

التنبؤ بالأرباح في المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحليل
سلوك التصاق التكلفة
ريم محمد برهان الدين محمد مرغب الألابلي

الملخص:

قدمت الدراسات المعاصرة لسلوك التصاق التكلفة دليلاً على اختلاف استجابة التكلفة للتغير في حجم النشاط صعوداً عن استجابتها للتغير هبوطاً، حيث تزداد بعض بنود التكلفة مع زيادة حجم النشاط بمعدل أكبر من انخفاضها في حالة انخفاض مساوٍ في حجم النشاط. وهذا السلوك يناقض النموذج التقليدي الذي يفترض أن التكاليف تنصرف بتمائل مع زيادة أو انخفاض النشاط، والاستمرار في استخدام نموذج سلوك التكلفة التقليدي عند التنبؤ بالأرباح يؤدي إلى زيادة أو تقليل استجابة التكاليف للتغيرات في مستوى النشاط مما يؤدي إلى زيادة فجوة توقعات الأرباح. وتوصلت الدراسة إلى وجود تأثير لسلوك التصاق التكلفة في التنبؤ بالأرباح في المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأن الفهم الدقيق لسلوك التكاليف الملتصقة يساعد بالتنبؤ بالأرباح بشكل دقيق.

Abstract:

The recent studies of sticky cost behavior provide an evidence of a different cost response to the change in the volume of activity upward than its response to a downward, as some cost items increase as the volume of activity increase more than its decrease in the case of an equal decrease in the volume of activity. This behavior conflict the traditional model that assumes that costs action parallel with the increase or decrease of activity, and the continued use of the traditional cost behavior model

when predicting profits leads to an increase or decrease of the cost response to changes in the activity level which leads to an increase in the profit forecast gap. The study found that there is an effect of sticky cost behavior in predicting profits in small and medium-sized enterprises, and the understanding of the behavior of sticky costs helps to accurately forecast profits.

المقدمة:

إن فهم سلوك التكلفة مهم للإستخدام في نماذج صنع القرار الإداري، وأحد القضايا المهمة في محاسبة التكاليف والمحاسبة الإدارية، ولهذا السبب ركز المحاسبون الإداريون دائماً على سلوك التكلفة كعامل رئيسي في تحليل المنافع. وعلاوة على ذلك، فإن الأفراد داخل المنظمة الذين يرغبون في فهم والتنبؤ بأداء الشركة يحتاجوا إلى فهم سلوك تكاليف الشركة. على سبيل المثال، المحللين الماليين عليهم تنبؤ وتقدير التكاليف في عملية التنبؤ بأرباح الشركة .

ولأن نموذج إلتصاق التكلفة لديه محتوى متنبأ لتحليل الربحية المستقبلية، نظراً لأن نماذج سلوك التكلفة من أساسيات بعض نظم المحاسبة الإدارية في إعداد الموازنات وتحليل الانحرافات، ولهذا فإن هذه النماذج مهمة لدعم أساسيات تصميم الموازنات، وعلاوة على ذلك فإن دمج سلوك إلتصاق التكلفة من النواحي الهامة في تحسين تصميم الموازنات.

ولهذا فإن ظاهرة سلوك إلتصاق التكلفة لديها أثر واضح على القرارات الإدارية، حيث أن من المتوقع وجود علاقة خطية بين التغيرات في المبيعات والتغيرات في التكاليف، وفهم وتفسير درجة عدم التماثل في هذه العلاقة كمقياس لإلتصاق التكلفة، ويعتبر واحدة من أهم النواحي لتوقعات المحللين والتنبؤ الدقيق بالأرباح.

وبشكل أكثر تحديداً، يشير إلتصاق التكلفة إلى أن إنخفاض تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية عند إنخفاض المبيعات يكون أقل من زيادتها عند زيادة مماثلة للمبيعات، ففي النماذج التقليدية فإن زيادة تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية إلى نسبة المبيعات، وعندما تنخفض المبيعات تعتبر مؤشراً لعدم الكفاءة. وعلى النقيض من ذلك، توضح الدراسات الحديثة بأنه إذا توقع المديرون أن يكون الإنخفاض في المبيعات مؤقتاً، فإنهم سيقروون تحمل تكاليف الموارد الزائدة من أجل تجنب تكاليف التكييف لخفض الموارد واعادتها مرة أخرى عند إستعادة الطلب. وفي هذه الحالة، يكون التصاق التكلفة مؤشراً للكفاءة.

ويظهر إلتصاق التكلفة، عندما يتخذ المديرين قرار بتحمل تكاليف الموارد غير المستخدمة في حالة إنخفاض المبيعات، مما يؤثر على الأرباح الحالية كما يؤثر على التنبؤ بالأرباح المستقبلية. فإلتصاق التكلفة في الشركة يكون فعال في الحالية، إنخفاض المبيعات حالياً ولكن من المتوقع أن تزيد المبيعات مستقبلياً، في حين أن يكون غير فعال إذا كان من المتوقع أن تنخفض المبيعات بشكل دائم. بغض النظر عما إذا كان إلتصاق التكلفة في الشركة فعال أم غير فعال، فإن إلتصاق التكلفة لها تأثير سلبي على الأرباح الحالية لأن الإنخفاض في المبيعات لا يتم تعويضه من خلال إنخفاض مماثل في التكاليف وبالنسبة للشركات الفعالة من المرجح أن يكون لإلتصاق التكلفة تأثيراً إيجابياً على الأرباح المستقبلية، حيث من المتوقع أن تزيد المبيعات. بينما بالنسبة للشركات غير الفعالة، من المرجح أن يؤثر إلتصاق التكلفة تأثيراً سلبياً على الأرباح المستقبلية، لأنه من المتوقع أن تنخفض المبيعات بشكل دائم.

أولاً: مفهوم سلوك إلتصاق التكلفة:

ويعد فهم سلوك التكلفة من الركائز الأساسية لبناء المعلومات بشكل دقيقة، حيث أن سلوك التكلفة تعتبر إنعكاس لقرار تخصيص الموارد على الأنشطة وفقاً لتوقعات الطلب، فيتمثل الافتراض الأساسي في محاسبة التكاليف في أن سلوك التكاليف متناظر لحجم النشاط، ففي النموذج التقليدي لسلوك التكاليف تفترض أن التكاليف الثابتة تكون مستقلة عن مستوي النشاط بينما التكاليف المتغيرة تتغير في شكل علاقة خطية متناسب

مع التغير في مستوى النشاط ، إلى أن ظهرت طريقة تفكير مختلفة لسلوك التكاليف وعلاقتها بحجم النشاط ، على أيدي (Anderson, Banker & Janakiraman, 2003) الذين أقرحوا نموذجًا لهذا النوع من التكاليف عرف بنموذج (ABJ) - الأحرف الأولى لأسمائهم- وهو نموذجًا بديلاً لسلوك التكاليف التقليدي حيث أن التكاليف تزداد بشكل أكبر مع زيادة حجم النشاط أكثر من انخفاضها كاستجابة لانخفاض مساوٍ لحجم النشاط وهذا يخالف النموذج التقليدي للنشاط وهو نموذج أكثر واقعية ويعطي نتائج غير متحيزة. ويحدث إتصاق التكلفة نتيجة لقرارات المديرين في تعديل الموارد المتاحة لهم وتضطر الشركات إلى تحمل تكاليف التخلي عن الموارد عند انخفاض المبيعات واستعادتها مرة أخرى إذا عاد الطلب إلى حالته الأصلية. وتشمل تكاليف التعديل تعويضات للعمال المستغنى عنهم، والبحث عن عمال جدد وتدريبهم، وتعويضات لمعنويات العمال المتبقين، وتآكل الموارد البشرية المتبقية، التي تعزى إلى تعطل مجموعات العمل. وعندما يرتفع الطلب، يرفع المديرون الموارد المطلوبة لتحقيق المزيد من المبيعات. ولأن الشركات الكبيرة والشركات الصغيرة والمتوسطة لديها قيود مالية مختلفة، والاستثمار في الأصول، وتكاليف تعديل مختلفة لإزالة الموارد الغير مستغلة. ولذلك، فإن حجم الشركة هي واحدة من العوامل التي يمكن أن تؤثر على إتصاق التكلفة.

وقد تصنف التكاليف كتكاليف ملتصقة عندما تزداد التكاليف المصاحبة بزيادة النشاط بشكل أكبر مقارنة بانخفاضها عندما ينخفض النشاط بشكل متساوٍ وفي بعض الأحيان تظهر التكاليف كسلوك عدم الإتصاق، إذا كان استجابة التكاليف لحجم النشاط منخفض بشكل أكبر مقارنة بزيادة حجم النشاط بشكل مساوٍ. وقد لوحظ إتصاق التكلفة من خلال تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية ومن خلال دول عديدة ومختلفة.

فإن من دلائل وجود علاقة بين التكاليف واختلاف النشاط ، أن دراسة (Mark, Rajiv & Surya) توصلت إلي أن تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية ملتصقة وتزداد بمتوسط ٠.٥٥% لكل ١% زيادة في الإيرادات، إلا أنها تنخفض فقط

بمتوسط يعادل ٠.٣٥% لكل ١% إنخفاض في الإيرادات، أي أن الزيادة أكثر من الإنخفاض لتغير متساوٍ في النشاط، بينما التكاليف الإجمالية تزداد بما يعادل ٠.٩٣% لكل ١% زيادة في الإيرادات وتنخفض بما يعادل ٠.٨٥% فقط لكل ١% انخفاض في الإيرادات.

ثانياً: العوامل المؤثرة في سلوك إتصاق التكلفة:

ويمكن تناول هذه العوامل على النحو التالي:

أ- الظروف الاقتصادية :

يزداد مستوى إتصاق التكلفة في حالة إنخفاض الإيرادات في فترات نمو السوق، ويرجع ذلك إلى أن المديرين يعتبروا أن إنخفاض الإيرادات يكون مؤقتاً، وبالتالي يميلون إلى الإحتفاظ بالموارد الفائضة بدلاً من تخفيضها استعداداً لفترات الإنتعاش، بينما ينخفض مستوى إتصاق التكلفة في حالة إنخفاض الإيرادات في فترات الإنخفاض المتتالي، ويرجع ذلك إلى أن المديرين يعتبروا أن إنخفاض الإيرادات يكون مستمراً إلى حد كبير وبالتالي يميلون إلى تخفيض الموارد بدلاً من الإحتفاظ بها مما يجعل تكلفة التعديل أقل من تكلفة الإحتفاظ خاصة في الأجل الطويل.

ب- البعد الزمني:

إنه في ظل إستخدام البيانات المحاسبية عن فترات زمنية قصيرة من المحتمل أن يكون إتصاق التكلفة أقل وضوحاً، ويرجع ذلك إلى حقيقة أنه كلما كانت الفترة الزمنية أطول، يكون المديرين أكثر تأكيداً من أسباب إستمرارية الإنخفاض أو الزيادة في الإيرادات ومدى إستمرارية الوضع. ففي ظل الفترات المالية الطويلة يكون لدى المديرين كم أكبر من المعلومات التي تمكنهم من إجراء تقييم أكثر دقة لطبيعة ومدى إستمرارية الإنخفاض والتصرف وفقاً لذلك على مدى زمني أطول، ويصبح تعديل الموارد إلى تكلفة الإحتفاظ بالموارد الفائضة أقل وتعديل الموارد أكثر فاعلية، ومن ثم يكون من المحتمل أن تكون التكلفة أقل إتصاقاً. فإن زيادة المبيعات لفترات

متتالية ترفع من حالة التفاؤل لدى المديرين حول مستقبل الطلب، ومن ثم زيادة الرغبة في الإحتفاظ بالموارد لإستعاب الزيادة المتوقعة، ومن ثم زيادة إتصاق التكلفة، كما أن إنخفاض المبيعات لفترات متتالية يزيد من احتمال تراجع الطلب ويجعل الإدارة أكثر ميلاً للتخلص من الطاقة غير المستغلة، مما يعني إنخفاضاً في سلوك إتصاق التكلفة - أي سلوك مضاد لإتصاق التكلفة-، إلا أنه في فترات تذبذب الطلب تكون حالة من عدم التأكد حول مستقبل الطلب، مما يجعل المديرين أكثر ميلاً للإحتفاظ بالموارد غير المستغلة أملاً في إنتعاش الطلب القريب، خاصة عند إنخفاض تكلفة الإحتفاظ بالموارد عن تكلفة التعديل مما يؤدي إلى إتساع الفجوة بين معدل صعود التكلفة ومعدل هبوطها وبالتالي تظهر سلوك إتصاق التكلفة .

ج-التغيرات في أنشطة التشغيل:

توصلت دراسة(Chandra & Marcia) إلى إن التكاليف الإجمالية تكون ملتصقة بشكل معنوي بالتغيرات في الإيراد بما يتجاوز ١٥%، على الرغم من أن مستوي إتصاق تكلفة البضاعة المباعة يميل إلى الإنخفاض بشكل أكبر من الإنخفاض في الإيرادات، مما يشير إلى أن المديرين يتحملون تكاليف إعادة التفاوض للعقود لتعديل مستوى الموارد بدلاً من تحمل تكاليف الإحتفاظ بموارد فائضة غير مستغلة، وأثبتت النتائج إلى أن المديرين يعدلون الموارد بشكل غير متساوي مع التغيرات في مستويات النشاط، ولمواجهة الإنخفاض في الإيرادات قد يميلون إلى الإحتفاظ بالموارد بدلاً من تحمل تكاليف إعادة التفاوض للتعاقد، وتكون التكاليف الملتصقة ملحوظة بشكل خاص في الشركات التي يواجه مديروها إرتفاع نسبي في التكاليف المترتبة على خفض الموارد.

كما أن حجم التغير في مستويات النشاط لها تأثير على درجة إتصاق التكلفة، حيث يستجيب المديرون للتغيرات الكبيرة في مستويات النشاط بدرجة أكبر

من الاستجابة للتغيرات البسيطة (أقل من ١٠%) في النشاط لأن الزيادة البسيطة بالنشاط يمكن استيعابها من خلال الطاقة المتاحة، كما أن الانخفاض البسيط للنشاط غالبًا ما يستخدم في تخفيف الضغط على الطاقة المستغلة وإجراء عمليات الصيانة، بما يحافظ على هيكل التكاليف، وبالتالي تراجع إتصاق التكلفة أو انعدامها. وذلك على خلاف التغيرات الكبيرة بالنشاط (أكثر من ١٠%) حيث تميل الإدارة إلى زيادة الموارد عند زيادة النشاط، بينما تميل إلى الإحتفاظ بالموارد عند انخفاض النشاط وذلك لعدم التأكد في إستمرارية الإنخفاض، مما يؤدي إلى زيادة درجة إتصاق التكلفة.

بينما أشارت دراسة (Nicola & Paolo) التي أجريت على الشركات الإيطالية الصغيرة والمتوسطة على أن النتائج ظهرت عند تغيير الإيرادات بنسبة 25% بدلاً من 10% حيث أشارت النتائج عندما تتغير الإيرادات بنسبة أقل من 25% تتخفض تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية بنسبة 0.70% التشغيل بنسبة 0.97% لكل 1% إنخفاض في الإيرادات، بينما عند زيادة التغير عن 25% فتتخفض تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية بنسبة 0.58% وعلى العكس لتكاليف التشغيل فعندما تتغير الإيرادات بنسبة أقل من 25% تتخفض بنسبة 0.97% لكل 1% إنخفاض في الإيرادات، بينما عند زيادة التغير عن 25% فتتخفض بنسبة 0.99%.

د- الخصائص النوعية للشركة:

إن الإختلافات في الكثافات والمهام والكفاءات المطلوبة داخل أقسام المنشأة تؤثر على درجة إتصاق التكلفة، لأن الإختلافات في الخصائص الوظيفية والتنظيمية تؤدي إلى إختلافات جوهرية في تكلفة تعديل الموارد وبالتالي يوجد إتصاق التكلفة، حيث درجة إتصاق التكلفة في الأقسام الأساسية بالمنشأة تبدو أكبر من درجة إتصاق التكلفة في الأقسام المساعدة، نظرًا لأرتفاع كثافة الأصول وتعدد العمليات والكفاءات المتخصصة بالأقسام الأساسية مما يجعل تكلفة الإستغناء عنه

أكبر من تكلفة الإحتفاظ بها عند إنخفاض النشاط، وذلك على العكس من الأقسام المساعدة ذات كثافة ومهارة منخفضة والتي يمكن استعاضها من مصادر خارجية عند زيادة الطلب بما يؤدي إلى سلوك تكاليف منعدم الإلتصاق.

كما ترتفع درجة إتصاق التكلفة مع زيادة كثافة العمالة، لأنها تؤدي إلى زيادة تكاليف التعديل التي تتحملها المنشأة عند إنخفاض النشاط (من مكافآت نهاية الخدمة المرتبطة بالموظفين المستبعدين وتكاليف البحث وتكاليف التعيينات الجديدة -تكاليف التدريب- لأولئك الذين تم تعيينهم حديثاً، كما يوجد تأثيرات غير مالية من فقد الروح المعنوية للعمال الباقين وتشويه سمعه الشركة في سوق العمل)، مما يدفع الإدارة نحو تفضيل الإحتفاظ بالموارد خاصة عندما يرى المديرين تكاليف التعديل تفوق تكاليف الإحتفاظ وبالتالي زيادة إتصاق التكلفة.

كما تؤدي قوانين حماية العمالة المفروضة من قبل الدولة أو المنظمات العالمية (Employment Protection Legislation "EPL") إلى زيادة تكلفة تعديل العمالة وبالتالي زيادة درجة الإلتصاق، لأن القوانين تلزم أصحاب المنشآت بإتباع إجراءات مشددة عند الرغبة في تسريح العمالة، وكذلك الإلتزام بتعويضات العاملين، وهذا يعني أن تكلفة الفصل تُحد من عدد العمال المستغنى عنهم عند إنخفاض النشاط، بينما لا تُقيد عدد العمال الجدد مع زيادة النشاط ولهذا يُصبح المديرين أكثر إقبالاً على تعيين عمالة جديدة عند زيادة الطلب، وأكثر تردداً عند الاستغناء عن العمالة الزائدة عند إنخفاض الطلب مما يزيد من سلوك إتصاق التكلفة.

ولفحص العوامل الخاصة بالشركة التي يمكن أن تؤثر على سلوك إتصاق التكلفة، فإن نموذج ABJ يقوم بقياس كثافة الأصول، وكثافة الموظفين، وكثافة الدين عن طريق قياس الأصول وعدد الموظفين وإجمالي الديون بحجم الإيرادات لنفس العام. وإعتماداً على الإختلافات بين خصائص المنشآت الكبيرة والمنشآت الصغيرة ومتوسطة الحجم من حيث (الحجم، قوة العمالة المهارة، التكنولوجيا المتقدمة، فرص تمويلية جيدة وغيرها) إذ كل ذلك ينعكس على زيادة درجة تعقد

عملياتها المحاسبية والرقابية وهيكلها التنظيمي وبالتبعية كبر هيكل التكلفة، ولهذا فإن حجم المنشأة من المحددات الرئيسية لإتصاق التكلفة. ففي الشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة عندما تنخفض الإيرادات وتكون هناك زيادة في كثافة الأصول فتزيد سلوك إتصاق تكاليف البيع والتكاليف العامة والإدارية، وتكلفة البضاعة المباعة، وإجمالي تكاليف التشغيل. بينما في الشركات التجارية تظهر إتصاق التكلفة في إجمالي تكاليف العمالة فقط. أما في الشركات المدرجة في البورصة والتي تتميز بكثافة دين عالية لا تظهر بها إتصاق في التكاليف وأخيرًا ففي فترات إنخفاض الإيرادات في الفترات المتدهورة التي سبقتها فترات إنخفاض في الإيرادات، يعتبرون المديرين أن الإنخفاض دائم وبالتالي فقد تنخفض درجة الإتصاق.

فتعتمد الشركات كبيرة الحجم بدرجة عالية على الأصول كثيفة رأس المال والعمالة الدائمة وعقود طويلة الأجل والاكتفاء الذاتي من أقسام الدعم، بما يزيد من الوزن النسبي للتكاليف الثابتة داخل هيكل التكلفة. بينما تعتمد الشركات الصغيرة على موارد متغيرة واستثمار منخفض في الأصول الثابتة وعمالة مؤقتة ومصادر خارجية لخدمات الدعم، بما يزيد من مرونة هيكل التكاليف مع تغيرات حجم النشاط. لذا تبين أن إتصاق التكلفة يظهر بقوة في الشركات كبيرة الحجم عن الشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث تواجه الشركات الكبيرة صعوبة في التخلص من الموارد غير المستغلة عند إنخفاض الطلب، بينما تتمتع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم بقدر كافي من المرونة للتكيف مع التغير في الطلب نظرًا لإعتمادها على اساليب إنتاجية بسيطة بما يؤدي للحد من إتصاق التكلفة عند إنخفاض الطلب.

كما أكدت دراسة (Sahar,Hassan) أن درجة إتصاق التكلفة يعتمد على خصائص الشركة من حيث كثافة الأصول وكثافة الموظفين وكثافة الديون. فأشارت الدراسة إلى أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تستخدم أساليب إنتاج أكثر مرونة تستند إلى تكاليف متغيرة، كما أن لديها نسبة أقل من الأصول الثابتة إلى إجمالي

الأصول، وزيادة في الديون المتداولة إلى إجمالي الأصول، ولديها ارتفاع في مخاطر التمويل، وبإستخدام نسبة الأصول الثابتة إلى المبيعات بإعتباره من كثافة الأصول، أظهرت النتائج أن هذه الشركات بها سلوك مضاد للإلتصاق لتكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية وتكلفة البضاعة المباعة في فترات إنخفاض المبيعات. كما أشارت النتائج إلي أن كلما زادت كثافة عدد العمال زاد إلتصاق تكلفة البضاعة المباعة نتيجة زيادة تكاليف التعديل التي تتحملها الشركة للحد من الموارد غير المستخدمة عند إنخفاض المبيعات، حيث أن خفض عدد العمال مكلف، وذلك لأن تسريح العمال يجلب معهم تكاليف للشركة مثل مدفوعات التعويضات، وفقدان الروح المعنوية للعمال المتبقين، وفقدان السمعة في السوق، كما تفقد الشركة الإستثمارات التي قامت بها من أجل التدريب المتخصص لموظفيها، كما أن في حالة الطلب المتزايد في المستقبل يضطرون إلى توظيف عمال جدد ودفع تكاليف تدريبهم مرة أخرى. ونتيجة لذلك، تميل الشركات الصغيرة إلى تعيين موظفين مؤقتين، وبالتالي ينخفض سلوك إلتصاق التكلفة لدى هذه الشركات. أما بالنسبة إلي تأثير كثافة الديون على إلتصاق التكلفة، فالشركات ذات كثافة عالية من الديون يظهر بها إلتصاق تكاليف منخفضة في فترة إنخفاض المبيعات نتيجة إلتزامها بسداد مدفوعات الدين لطمأنة الدائنين.

هـ - سلوك إلتصاق التكلفة و نوع الصناعة:

تعتمد درجة إلتصاق التكلفة على الصناعة بالإضافة إلى الخصائص التي تنفرد بها الشركة، فتختلف درجة إلتصاق التكلفة عبر الأنواع المختلفة من منشآت الأعمال صناعية، تجارية، خدمية، لتفاوت القوة التأثيرية لمحددات الإلتصاق باختلاف المجال، فدرجة إلتصاق التكلفة للمنشآت الصناعية هي الأعلى ويلبها التجارية ثم الخدمية لإرتفاع كثافة الاصول في المنشآت الصناعية، والتي تؤدي إلى درجة عالية من الجمود تُسهم في تفوق تكلفة التعديل (تحمل المنشأة لنفقات وخسارة بيع الأصل وخسارة تكاليف التجهيز والتركيب للأصول والتدريب عليها، بالإضافة إلى تكاليف استعادة الأصل عند انتعاش الطلب مستقبلاً)، الأمر الذي يزيد من رغبة المديرين في الاحتفاظ بالموارد غير

المستخدمة رغم انخفاض الطلب، بينما يظهر في المنشآت التجارية والخدمية ذات كثافة أصول منخفضة درجة عالية من المرونة في الإستجابة للتغيرات في الطلب مما يؤدي إلي انخفاض درجة التصاق التكلفة. كما تتأثر العلاقة بين كثافة العمالة ودرجة التصاق التكلفة بطبيعة الصناعة، حيث تعتبر كثافة العمالة من المحركات الأساسية لإلتصاق التكلفة في المنشآت الخدمية والتجارية، لأن الإيرادات في تلك المنشآت تعتمد على كفاءة العمالة في إقناع العملاء بالمنتج والخدمة، بينما في المنشآت الصناعية تتأثر درجة التصاق التكلفة بكل من كثافة العمالة وكثافة الأصول (خاصة الثابتة والمخزون).

يهدف تحليل سلوك التصاق التكلفة من خلال الصناعة إلى تحديد الخصائص المتعلقة بتلك الشركات، حيث قامت دراسة (Shannon&William) بعمل تحليل يعتمد على SIC Code (نظام التصنيف الصناعي القياسي) على المستوى الكلي والمستوى الجزئي للشركات وأوضحت النتائج أن سلوك التصاق التكلفة ظهر بوضوح في ٢٢ شركة صناعية من ٦٧ شركة صناعية، بينما لم يظهر أي سلوك لإلتصاق التكلفة في ١٣ شركة صناعية، ولكن لا تظهر أي نتائج واضحة في ٣٢ شركة صناعية.

ثالثاً: تأثير سلوك التصاق التكلفة في التنبؤ بالأرباح في المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

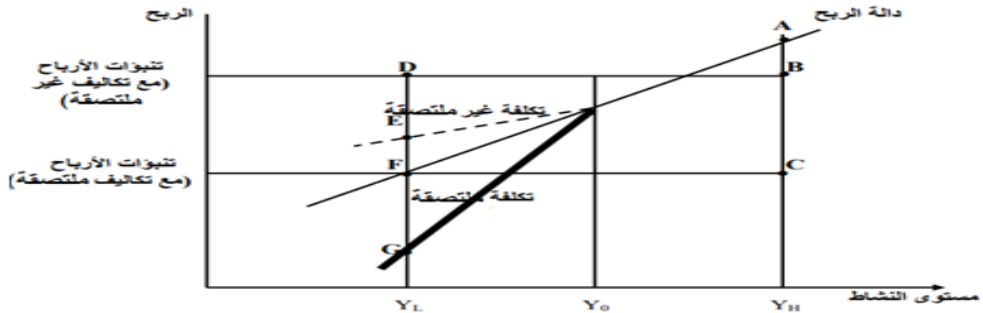
إن المحاسبين الإداريين يقوموا بالتركيز على سلوك التكلفة بإعتبره أمراً هاماً في تحليل الأرباح بينما يقوم المحللون الماليون بالتنبؤ بالتكاليف المستقبلية للشركة في عملية التنبؤ بالأرباح المستقبلية، ولذلك فإن التنبؤ بسلوك التكلفة جزء أساسي من التنبؤ بالأرباح، حيث يمثل سلوك التصاق التكلفة محور الإرتكاز في نظام المحاسبة الإدارية بمفهومه الشامل، على اعتبار أن السلوك هو نتاج استجابة المديرين للتقلبات الخارجية في الطلب على المنتج، من خلال مراجعتهم للعلاقات بين مستويات النشاط والمدخلات وبالترتيب بين الإيرادات والتكاليف، وتقييم التعديلات في الموارد مقارنة بالوضع الراهن. ولذلك يعتمد نظام المحاسبة الإدارية على نظام محاسبة التكاليف

التنبؤ بالأرباح في المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحليل سلوك إتصاق التكلفة

ريم محمد برهان الدين محمد مرتجب الألابي

بصورة أساسية في القيام بمهامه الرئيسية (التخطيط، تقييم الأداء، ترشيد القرارات) باعتبارها مجالات تتطلب وفرة من البيانات والمعلومات عن تكلفة كل نشاط في الماضي والحاضر وكذلك توقع سلوكها وقيمتها في المستقبل، حيث يستطيع نظام محاسبة التكاليف بما له من أدوات وأساليب توفير تلك المعلومات لتخضع لفكر تحليلي دقيق يخرج عنه معلومات كمية ومالية ذات نفعية في إعداد خطط وقرارات قابلة للتنفيذ ومحققه للأهداف المنشودة. وعلى الرغم من تلك العلاقة المباشرة والقوية بين طبيعة سلوك التكلفة وبين المخرجات المتعددة لنظام المحاسبة الإدارية، إلا أن الدراسات انصب اهتمامها على دراسة أثر سلوك إتصاق التكلفة على التنبؤ بالأرباح مع الإشارة دون تعمق لأثره على أدوات ومهام نظام المحاسبة الإدارية، وذلك على اعتبار أن فجوة التوقعات بالأرباح كانت الواجهة الأولى لأثر هذا السلوك، مما دفع الباحثين نحو فحص وتحليل آلية تأثير السلوك على الأرباح.

وهذا ما حاول (Dan) إيضاحه من خلال دراسة العلاقة بين دقة التنبؤ بالأرباح ودرجة سلوك إتصاق التكلفة



الأخطاء المطلقة لتنبؤات الأرباح في ظل التكاليف الملتصقة وغير الملتصقة

المصدر: Dan Weiss

حيث أن Y_0 المستوى الحالي للنشاط واستغلال الطاقة

Y_H مستوى أعلى للنشاط

Y_L مستوى أقل للنشاط

حيث توجد دالتان للربح، الأولى (يمثلها الخط العريض) تمثل الربح في ظل وجود تكلفة ملتصقة، والثانية (يمثلها الخط الرفيع) تمثل الربح في ظل وجود تكلفة غير ملتصقة، فعند زيادة النشاط من المستوى Y_0 إلى المستوى Y_H ، فإن الأرباح المتوقعة في ظل تكلفة ملتصقة (C) أقل من المتوقعة في ظل تكلفة غير ملتصقة (B)، مما يعني أن الخطأ المطلق للتنبؤ بالأرباح المصاحب للتكلفة الملتصقة (AC) أكبر من المصاحب للتكلفة غير ملتصقة (AB). وبالمثل، عند انخفاض مستوى النشاط من Y_0 إلى Y_L ، حيث الخطأ المطلق في التنبؤ بالأرباح في ظل التكلفة الملتصقة (FG) أكبر من الخطأ في ظل التكلفة الغير ملتصقة (DE).

كما أضاف (Dan) على أن الشركات ذات تكاليف عالية الإلتصاق تظهر انخفاضاً في الأرباح عند تدهور مستوى الطلب بدرجة أكبر من تلك الشركات ذات التكاليف غير الملتصقة، وذلك لأن التكاليف عالية الإلتصاق تحد من قدرة الإدارة على تخفيضها عند تراجع مستوى النشاط، مما يعني وفورات تكاليفية بسيطة وزيادة درجة تشتت الأرباح الفعلية عن المتوقعة. كما يزيد إرتفاع إلتصاق التكلفة من القيمة المطلقة لأخطاء توقعات الأرباح عند زيادة مستويات النشاط بدرجة أكبر من زيادته عند انخفاض مستويات النشاط، حيث أن المحللين يتنبأوا بالأرباح في الشركات ذات تكاليف ملتصقة بـ ٢٥% أقل دقة من الشركات ذات تكاليف غير الملتصقة، ومن ثم يمكن وصف العلاقة بين دقة التنبؤ بالأرباح وبين درجة إلتصاق سلوك التكلفة بأنها علاقة عكسية. وإذا كان بعض المستثمرين يدركون أن الشركات التي بها إرتفاع في التكاليف اللاصقة تميل إلى أن يكون لديها توقعات أقل دقة للأرباح، مما يجعل المستثمرين يعتمدون بشكل أقل على معلومات الأرباح بسبب ضعف قدرتها على التنبؤ بشكل دقيق، حيث أن إرتفاع التكاليف الملتصقة يزيد من تذبذب الأرباح المستقبلية. بينما توقعات الأرباح في الشركات ذات تكاليف غير الملتصقة تكون أكثر دقة من التوقعات في الشركات ذات تكاليف ملتصقة. ونظرًا لأن المحللين يستنتجون التكاليف الإجمالية في عملية التنبؤ من خلال الأرباح، فإن مقياس الإلتصاق يركز

على إجمالي التكاليف للحصول على إحصاءات حول العلاقة المحتملة بين إتصاق التكلفة الإجمالية ودقة توقعات أرباح المحللين.

ومن ثم يمكن وصف العلاقة بين دقة التنبؤ بالأرباح وبيت درجة إتصاق سلوك التكلفة بأنها عكسية، الأمر الذي يفرض ضرورة دراسة وفهم المحللين الماليين لسلوك إتصاق التكلفة لتقليل خطأ التنبؤ، خاصة وأن تلك العلاقة تؤثر أيضاً على نطاق التحليل للشركات من قبل المحللين، حيث تحظى بعض الشركات باهتمام وقبول المحللين، في حين يتم رفض بعض شركات أخرى. وذلك وفقاً للهدف من التحليل. فإذا كان هدف المحلل تقديم تنبؤات للأرباح عالية الدقة فإنه يتم قبول الشركات ذات التكلفة منخفضة الإتصاق، حيث درجة التشتت لتقديرات التكلفة أقل، وهي تمثل الشركات الأكثر قبولا من قبل المحللين. ولكن إذا كان هدف المحللين هو استيعاب الطلب المتزايد على التنبؤ بالأرباح وتحقيق منافع مالية وشخصية طويلة وقصيرة الأجل مع مديري تلم الشركات، فلا مانع لدى المحللين من قبول شركات ذات تكلفة عالية الإتصاق وإيرادات غير مستقرة وأصول غير ملموسة والتي تمثل نطاق التحليل الضيق للمحللين. حيث زيادة احتمال أخطاء التنبؤ السلبية.

قدمت دراسة (Rajiv&Lei) تقييم أداء نموذج سلوك التكلفة في توقع الإيرادات مقارنة بنماذج السلاسل الزمنية البديلة المعتمدة على بيانات قائمة الدخل وقائمة التدفقات النقدية. حيث تختلف درجة تأثير بنود التكلفة بالتغير في مستوى المبيعات بالزيادة أو بالنقص، فالتكلفة تصبح لصيقة إذا انخفضت مع انخفاض المبيعات بمعدل أقل من زيادتها مع زيادة المبيعات وبنفس مقدار الخفض. وبالمقارنة بين نموذج سلوك التكلفة (CVCS) cost variability and cost stickness وبين ثلاثة نماذج أخرى (نموذج العائد على حقوق الملكية ROE ، نموذج الإيرادات التشغيل OPINC، ونموذج التدفق النقدي CASHFLOW). فأدى استخدام نموذج CVCS لخفض متوسط الخطأ المطلق للتنبؤ وبالإيرادات بالنسبة لنموذج ROE حوالي تسعة أضعاف خفض متوسط الخطأ المطلق للتنبؤ بالإيرادات باستخدام نموذج

OPINC أو نموذج CASHFLOW بالنسبة لنموذج ROE، فالاعتراف بالتكلفة المتغيرة وإتصاق التكلفة أثناء تحليل وحساب الإيرادات يقلل أكثر من ٣٠% من متوسط الخطأ المطلق لتنبؤ بالإيرادات مقارنة باستخدام المحللين الماليين لنموذج ROE في التنبؤ، حيث أن النموذج CVCS يقدم أكثر من ٣٠% من المعلومات التي يمتلكها المحللين الماليين للتنبؤ بالعائد على حقوق الملكية في السنة الواحدة باستخدام نموذج السلاسل الزمنية الذي يستخدم معلومات تاريخية لإجمالي الإيرادات. وبالتالي فنموذج سلوك التكلفة (CVCS) يتوقع الإيرادات بصورة أفضل من النماذج الأخرى التي تعتمد على البنود الواردة في قوائم الدخل وقوائم التدفقات النقدية، ولهذا فإن سلوك التكلفة يؤثر في تشكيل رؤية المستثمر حول قيمة المنشأة، حيث إن إدراك المستثمر بأن الشركات ذات التكلفة عالية الإلتصاق تظهر تنبؤات أرباح أقل دقة، يجعله مختلفاً في استجابته للمفاجآت في الأرباح المعلنة، فاستجابة المستثمر لمفاجآت أرباح الشركات ذات تكاليف عالية الإلتصاق تكون أقل من استجابته لمفاجآت أرباح الشركات ذات تكاليف أقل إلتصاقاً، الأمر الذي يتسبب في جعل المستثمرين يعتمدون بدرجة منخفضة على المعلومات المستمدة من الأرباح المعلنة في تحديد قيمة المنشأة بسبب ضعف القيمة التنبؤية لتلك المعلومات.

فقد قام النموذج بالتركيز على التكاليف المتغيرة والتكاليف الملتصقة (CVCS) كمحركات أساسية لإيرادات المبيعات، وبالتالي القدرة المستقبلية للتنبؤ بالأرباح، وباعتبار المبيعات هي محرك التكلفة فقد لاحظ (Anderson, et al.) أن نسبة تكاليف البيع والتكاليف الإجمالية والإدارية SG&A تتغير بتغير المبيعات وبالتالي تؤثر على التنبؤ بالأرباح المستقبلية، ولأن سلوك التكلفة لها تأثيرات مختلفة على إشارة SG&A خصوصاً في فترة انخفاض الإيراد عن فترة زيادة الإيراد، لأن المديرين قد يقررون الحفاظ على الموارد التي لم تعد تستخدم أثناء فترة الركود وبالتالي تحمل تكاليفها ومنها تكاليف البيع والتكاليف الإدارية والعمومية SG&A حتى لا يتحملوا تكاليف التعديل في حالة زيادة الطلب مرة أخرى وهذا ما يؤدي إلى إلتصاق التكلفة، لهذا فإن نسبة تكاليف SG&A تزيد خصوصاً في فترة انخفاض

الإيرادات. ولهذا فأعدوا نموذج للتنبؤ بالأرباح، وأثبت النموذج أن تكاليف SG&A تتغير بشكل مختلف في فترات إرتفاع وإنخفاض الإيرادات، فالزيادة في مؤشر (SG&A) الناتج عن التصاق تكلفة الموارد الراكدة تقدم معلومات إيجابية للأرباح في فترة إنخفاض الإيرادات — وهذا بسبب وجود جزء ثابت من هذه التكاليف في تحقيق الإيرادات، فنسبة تكاليف SG&A ستزيد عند إنخفاض الإيرادات، وهذا ما ثبت وجود التصاق في التكاليف — بينما تقدم معلومات سلبية للأرباح في فترة زيادة الإيرادات.

بينما أكدت دراسة (Dezie & Dewi) بالتطبيق على الشركات المدرجة بالبورصة في أندونيسيا، أن هناك علاقة بين التغير في نسبة تكاليف SG&A وزيادة وإنخفاض المبيعات، والتغير في نسبة SG&A للمبيعات من الممكن أن يكون مؤشر لجودة التحكم في التكاليف في إدارة المنشأة، فزيادة النسبة تشير إلى أن الإدارة غير قادرة على تعديل التكاليف في مواجهة إنخفاض المبيعات، وبالتالي فهو مؤشر سلبي للأرباح المستقبلية، ويعني هذا أن التصاق التكلفة يعكس عدم قدرة المديرين على التكيف مع التغيرات في بيئتهم وبالتالي فإن التصاق التكلفة يعطى إشارة سلبية بشأن الأرباح المستقبلية للشركة. فكلما زاد التصاق تكاليف SG&A كلما قلت الأرباح المستقبلية للشركة ولهذا يجب أن يتضمن تصميم هيكل تكلفة الشركات إعتبرات لتقلب المبيعات، ويجب على الشركات ذات التقلبات العالية في المبيعات تصميم هيكل تكلفة أكثر مرونة يوجه التغييرات في المستقبل.

ولهذا فإن من الأفضل استخدام النموذج الذي يأخذ بعين الأعتبار التكاليف الملتصقة، حيث له قدرة تنبؤية أكبر لتحليل الربحية المستقبلية، ويوفر تنبؤات أكثر دقة من النماذج الأخرى التي تستخدم بنود القوائم المالية فقط، وهذا النموذج ينطلق من منظور المحاسبة الإدارية، التي تؤكد التفاعلات بين مكونات الأرباح. وأن الأرباح المستقبلية ترتبط إيجابياً مع التغير في نسبة تكاليف البيع والتكاليف العمومية والإدارية عند إنخفاض الإيرادات. كما أن الدراسات التي أجريت في هذا المجال تدل على أن

الشركات التي تكون فيها التكاليف أكثر إتصاقاً تمارس إدارة أرباح أكثر من الشركات التي تكون فيها التكاليف غير ملتصقة، وتؤثر التكاليف الملتصقة على دقة التحليل المالي وعلى توقعاتهم بالأرباح، والفترة التي يغطيها التحليل، فالشركات التي تكون فيها التكاليف أكثر إتصاقاً، تكون فيها الفترة التي يغطيها التحليل أقل، ومع ذلك فإن المستثمرين يعتمدون جزئياً على التكاليف الملتصقة في تكوين قناعاتهم بقيمة الشركة.

كما أنه من الضروري فهم سلوك التكلفة لدى الشركات للتنبؤ بدقة بالمصروفات، فتناولت دراسة (Mustafa et al.) نموذج لعملية التنبؤ بالأرباح والتنبؤ بالمبيعات المستقبلية ثم تقدير المصروفات المرتبطة بها في إطار إرتفاع الطلب وإنخفاض الطلب وتحليل أخطاء التنبؤ بالأرباح للمحللين الماليين، وتوصلوا إلى أن حجم أخطاء التنبؤ للمصروفات ضعف حجم أخطاء التنبؤ بالمبيعات، وهذا يشير إلى أن أخطاء المحللين في التنبؤ بالمصروفات تساهم بشكل كبير في أخطاء التنبؤ بالأرباح مقارنة بالأخطاء التي حدثت في التنبؤ بالمبيعات. ويشير هذا إلى أن المحللين قد لا يدرجون جميع جوانب معلومات سلوك التكلفة في إعداد توقعات أرباحهم، ونظراً لأن دمج المحللين لمعلومات سلوك التكلفة لا يمكن ملاحظته بشكل مباشر. فإن أخطاء التنبؤ بالأرباح تعتمد بشكل كبير على الافتراض بأن المحلل لديه فهم كامل للتكاليف الملتصقة بالشركة. إذا كان المحلل يتجاهل إتصاق التكلفة، فسيتجاهل التكاليف الملتصقة التي تحملها الشركة عندما تتحول المبيعات إلى الأسوأ. في هذه الحالة، يقوم المحلل بتقليل المصروفات المتوقعة في حالة إنخفاض الطلب، ونتيجة لذلك، فإن الأرباح المتوقعة، أي توقعات الإيرادات، ستكون مرتفعة، ولهذا فإن جمع ودمج المعلومات عن سلوك التكاليف في عملية التنبؤ بالأرباح يؤدي إلى تنبؤات أكثر دقة للأرباح مقارنة بنماذج السلاسل الزمنية الأخرى. فالإستخدام غير الملائم لمعلومات سلوك التكاليف لكل من التكاليف المتغيرة وإتصاق التكلفة، يؤدي إلى أخطاء منهجية في التنبؤ بالمصروفات، والذي بدوره، يقدم خطأً كبيراً في التنبؤ بالأرباح. وبصفة عامة، فإن تحسين قدرة المحللين على استخدام المعلومات عن سلوك الشركات في التكاليف سيعزز دقة توقعات الأرباح، خاصة في ظل المبيعات المنخفضة.

وفي إطار متصل، يؤدي تعرض الإدارة لضغط دوافع تحقيق أهداف الربحية (تجنب الخسائر، تجنب انخفاض الأرباح، تلبية تنبؤات المحللين للأرباح)، إلى الإسراع في اتخاذ قرار التخلص من الموارد غير المستغلة حالة انخفاض الإيرادات. فقد أشار (Marefat Salehi & Roya Darabi) أن المديرين الباحثين عن الربح لا يهتمون إلا بمصالحهم الخاصة فيقومون بتعديل الموارد المرتبطة بالنشاط ولا يتخذون أي إجراء لتعديل الموارد ذات الصلة بقيمة المؤسسة، فيميل المديرين الباحثون عن الربح إلى إزالة الموارد غير المستخدمة عندما يكون الإنخفاض في المبيعات مؤقتاً. هذا الميل المتزايد للقضاء على الموارد غير المستخدمة، على الرغم من أن الحافز هو الربحية الأعلى ، فهو سبب نقص الأرباح. لذلك، ووفقاً لمفهوم إتصاق التكاليف، فإن الحافز الذي يهدف إلى تحقيق أرباح أعلى قد يقلل من درجة إتصاق التكلفة. وبدراسة تأثير حافز المديرين على زيادة الربحية على إتصاق تكاليف التشغيل في الشركات الكبيرة والصغيرة، فكان هناك علاقة إيجابية بين حافز المديرين لتعزيز الربحية وإنخفاض إتصاق تكاليف التشغيل في الشركات الكبيرة بنسبة تسوي ٠.٦٧٥% كما أن هناك علاقة إيجابية بين حافز المديرين لتعزيز الربحية وإنخفاض إتصاق تكاليف التشغيل في الشركات الصغيرة بنسبة تساوي ٠.٦٩١%، وبالتالي فإن هناك علاقة بين حافز المديرين لتعزيز الربحية وإنخفاض إتصاق تكاليف التشغيل في الشركات الكبيرة والصغيرة ولكن بنسبة أكبر في الشركات الصغيرة.

كما أكد (Saeid Mohammadi & Arezo Jalili) على أن المديرين الباحثين عن الربحية يقوموا بالتخلص بالموارد غير المستخدمة حتى في فترات إنخفاض المبيعات المؤقت، فالزيادة في تخفيض الموارد غير المفيدة بهدف إلى تحقيق ربحية أكثر تقلل من درجة إتصاق التكلفة سواء في الشركات الكبيرة أو الصغيرة. ولكن اختلفت هذه الدراسة مع الدراسة السابقة من حيث كانت العلاقة بين حافز زيادة الربحية من قبل المديرين والحد من سلوك إتصاق تكاليف التشغيل في الشركات الكبيرة تساوي ٠.٨٢٧% بينما في الشركات الصغيرة ٠.٦٩١% أي أن نسبة الحد

من سلوك إتصاق تكاليف التشغيل في الشركات الكبيرة أكبر من الشركات الصغيرة، ولكن أختلفت هذه العلاقة بالمقارنة بين حافز زيادة الربحية من قبل المديرين والحد من سلوك إتصاق التكاليف الإدارية في الشركات الكبيرة والصغيرة بنسبة ٠.٧٢٥% ، ٠.٧٧٥% على التوالي، وكانت النسبة بين حافز زيادة الربحية من قبل المديرين والحد من سلوك إتصاق تكاليف البيع والتوزيع في الشركات الكبيرة والصغيرة ٠.٦١٢٥%، ٠.٧٦٥% على التوالي ، أي أن نسبة حافز زيادة الربحية من قبل المديرين والحد من سلوك إتصاق التكاليف الإدارية و تكاليف البيع والتوزيع في الشركات الصغيرة أكبر من الشركات الكبيرة.

رابعاً: الخلاصة:

أن من المهم أن ندرك ما هي إجراءات الإدارة المرتبطة بسلوك إتصاق التكلفة لأن التغير في التكلفة مرتبط بالتغير في إجراءات الإدارة، مما قد يؤدي إلى إختلاف في التنبؤ بالأرباح المستقبلية، حيث أن التغير في التكلفة مرتبط بالإيراد، فيرتبط إرتباطاً إيجابياً بالأرباح المستقبلية في فترة إنخفاض الإيراد، لأن الإدارة تتجه بالإحتفاظ بالموارد غير المستخدمة تحسباً لإعادة الطلب من جديد. كما أن أخطاء التنبؤ بالأرباح تعتمد بشكل كبير على فهم المحللين الماليين بسلوك التكلفة وإن تحسين قدرة المحللين على إستخدام معلومات عن سلوك التكاليف الخاصة بالشركة ستعزز من دقة توقعاتهم للأرباح. كما أن حجم الشركة يؤثر بشكل ملحوظ في سلوك إتصاق تكاليف التشغيل والتكاليف الإدارية وتكاليف البيع والتوزيع، وبالتالي يؤثر علي حجم الأرباح المستقبلية للشركة.

خامساً: النتائج:

- تختلف التكاليف الملتصقة عن التكاليف المتغيرة حيث ترتبط التكاليف المتغيرة بعلاقة خطية مع النشاط، بينما تصنف التكاليف كتكاليف ملتصقة عندما تزداد التكاليف المصاحبة بزيادة النشاط بشكل أكبر من إنخفاضها عندما ينخفض النشاط بشكل متساوي.
- يتأثر سلوك إتصاق التكلفة بحجم المنشأة، فيزيد إتصاق التكلفة في المشروعات الكبيرة أكثر من المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم.
- يؤثر سلوك إتصاق التكلفة علي قرارات المديرين والمستثمرين بشأن المنشأة، كما أن الفهم الدقيق لسلوك التكاليف الملتصقة يساعد بالتنبؤ بالأرباح بشكل دقيق.
- الشركات ذات تكلفة منخفضة الإتصاق تمتلك تنبؤات أرباح أكثر دقة من تلك الشركات ذات تكلفة عالية الإتصاق.
- سلوك التكلفة يؤثر في رؤية المستثمر حول قيمة المنشأة، فاستجابة المستثمر لمفاجآت أرباح الشركات ذات تكاليف عالية الإتصاق تكون أقل من استجابته لمفاجآت أرباح الشركات ذات تكاليف أقل إتصاقاً، الأمر الذي يتسبب في جعل المستثمرين يعتمدون بدرجة منخفضة علي المعلومات المستمدة من الأرباح المعلنة في تحديد قيمة المنشأة بسبب ضعف القيمة التنبؤية لتلك المعلومات.
- وجود تأثير لسلوك إتصاق التكلفة في التنبؤ بالأرباح في المشروعات الصغيرة والمتوسطة وذلك عند مستوى ٥%.

سادساً: المراجع:

- براق عوض محمود مغيض، ياسين أحمد العيسي، "تحليل سلوك التكاليف اللزجة: دراسة استقصائية على الشركات الصناعية المدرجة في سوق عمان المالي"، *المجلة الأردنية في إدارة الأعمال*، مج ١٣، ع ٤، ٢٠١٧، ص ٤٧٦.
- عبد الحميد عبد المنعم عبد الحميد منطاش، "قياس انعكاس التكلفة ثنائية الاتجاه على دقة مخرجات المحاسبة الإدارية"، رسالة دكتوراه، غير منشورة، كلية تجارة، جامعة القاهرة، ٢٠١٥.
- Rajiv D. Banker & Lei Tony Chen, "Predicting earnings using a model based on cost variability and cost stickiness", *The Accounting Review*, Vol.81, Iss.2, 2006, pp.285–307.
- Rajiv D. Banker, Dmitri Byzalov, Mustfa Ciftci & Raj Mashruwala, "The Moderating Effect of Prior Sales Changes on Asymmetric Cost Behavior", *Journal of Management Accounting Research*, Vol.26, Iss.2, 2014, pp. 221-242
- Apostolos Ballas, Vassilios C. Naoum and Orestes Vlismas, "Strategy, Managerial Ability and Sticky Behavior of Selling, General and Administrative Expenses", working paper, Athens University of Economics and Business, Department of Accounting and Finance, September, 2015. <https://ssrn.com/abstract=2672765>.
- Mark C. Anderson, Rajiv D. Banker and Surya N. Janakiraman, "Are selling, general, and administrative costs "sticky"?" *Journal of Accounting Research*, Vol. 41, Iss.1, 2003, pp.47-63.
- Josep A. Bosch & Josep G. Blandón, Diego Ravenda, Antonio Somoza, "The influence of the trade-off between profitability and future increases in sales on cost stickiness", *Estudios de Economía*, Vol. 44, Iss. 1, 2017, pp. 81-104.
- Dan Weiss, "Cost behavior and analysts' earnings forecasts", *The Accounting Review*, Tel Aviv University, vol.85, Iss.4, 2010, p.1445.

- Terence Lim," Rationality and analysts' forecast bias", **Journal of finance**, Vol.56, Iss.1, pp.369-385.
- Rajiv D. Banker & Lei Tony Chen, "Predicting earnings using a model based on cost variability and cost stickiness", **The Accounting Review**, Vol.81, Iss.2, 2006, pp.285–307.
- Mark Anderson, Rajiv Banker, Rong Huang, Surya Janakiraman," Cost behavior and fundamental analysis of SG&A costs", **Journal of Accounting, Auditing and Finance**, Vol.22, Iss.1, 2007, pp.1-28.
- Dezie L. Warganegara, Dewi Tamara," The impact of cost stickiness on the profitability of Indonesian firms", **International scholarly & scientific research & innovation**, Vol: 8, Iss. 11, 2014, pp.3484-3487
- *Mustafa Ciftci, Raj Mashruwala, and Dan Weiss*,"Implications of cost Behavior for Analysts' Earnings Forecasts", **Journal of Management Accounting Research**, Vol.28, Iss.1, 2016, p62.
- Marefat Salehi & Roya Darab,"Effect of managers incentive for profitability on stickness of operating cost at large and small firms",**Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences**,Vol.5, Iss.S1 ,2015, pp. 4452-4463
- Saeid Mohammadi& Arezo Jalili, "An overview on effect of managers' overconfidence to profitability on sticky cost behavior regarding company size", **Amoeba journal**, vol.40, Iss.5, Oct.2015, pp.165-183