درصد معنی‌دار است. در واقع می‌توان عنوان کرد در پژوهش حاضر ارتباط بین بیش اعتمادی مدیران با تعدیل نامناسب هزینه وجود دارد. یعنی با افزایش بیش اعتمادی مدیران، موجب افزایش تعدیل نامناسب هزینه‌ها خواهد شد. بنابراین فرضیه پژوهش مورد تأیید قرار می‌گیرد. بر اساس سایر نتایج، ضریب شدت دارایی‌ها و پرداخت‌های ثابت مدیران و ضریب شدت کارکنان منفی، اما از لحاظ آماری معنی‌دار نیست. همچنین ضریب جریان نقد آزاد، کاهش فروش متوالی و پرداخت‌های ثابت مدیران مثبت و از لحاظ آماری معنی‌دار نیست. در این مدل متغیر لگاریتم طبیعی ۱ بعلاوه بازده سهام سالانه اولیه که ضریب آن مثبت و از لحاظ آماری در سطح ۵ درصد معنی‌دار بدست آمده است.

نتیجه‌گیری

با توجه به اهمیت بررسی رفتار هزینه‌ها، این پژوهش به بررسی تأثیر بیش اعتمادی مدیران بر تعدیل نامناسب هزینه پرداخته است. بدین منظور از متغیر سرمایه‌گذاری بیش از حد جهت ارزیابی عامل بیش اعتمادی مدیران بهره گرفته شده است. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که بیش اعتمادی مدیران رابطه‌ای مثبت با تعدیل نامناسب هزینه دارد و این نشان از تأثیر پذیری رفتار هزینه‌ها از تصمیمات و اقدامات مدیران شرکت‌ها دارد. جهت سنجش بیش اعتمادی از سرمایه‌گذاری بیش از حد استفاده شده و بر این اساس فرضیه تدوین شده است. قبل از انجام آزمون‌های لازم جهت بررسی فرضیه‌های پژوهش، استفاده از مدلی با داده‌های تلفیقی توسط آزمون چاو نشان داده شد. با بررسی نتایج فرضیه مشخص می‌شود که میزان کاهش در هزینه‌های عمومی، فروش و اداری در ازای ۱ درصد کاهش در فروش به ۱۵/۰ درصد است که نشان از تعدیل نامناسب هزینه در دوره زمانی پژوهش است. همچنین نتایج نشان می‌دهد که متغیرهای کنترلی در مدل‌های این پژوهش ۲۲ درصد از متغیر وابسته را توضیح می‌دهد. همچنین بر اساس نتایج پژوهش ضریب سرمایه‌گذاری بیش از حد مثبت و از لحاظ آماری در سطح ۵ درصد معنی‌دار است. در واقع می‌توان عنوان کرد در پژوهش حاضر ارتباط بین بیش اعتمادی مدیران با تعدیل نامناسب هزینه وجود دارد. بدین معنی که هر اندازه بیش اعتمادی مدیران بیشتر باشد

تعدیل نامناسب هزینه‌نایز بیشتر خواهد بود. لازم بذکر است که نتایج پژوهش حاضر با نتایج پژوهش چن و گورس و ناسف (۲۰۱۳) و حیدری (۱۳۹۳) و خانی و امیری و شامحمدی (۱۳۹۳) مطابقت دارد. در مورد سایر متغیرهای کنترلی باید عنوان کرد که نتایج حاکی از عدم وجود ارتباطی معنی‌دار بین شدت کارکنان، شدت داری‌ها، کاهش فروش متوالی، پرداخت‌های آزاد مدیران و جریان نقد آزاد و تعدیل نامناسب هزینه دارد. در مقابل وجود ارتباطی معنی‌دار بین لگاریتم طبیعی ۱ بعلاوه بازده سهام سالانه اولیه و تعدیل نامناسب هزینه مورد تایید قرار گرفت. بر اساس نتایج حاصل از پژوهش، توصیه می‌شود که استفاده‌کنندگان از اطلاعات مالی به وجود چنین رفتاری در مدیران و اثرات آن بر گزارشگری مالی توجه ویژه نمایند. همچنین جهت بررسی دقیق‌تر رفتار هزینه‌ها پیشنهاد می‌شود که تأثیر عوامل مختلفی از جمله محافظه‌کاری و عوامل کلان اقتصادی از جمله تورم بر تعدیل نامناسب هزینه‌ها مورد بررسی قرار گیرد.

در این پژوهش کلیه شرایط اقتصادی و سیاسی حاکم بر بازار در زمان‌های مختلف ثابت در نظر گرفته شده است. این مسئله می‌تواند در تعمیم نتایج تأثیرگذار بوده و پژوهش را با محدودیت مواجه کند. همچنین از دیگر محدودیت‌های پژوهش حاضر تأثیر قوانین و مقررات دولتی، استانداردهای حسابداری و دیدگاه و عملکرد مدیریت بر پدیده تعدیل نامتقارن هزینه‌ها است و باید در نظر داشت که هرگونه تغییر در عوامل یاد شده می‌تواند بر شدت یا ضعف این موضوع تأثیر گذارد. لازم بذکر است که نقطه مقابل بیش‌اعتمادی مدیران عامل رفتاری دیگری با عنوان بدبینی و احتیاط مدیریتی است که می‌توان به بررسی تأثیر این عامل بر تعدیل نامناسب هزینه‌ها نیز پرداخت.

منابع

- Abbasi, E. & Ebrahimzadeh Rahimlou, B. (2012). Review is Research Sffect Tobin q Ratio and Revenue Growth Rate on the Level of Investment in Listed Companies in Tehran Stock Exchange. *Journal Management System, 1 (1)* , 81-98. (in Persian)
- Ahmed, A. S. & Duellman, S. (2013). Managerial Overconfidence and Accounting Conservatism, *Journal of Accounting Research, 51 (1)* , 1-30.
- Anderson, M. C. , Banker, R. D., Huang, R. & Janakiraman, S. N.) 2007 (. Cost Behavior And Fundamental Analysis of SG&A Costs. *Journal of Accounting Auditing & Finance , 22 (1)* , 16-28.

- Anderson, M. C. , Banker, R. D. & Janakiraman, S. N. (2003). Are Selling General and Administrative Costs Sticky ?. *Journal of Accounting Research*, 41 (1) , 47-63.
- Anderson, S. W. & Lanen, W. N. (2009). Understanding Cost Management: What Can We Learn from the Empirical Evidence on Sticky Costs? Working Paper, University of Melbourne.
- Baharmoghaddam, M. & Khademi. S. (2016) , Investigate Costs Stickiness in Economic Prosperity and Recession Cycles. *Management Accounting*, 9 (30) , 67-86. (in Persian)
- Balakrishnan, R. , Labro, E. & Soderstrom, N. (2011). Cost Structure and Sticky Costs. *Journal of Accounting Auditing & Finance*, 19 (3) , 283-299.
- Balakrishnan, R. , Labro, E. & Soderstrom, N. (2011). Cost Structure and Sticky Costs. *Journal of Accounting Auditing & Finance*, 19, (3) , 283-299.
- Bushee, B. (1998). The influence of institutional investors on myopic R&D investment behaviour. *The Accounting Review*. 73 (3) , 305-333.
- Chen C. X. , Lu, H. , & Soughiannis, T. (2012). The Agency Problem, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs. *Contemporary Accounting Research*, 29 (1) , 252-282.
- Chen, C. X. , Lu, H. & Sougiannis, T. (2008). Managerial Empire Building, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs. Working paper, University of Illinois at Urbana, Champaign.
- Chen, C. , Timo, G. & Julia, N. (2013). Managerial Overconfidence and Cost Stickiness, <http://ssrn.com/abstract=2208622>.
- Chen, C. X. , Gores, T. & Nasev, J. (2013). Managerial Overconfidence and Cost Stickiness Working Paper, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2208622>.
- Fallah, S. L. M. , Ghalibaf. A. H. & Nobakhtsaraii. (2011). The Impact of Experience on Risktaking, Overconfidence and Herding of Investment Companies' Managers in Tehran stock exchange. *Journal of Securities Exchange*, 3 (12) , 25-42. (in Persian)
- Gervais, O. (2001). Learning to be Overconfident, *The Review of Financial Studies*, 14 (1) , 1-27.
- Heidari, Mehdi. (2014). Examining Managerial Overconfidence Behavioral Explanation Effect on Cost Stickiness: Comparison with Economic and Agency Theory Based Factors. *Journal of Accounting and Auditing Review*, 21 (2) , 151-172. (in Persian)
- Horngrén C. T, Foster G, & Datar S. M. (2008). Cost Accounting: A Managerial Emphasis. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 9. Ed Rio de Janeiro: LTC .
- Hribar, P. & H, Yang. (2012). Does CEO Overconfidence Affect Management Forecasting and Subsequent Earnings Management?. Working Paper, University of Iowa. [http://www.daedalustrust.org.uk/2011/11/ceooverconfidence and management forecasting 2011](http://www.daedalustrust.org.uk/2011/11/ceooverconfidence%20and%20management%20forecasting%202011) .
- Hribar, P. & H, Yang. (2015). CEO Overconfidence and Management Forecasting. Wiley Online Library, DOI: 10.1111/1911-3846.12144.

- Jahankhani, A. , Noudersti, M. & Gharahgouzlou, F. (2009). Overconfidence and Trading Volume in Tehran Market Exvhang. *Management Research*, 8 (30) , 105-123. (in persian)
- Jeong-Ho, K. , Seungah, S. , & Tae-Young, P. (2015). Earning management and cost stickiness. *Advanced Science and Technology Letters*. 84: 40-44.
- Kama, I. & D. Weiss. (2013). Do Earnings Targets and Managerial Incentives Affect Sticky Costs?. *Journal of Accounting Research*, 51 (1) , 201-224.
- Kanniainen, V. (2000). Empire building by corporate manager: the corporation as a saving instrument. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 24 (1) , 127-142.
- Khani, A. , Amiri, H. , & Shahmohammadi, M. (2014). The effect of personal incentives managers on costs asymmetric in Tehran stock exchange. *Financial Accounting Researches*. 6 (19) , 57-74. (in persian)
- Kordestani, G. , & Mortazavi, S. (2012). The identification of determinant factors on firms' costs' stickiness. *Financial Accounting Researches*. 4 (3) , 13-29. (in persian)
- La Porta, R. , Lopez de Silanes, F. , Vishny, R. & Shleifer, A. (2000). Agency proble,s and dividend policies around the word. *Journal of finance*, 60 (1) , 1-33 .
- Libby, R. & K, Rennekamp. (2012). Self-Serving Attribution Bias, Overconfidence, And the Issuance of Management Forecasts. *Journal of Accounting Research*, 50 (1) , 197-231.
- LIU, C. , Xingquan, Y. & Lixin,L. (2014). Performance Examination, Managerial Overconfidence and Cost Stickiness. *Journal of business and Economics*, 3, 78-87.
- Malmendier, U. & Tate, G. (2005). CEO Overconfidence and Corporate Investment. *Journal of Finance*, 60, 2661-700.
- Malmendier, U. & Tate, G. (2008). Who Makes Acquisitions? CEO Overconfidenceand the Market's Reaction. *Journal of Financial Economics*, 89 (1) , 20-43.
- Mehrani, S. , & Bagheri, B. (2009). The effect of free cash flow and institutional shareholders on earnings management in listed companies in Tehran stock exchange. *Accounting Research*, 1 (2) , 51-64. (in persian)
- Nick Kar, J. & Heydarinezhad, G. (2016). Asymmetry in the Behavior of Costs- Costs Stickiness; Evidence, Reasons and Effects. *Accounting Research*, 5 (3) , 69-92. (in persian)
- Nofsinger, J. R. (2001). Investment Madness: How Psychology affects your investing and what to do about it, Pearson Education, 1st Edition.
- Richardson, S. (2006). Over-Investment of Free Cash Flow, *Review of Accounting Studies*, 11, 159-189.
- Scherand, C. M. , & Zechman, S. L. (2011). Executive Overconfidence and the Slippery Slope to Financial Misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53 (1-2) , 311-29.
- Shuang X. , & Yun, H. (2015). Earnings management, corporate governance and expense stickiness. *China Journal of Accounting Research*. Available online 11 March 2015.

Zanjirdar, M. , Ghafari AShtiyani, P. , & Madahi, Z. (2014). Review and analyze the factors affecting the behavior of sticky costs. *Management Accounting*, 7 (20) , 79-91. (in persian).

The Survey of the Managerial Overconfidence on the Improper Adjustment Costs

Kaveh Ghaderi¹, Salhodin Ghaderi²

Received : 2016/07/27

Approved: 2016/11/25

Abstract

In this research, managerial overconfidence is considered as a behavioral explanation for the improper adjustment costs. This study aims to investigate the effect of managerial overconfidence on improper adjustment costs. With using the powerful technique of panel, we have applied remained overinvestment as index of managerial overconfidence and also other control variables affecting cost stickiness such as the number of the staff, the amount of assets, consecutive decline in sales, natural logarithm 1 in addition to the yield of initial annual share, free cost flow, constant payment to managers. Sampling population of the present study includes 91 accepted companies at Tehran stock exchange and manufacturing parts in the time period of 2007-2016. Based on the findings, the effects of managerial overconfidence on improper adjustment costs is accepted and we can say that too much confidence and trust of the manager leads to increase in cost stickiness. Also, other control variables have meaningful effects on improper adjustment cost.

Keywords: Improper Adjustment Cost, Managerial Overconfidence, Overinvestment.

Jel classification: M41, M12

DOI: 10.22051/ijar.2017.11031.1171

¹ MSc. Of Accounting, Payame Noor University, Corresponding Author (Tekosh.gh@gmail.com)

² PhD Student of Accounting, Islamic Azad University, Tehran Center Branch, Tehran, Iran.(ghaderi.s.acc@gmail.com)