

أثر كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة: دراسة تطبيقية

ملخص البحث:

كلما زادت المنافسة الدولية زادت الحاجة إلى معلومات عن إدارة التكاليف، حيث يمكن أن تساعد المعلومات في التنبؤ بتكلفة أكثر دقة في المستقبل لأغراض التخطيط واتخاذ القرارات. ويهتم المديرون بتقدير أنماط سلوك التكلفة السابقة؛ فسلوك التكلفة هو الطريقة التي تتغير بها التكاليف طبقاً للتغيرات في النشاط أو في قرارات الإدارة. وعلى ذلك، تهدف هذه الدراسة إلى فحص سلوك التكلفة الملتصقة للشركات المدرجة في بورصة الأوراق المالية المصرية، وتحديد مدى تأثير هذا السلوك بتطبيق حوكمة الشركات وذلك باستخدام ثلاث متغيرات لحوكمة الشركات وهي: كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة. ولتحقيق ذلك تم تقسيم البحث إلى ستة أجزاء، حيث تناول الجزء الأول المقدمة، والجزء الثاني ظاهرة التصاق التكلفة، أما الجزء الثالث فتناول الإطار العام لحوكمة الشركات، في حين تناول الجزء الرابع أثر حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة، وتناول الجزء الخامس الدراسة التطبيقية، وأخيراً تناول الجزء السادس الخلاصة والنتائج وفرص البحث المستقبلية. وقد استخدمت الدراسة أربعة نماذج انحدار متعدد لتحليل سلوك تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والإدارية لعدد ١٧٦ شركة خلال الفترة من ٢٠١٤-٢٠١٧. وتوصلت النتائج إلى انخفاض التصاق سلوك تكلفة البضاعة المباعة في المشاهدات التي يكون فيها حجم مجلس الإدارة صغير، ونسبة إستقلالية مجلس الإدارة مرتفعة، وعندما يكون هناك فصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة، وعندما يزداد عدد اجتماعات مجلس الإدارة. في حين يزداد سلوك الالتصاق عكسياً للمشاهدات التي يكون فيها نسبة الملكية المؤسسية كبيرة، وترتفع فيها نسبة استقلالية لجان المراجعة، ويكون فيها حجم لجنة المراجعة كبير. وفيما يتعلق بالتكلفة البيعية والعمومية والإدارية، فينخفض الالتصاق في المشاهدات التي يكون فيها حجم مجلس الإدارة صغير، وهناك فصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة ويزداد فيها اجتماعات لجنة المراجعة. في حين يزداد الالتصاق في المشاهدات التي ترتفع فيها نسبة استقلالية لجنة المراجعة، ويزداد فيها حجم لجنة المراجعة.

Abstract

Need for information about Cost Management increases as international competition increases. Information can help a more accurate predicts for planning and decision-making. Managers are interested in estimating cost behavior patterns using past data. Cost behavior shows the way in which costs change according to changes in activity or management decisions.

The purpose of this study is examining the sticky cost behavior of companies listed on the Egyptian Stock Exchange and investigating the impact of corporate governance on sticky cost behavior using three variables for corporate governance; these are board of directors' efficiency, institutional ownership, and audit committees' effectiveness.

This paper is organized into six sections. Section one is an introduction. Section two illustrates the phenomenon of sticky cost. Section three shed light on corporate governance. Section four shows the impact of corporate governance on sticky cost behavior. An empirical study is conducted on section five. Finally, section six summarizes the results and suggests the future research opportunities.

The study used four multiple regression models to analyze the cost of goods sold behavior (COGS) and the selling, general and administrative cost behavior (SG&A) of 176 Egyptian-listed companies during the period 2014-2017.

The results show that the small size of board of directors, the increase of board independence, the high percentage of the board's non-executives, and the high number of board meetings were found to reduce COGS stickiness. While, the high level of institutional ownership, the high percentage of audit committee independence, and the big size of audit committee were found to increase COGS anti-stickiness in the Egyptian companies.

The results show also that the small size of board of directors, the high percentage of the board's non-executives, and the high numbers of committee meetings were found to reduce SG&A stickiness. Moreover, the high percentage of audit committee independence, and the big size of audit committee were found to increase SG&A stickiness in the Egyptian companies.

١: مقدمة :

تستطيع نظم المحاسبة الإدارية الحديثة ومحاسبة التكاليف توفير العديد من المعلومات عن الشركة سواء المالية أو غير المالية، ولكن تزايدت الحاجة إلى المزيد من المعلومات اللازمة لإدارة التكاليف، فكلما زادت المنافسة الدولية، زادت الحاجة إلى معلومات عن إدارة التكاليف. ويهتم المديرون بتقدير أنماط سلوك التكلفة السابقة؛ حيث يمكن أن تساعد هذه المعلومات في التنبؤ بتكلفة أكثر دقة في المستقبل من أجل التخطيط واتخاذ القرارات؛ فسلوك التكلفة هو الطريقة التي تتغير بها التكاليف طبقاً للتغيرات في النشاط أو في قرارات الإدارة. ولذلك فإن فهم سلوك

التكلفة أمر بالغ الأهمية للمديرين والمحاسبين في توفير واستخدام معلومات لاتخاذ قرارات فعالة (Maher et al., 2008).

يوضح النموذج التقليدي لسلوك التكلفة أن التكاليف تتغير بشكل متماثل بالنسبة للتغيرات في مستويات النشاط؛ فمن المعتاد أن تُصنف التكاليف من حيث سلوكها مع مستوى النشاط إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة، فالتكاليف الثابتة هي التكاليف التي تظل ثابتة في مجملها مع التغير في حجم النشاط وذلك في المدى القصير وداخل المدى الملائم للطاقة المتاحة، أما التكاليف المتغيرة فهي التي تتغير في مجملها تغيرات متماثلة أو حتى تناسبية مع التغير في حجم النشاط (Hilton et al., 2008). ويوضح هذا التبويب أن التغيرات في التكاليف تعتمد أساساً على التغيرات المترافقة في مستويات النشاط وليس على اتجاه هذه التغيرات في النشاط (صعوداً أو هبوطاً) أو على قرارات الإدارة بشأن الموارد (Balakrishnan et al., 2011; Baumgarten, 2012; Guenther et al., 2014).

غير أن الدراسات الحديثة مثل (Anderson et al., 2003; Subramaniam & Weidenmier, 2003; Medeiros & Costa, 2004; Yasukata & Kajiwara, 2011; Chen et al., 2012; Banker et al., 2013) قدمت دليلاً تجريبياً للسلوك غير المتماثل asymmetric behavior للتكاليف، مما يدل على أنها قد تستجيب بشكل مختلف مع التغيرات التصاعدية أو الهبوطية في النشاط. ففي عام ٢٠٠٣ وجدت دراسة (Anderson et al., 2003) وهي دراسة رائدة في هذا المجال أن للتكاليف سلوك غير متماثل مع إيرادات المبيعات؛ حيث أوضحت أن التكاليف البيعية والإدارية والعمومية تزداد بنسبة ٥٥% مع زيادة ١% في المبيعات، وتخفض فقط بنسبة ٣٥% مع انخفاض مكافئ في المبيعات. وقد تم الإشارة إلى هذا السلوك غير المتماثل في سلوك التكلفة بـ "التصاق التكلفة cost stickiness".

وبمقارنة سلوك التصاق التكلفة مع نموذج سلوك التكلفة التقليدي الذي وصفته المحاسبة الإدارية التقليدية، فإن التصاق التكاليف يتناسب بشكل أفضل مع قرار الإدارة لتعديل الموارد في الممارسة العملية؛ حيث يرتبط وجود التصاق في التكاليف بقوة بقرارات الإدارة (Anderson et al., 2003; Banker et al., 2011). وبالتالي لفهم سلوك الالتصاق من الضروري التحقق من الأسباب التي تجعل الإدارة تقوم بتعديل الموارد عمداً؛ حيث أظهرت الدراسات السابقة أن هناك جدل كبير حول محددات ظاهرة التصاق التكاليف وأسباب حدوثها.

يعد استخدام حوكمة الشركات Corporate Governance الفعالة أحد أهم الوسائل للتخفيف من عدم تماثل سلوك التكلفة من خلال جعل التكاليف أقرب إلى مستوياتها المثلى، كما أن العديد من الدراسات تناولت دور حوكمة الشركات في التخفيف من مشكلة الوكالة (Crowther & Jatana 2005; Haniffa & Hudaib 2006; Cornett et al., 2007) ومع ذلك، لا يوجد إلا عدد قليل جداً من الدراسات قامت بدراسة تأثير حوكمة الشركات على التصاق التكلفة مثل دراستي (Chen et al., 2012; Malekvar & Abdoli 2015)، وقد ظهر تعارض في نتائج هاتين الدراستين.

وعلى ذلك، فإن هذه الدراسة تهتم باختبار أثر حوكمة الشركات على التكلفة الملتصقة، حيث تختبر تأثير كل من المتغيرات المتعلقة بخصائص مجلس الإدارة (وهي: حجم مجلس الإدارة، واستقلال أعضائه، والفصل بين رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، وعدد مرات اجتماع مجلس الإدارة)، وكذلك تأثير الملكية المؤسسية، وخصائص لجان المراجعة (وهي: حجم لجنة المراجعة، واستقلال اللجنة، وعدد مرات اجتماع اللجنة). وتختبر الدراسة هذه المتغيرات كمتغيرات مستقلة لتبحث في مدى تأثيرها على سلوك التكلفة الملتصقة كمتغير تابع. وذلك كمحاولة أولى لتقديم دليلاً من البيئة المصرية على تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة.

١/١: مشكلة البحث:

نظراً لأن ظاهرة " التصاق التكلفة" لا تزال في مهدها، بالإضافة إلى ندرة الدراسات التي تناولت سلوك التكلفة الملتصقة في الدول النامية ومنطقة الشرق الأوسط بصفة عامة وفي البيئة المصرية بصفة خاصة، بالإضافة إلى وجود عدد قليل من الدراسات التي ركزت على مدى تأثير سلوك التكلفة الملتصقة بمتغيرات حوكمة الشركات بشكل عام ووجود تعارض في نتائج بعض هذه الدراسات، فضلاً عن الحاجة إلى معرفة مدى هذا التأثير في الشركات المقيدة في البورصة المصرية.

وبذلك يمكن بلورة مشكلة البحث من خلال طرح التساؤلات التالية: ماهو مستوى التصاق التكلفة لشركات الأعمال المصرية؟ وماهي العوامل المؤثرة على هذا السلوك؟ وهل يؤثر التزام الشركات بتطبيق حوكمة الشركات على ظاهرة التصاق التكلفة؟ وما هو تأثير كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة؟

٢/١: أهداف البحث:

تهدف هذه الدراسة إلى فحص سلوك التكلفة الملتصقة للشركات المدرجة في بورصة الأوراق المالية المصرية وتحديد مدى تأثير هذا السلوك بتطبيق متغيرات حوكمة الشركات، سواء المتغيرات المتعلقة بخصائص مجلس الإدارة (حجم مجلس الإدارة، واستقلال أعضائه، والفصل بين رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، وعدد مرات اجتماع مجلس الإدارة)، أو بتأثير الملكية المؤسسية، أو بخصائص لجان المراجعة (حجم لجنة المراجعة، واستقلال اللجنة، وعدد مرات اجتماع اللجنة).

٣/١: أهمية البحث:

تتجلى أهمية الدراسة في تسليط الضوء على أثر تطبيق حوكمة الشركات على ظاهرة التصاق التكلفة، حيث تنبع الأهمية العلمية للدراسة من افتقار الفكر المحاسبي إلى دراسات تتناول طبيعة العلاقة بين حوكمة الشركات وظاهرة التصاق التكلفة في بيئة الأعمال بصفة عامة وفي البيئة المصرية بصفة خاصة، وكذلك الحاجة إلى التعرف على مدى تأثير تطبيق حوكمة الشركات على ظاهرة التصاق التكلفة حيث تندر فيها الأبحاث النظرية والتطبيقية.

بينما تتمثل الأهمية العملية لهذه الدراسة في تقديم دليل عملي على وجود ارتباط بين تطبيق حوكمة الشركات وسلوك التصاق التكلفة، وتحديد دور حوكمة الشركات في تخفيض سلوك التصاق التكلفة.

٤/١: حدود البحث:

يتمثل مجتمع الدراسة في كافة الشركات المدرجة في البورصة المصرية في الفترة الزمنية من عام ٢٠١٤ الى ٢٠١٧، وتشمل عدد ٢١٢ شركة مدرجة، ولكن باستبعاد الشركات الخاصة بالبنوك والمؤسسات المالية وعددهم ٣٦ شركة فتصبح العينة النهائية للشركات هي ١٧٦ شركة.

كما يقتصر نطاق هذا البحث على دراسة تأثير بعض متغيرات حوكمة الشركات (كفاءة مجلس الإدارة، هيكل الملكية المؤسسية، فعالية لجان المراجعة) دون غيرها من المتغيرات.

٥/١: خطة البحث:

من أجل تحقيق أهداف الدراسة، سيتم تقسيم هذا البحث إلى ستة أجزاء؛ حيث يتناول القسم الأول المقدمة السابق عرضها. ويعرض القسم الثاني ظاهرة التصاق التكلفة، أما القسم الثالث سيتناول الإطار العام لحوكمة الشركات، ويعرض القسم الرابع تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة، أما الجزء الخامس سيتناول الدراسة التطبيقية، وأخيراً، سيتناول الجزء السادس النتائج والفرص المستقبلية للبحوث.

٢: ظاهرة التصاق التكلفة:

يعتبر سلوك التكلفة أحد القضايا الهامة في محاسبة التكاليف والمحاسبة الإدارية؛ لأنه يؤثر على عمليات صنع القرار على نطاق واسع (Ibrahim, 2015). كما أن المعرفة بسلوك التكاليف المتعلقة بإجراء تغييرات في مستوى النشاط أو مستوى المبيعات تعد معلومات هامة لقرارات الإدارة بشأن التخطيط ووضع الميزانيات، وكذلك نموذج تسعير المنتج وتحديد نقطة التعادل، وغيرها (Fasarany et al., 2015).

في نموذج سلوك التكلفة التقليدي، أنشأ المحاسبون الإداريون فرض حول سلوك التكلفة وهو أن التغيير في مستوى النشاط (مسبب التكلفة) قادر على شرح التغيير في التكاليف الكلية؛ حيث أن التكاليف المتغيرة تتغير في مجملها تغييرات متماثلة أو حتى تناسبية مع التغيير في النشاط (بالزيادة أو النقصان)، أما التكاليف الثابتة فتكون مستقلة عن مستوى النشاط فتظل ثابتة في مجملها مع التغيير في حجم النشاط وذلك في المدى القصير وداخل المدى الملائم للطاقة المتاحة. لذلك، يتم تصنيف التكاليف إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة من حيث سلوكها مع حجم النشاط (Pichetkun, 2012). وبالإضافة إلى التكاليف المتغيرة (المرنة) والتكاليف الثابتة (غير المرنة)، يوجد نوع ثالث من التكاليف وهو خليط من كلٍ منهم يطلق عليه التكاليف المختلطة (شبه المرنة) (Aslani et al., 2015).

بذلك، يتضح أن التغييرات في سلوك التكاليف طبقاً لنموذج سلوك التكلفة التقليدي تعتمد أساساً على التغييرات المتزامنة في حجم النشاط؛ حيث تختلف سلوك التكلفة فيما يتعلق بالتغيير في حجم النشاط (سلوك مرن، سلوك شبه

مرن، سلوك غير مرن)، وليس على اتجاه هذه التغيرات في النشاط صعوداً أو هبوطاً؛ حيث أن معدل الزيادة في التكلفة عند زيادة النشاط يتماثل مع معدل الانخفاض في التكلفة عند انخفاض مكافئ للنشاط، أو على قرارات الإدارة حول الموارد. وهذا لا يتفق مع سلوك التكلفة الملاحظ في الواقع العملي من قبل عدد كبير من الدراسات التطبيقية والميدانية الحديثة؛ حيث تتحدى الدراسات الحديثة وجهات النظر التقليدية لاستجابة التكاليف بشكل متماثل أو متناسب مع التغيرات في النشاط، وقدمت هذه الدراسات الحديثة دليلاً عملياً للسلوك غير المتماثل (asymmetric behavior) للتكاليف، فأوضحت أن بعض بنود التكلفة تزداد مع زيادة حجم النشاط بمقدار أكبر من انخفاضها مع انخفاض مكافئ وهو ما أطلق عليه اسم التصاق التكلفة Sticky Cost (Anderson et al., 2003). قدمت دراسة Anderson et al. (2003) (التي تم الإشارة إليها فيما بعد بـ ABJ)، مصطلح "التصاق التكلفة" Cost stickiness من خلال إظهار أن التكاليف البيعية والإدارية والعمومية تتخفف بدرجة أقل عند انخفاض المبيعات عن ارتفاعها عند ارتفاع مبيعات مماثل للمبيعات حيث تزداد بنسبة 0.05% لزيادة 1% في المبيعات بينما تتخفف بنسبة 0.35% لانخفاض 1% في المبيعات. وبذلك أوضحت الدراسة أن حجم التغير في التكاليف لا يعتمد فقط على التغير في مستويات المبيعات ولكن أيضاً على اتجاه التغير (صعوداً أو هبوطاً). وكانت المساهمة الرئيسية لهذه الدراسة أن قام ABJ بشرح التصاق التكلفة وفقاً للسلوك الإداري، أي تعتمد المديرين تسوية الموارد استجابة للتغيرات في النشاط. وفي هذا السياق قدم ABJ سببين رئيسيين لتردد المديرين في خفض الموارد الزائدة عن الحاجة عند انخفاض النشاط وبالتالي استجابتهم بشكل غير متناظر للزيادة أو الانخفاض في النشاط وهاذين السببين هما: تكاليف التسوية والاعتبارات الشخصية من قبل المديرين المهتمين بتحقيق مصالحهم الذاتية.

فتكاليف التسوية هي سبب محتمل لالتصاق التكلفة، فعندما ينخفض الطلب على منتجات وخدمات الشركة يجب على المديرين الاختيار بين بديلين وهما تكاليف الاحتفاظ بالموارد غير المستخدمة أو تكاليف التسوية (التكيف) للموارد (مثل الاستغناء عن الموارد حالياً ثم استعادتها مرة أخرى في المستقبل عند انتعاش الطلب). فالمديرين الذين يفترضون أن الانخفاض في الطلب هو انخفاض مؤقت يكونون مترددين في تسوية الموارد معتقدين أن تكاليف التسوية لخفض موارد الركود أعلى من تكاليف الاحتفاظ بها خلال الفترة القصيرة. لذلك يفضل المديرين الانتظار لحين التأكد من أن تراجع الطلب دائم ومن ثم تعديل الموارد نحو الانخفاض.

أما السبب الثاني لتردد المديرين في خفض الموارد الزائدة عن الحاجة عند انخفاض النشاط فهو **الاعتبارات الشخصية من قبل المديرين المهتمين بتحقيق مصالحهم الذاتية**، فقد يكون سلوك التصاق التكلفة أيضاً ناجماً عن الاعتبارات الشخصية مما يؤدي إلى مشاكل الوكالة، حيث توضح الدراسات السابقة أن المديرين المهتمين بتحقيق مصالحهم الذاتية يسعون جاهدين لتحقيق أقصى قدر من المنافع الشخصية بدلاً من اتخاذ القرارات التي تؤدي إلى أفضل النتائج لمساهمي الشركة (Jensen & Meckling, 1976)، حيث يكون المديرين المهتمين بتحقيق مصالحهم الذاتية أكثر تردداً في تقليل الموارد والاحتفاظ بها غير مستخدمة خوفاً من فقدان المركز، والمكافآت، والهيبة، والقوة (Baumgarten, 2012) وتوالت الدراسات التي قدمت أدلة على أن تكاليف التسوية والاعتبارات الشخصية من قبل المديرين المهتمين بتحقيق مصالحهم الذاتية هي من الأسباب الرئيسية لالتصاق التكلفة (Chen et

(Chen et al., 2013; Banker et al., 2008; Chen et al., 2012) كما أوضحت كلاً من دراستي (Chen et al., 2014) أن الثقة المفرطة للمديرين هي أحد أهم أسباب التصاق التكلفة؛ حيث أن الثقة المفرطة للمديرين ستجعلهم أكثر احتمالية للمبالغة في تقدير احتمال انتعاش المبيعات في المستقبل، مما يحفزهم على الاحتفاظ بالموارد الزائدة، وبالتالي تقل احتمالية تخفيض التكاليف البيعية والإدارية والعمومية عند انخفاض الطلب. وهذا بدوره يقود إلى التصاق أكبر في التكاليف البيعية والإدارية والعمومية.

٢-١: العوامل المؤثرة على سلوك التصاق التكلفة:

هناك مجموعة من الأسباب وراء سلوك التصاق التكلفة، ويعتبر القرار الإداري هو المحرك الرئيسي لسلوك التكلفة الملتصقة وهذا القرار يتأثر بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية التي قد تؤثر على طبيعة ومدى استجابة التكلفة الملتصقة، ومن أهم هذه العوامل: العوامل الداخلية المؤثرة على طبيعة ومدى استجابة التكلفة الملتصقة وتشمل كثافة الأصول وكثافة الموظفين؛ حيث تزداد درجة التصاق التكلفة بزيادة درجة الاعتماد على الأصول المملوكة والعمالة المثبتة في الشركة أكثر من الاعتماد على الموارد والخدمات الإنتاجية الجاهزة التي تقوم الشركة بشرائها (Anderson et al., 2003; Yang et al., 2005; He et al., 2010; Namazi & Davanipour, 2010) حيث يكون من السهل نسبياً للمنشأة لتقليص الموارد والخدمات الإنتاجية الجاهزة التي قامت بشرائها في حالة انخفاض الطلب، في حين يصبح التخلص من الأصول المملوكة مكلفة لأن الشركة ستتحمل تكاليف البيع كما أنها ستفقد استثمارات محددة (تكاليف تركيب وتخصيص). وبالمثل، يكون التصاق التكلفة أعلى للشركات التي تعتمد على المزيد من الموظفين لدعم حجم معين من المبيعات، ويرجع ذلك لعدة أسباب منها أن تسريح الموظفين سيكون مكلف على المنشأة لأن المنشأة ستقوم بدفع تكاليف إنهاء الخدمة كما أنها ستفقد استثمارات تدريب الموظفين في حالة تسريحهم عند انخفاض الطلب، وستقوم المنشأة بتوظيف موظفين جدد في حالة نمو الطلب مرة أخرى، وبالتالي ستتحمل تكاليف توظيف وتدريب، وستواجه الشركات في حالة تسريح الموظفين انخفاض في الإنتاجية نتيجة انخفاض الروح المعنوية الناتجة عن تسريح زملائهم، كما ستواجه المزيد من الدوران نتيجة نقص الولاء لدى الموظفين (Anderson et al., 2003).

كما تتأثر طبيعة ومدى استجابة التكلفة الملتصقة بدرجة كبيرة بالتغيرات المتماثلة في اتجاه المبيعات لفترتين متتاليتين، فأوضحت دراسة كلا من (Anderson et al., 2003; He et al., 2010) أن التصاق التكلفة يكون أقل حدوثاً في الفترات التي انخفضت فيها الإيرادات أيضاً في الفترة السابقة (أي تنخفض في فترتين متتاليتين)؛ حيث أن احتمال حدوث انخفاض دائم في إيرادات المبيعات قد يحفز المديرين على خفض الموارد، مما يؤدي إلى انخفاض درجة التصاق التكلفة. من ناحية أخرى، أوضحت دراسة Banker et al., 2006 أن التصاق التكلفة أكثر حدوثاً في حالة زيادة الإيرادات في الفترة الحالية والسابقة معاً (أي تزداد في فترتين متتاليتين) عما تكون عليه، ففي حالة انخفاض الإيرادات/ النشاط في الفترة السابقة ويتبعه زيادة في الفترة الحالية.

كذلك تتأثر شدة التصاق التكلفة بتوقعات المديرين نحو المبيعات في المستقبل، فتزداد درجة التصاق التكلفة بزيادة درجة تقاؤل المديرين بشأن المبيعات في المستقبل؛ حيث يتوقع المديرين زيادة المبيعات المستقبلية مما يدفعهم للاحتفاظ بالموارد الراكدة غير المستغلة في الأجل القصير وتحمل طاقة فائضة حتى وإن كانت الشركة تعاني من انخفاض مؤقت في المبيعات وهذا بدوره يؤدي إلى التصاق أكبر في التكاليف (Onesimo, 2011; Pervan & Pervan, 2012)، بينما تصبح درجة التصاق التكلفة منخفضة جداً أو منعدم عندما تكون توقعات المديرين بشأن المبيعات في المستقبل أكثر تشاؤماً لتجنب تحقيق خسائر (Yasukata & Kajiwara, 2011).

كما يتأثر مستوى التصاق التكلفة أيضاً بنظم المكافآت الإدارية داخل المنشأة؛ فالمديرون ذوي المكافآت الموجهة على المدى القصير من المرجح أن يقوموا بتخفيض مستويات موارد الشركة مباشرة وبسرعة بعد انخفاض المبيعات لأنهم يعتقدون أنه إذا تم الاحتفاظ بالطاقة غير المستخدمة في حالة انخفاض مؤقت في الطلب فإن المكاسب المحتملة للأداء على المدى الطويل ستكون أقل قيمة، في حين ينتظرون وقتاً أطول قبل تعديل الموارد صعوداً عند زيادة الطلب وبالتالي تكون التكاليف أقل التصاقاً. على النقيض من ذلك، فإن المديرين ذوي المكافآت الموجهة على المدى الطويل يرون أن خفض الموارد الآن وزيادة مستوياتها مرة أخرى في المستقبل عند ارتفاع النشاط له تأثير سلبي على مكافآتهم (Wiersma, 2011).

أيضاً يتأثر سلوك التكلفة الملتصقة بدرجة ربحية المنشأة، فبالنسبة للمنشآت ذات الربحية الكبيرة، يقوم المديرين بتعديل ساعات العمل دون خفض عدد العمال استجابة للتغير في حجم النشاط وذلك للحفاظ على سمعة المنشأة داخل سوق العمل، مما يترتب عليه زيادة في درجة ومدى التصاق سلوك تكلفة العمالة، أما بالنسبة للمنشآت ذات الربحية الصغيرة يكون معدل انخفاض عدد العمال _ تكلفة العمالة _ أكبر من معدل الزيادة استجابة للتغير في حجم النشاط مما ينتج عنه سلوك مضاد للتصاق. كما تتأثر درجة التصاق التكلفة بدرجة أقدمية أو حداثة المنشأة؛ حيث تزداد درجة التصاق التكلفة بالنسبة للمنشآت الأقدم في مزاوله نشاطها وتخفض بالنسبة للمنشآت الحديثة، فالمنشآت الأقدم في مزاوله نشاطها تتمتع بدرجة أعلى من كثافة رأس المال الفكري، والاستقرار التنظيمي، وببطء معدل النمو يجعلها أقل مرونة في مواجهة تقلبات الطلب على عكس المنشآت الحديثة. من ناحية أخرى، تتأثر طبيعة ومدى استجابة التكلفة الملتصقة بحجم المنشأة؛ حيث تظهر المنشآت كبيرة الحجم درجة عالية من التصاق التكلفة؛ حيث تواجه هذه المنشآت جموداً كبيراً في تقليص التكلفة غير المباشرة والموارد عند انخفاض الطلب نتيجة لارتفاع كثافة الأصول والعمالة بها، في حين تقوم بزيادة واضحة في التكاليف خاصة التكاليف غير المباشرة في حالة زيادة الطلب وتنوع المنتجات، وخلافاً لذلك، تنخفض وربما تنعدم درجة التصاق التكلفة في المنشآت صغيرة الحجم، حيث أن هذه المنشآت لديها درجة مرونة عالية لتتكيف مع التقلبات في الطلب لاعتمادها على أساليب إنتاجية بسيطة وأكثر مرونة، كما تعتمد بقوة على التكاليف المتغيرة مما يؤدي إلى تقليص الفرق بين معدل زيادة التكلفة عند زيادة النشاط ومعدل انخفاضها (Bosch & Blandon, 2011).

كما تتأثر درجة التصاق التكلفة بقوة أو ضعف نظام الرقابة الداخلية، فتزداد درجة الالتصاق في المنشآت ذات نظام الرقابة الضعيف عن المنشآت ذات نظام الرقابة القوي؛ ففي ظل نظام رقابة ضعيف تتخفض جودة

المعلومات، وبالتالي تزداد درجة عدم تأكد المديرين حول مستقبل المنشأة مما يؤدي لتأخر قرار الإدارة حول خفض الموارد الراكدة عند انخفاض الطلب وبالتالي زيادة درجة التصاق التكلفة. من ناحية أخرى، يكون لدى المديرين فرصة أكبر في ظل نظام الرقابة الضعيف لتحقيق أطماعهم الشخصية من خلال زيادة الإنفاق حتى مع توقع انخفاض الطلب لتعظيم مكافآتهم مما يؤدي أيضاً لزيادة درجة التصاق التكلفة (Kim et al., 2016).

وأخيراً، تتأثر درجة التصاق التكلفة بحوكمة الشركات، فأوضحت دراسة (Calleja et al., 2006) أن مستوى التصاق التكلفة للشركات الفرنسية والألمانية أعلى بكثير مقارنة بالشركات الأمريكية والبريطانية، وأرجعت ذلك لأنظمة حوكمة الشركات المختلفة التي تؤثر على سلوك التكلفة الإدارية، كما أوضحت دراسة Chen et al., (2012) أن نظام حوكمة الشركات القوية يخفف حجم التصاق التكلفة، وأن آليات حوكمة الشركات تلعب دوراً فعالاً في الحد من تأثير مشكلة الوكالة على التصاق التكلفة البيعية والإدارية والعمومية، وسيكون تركيز هذا البحث على أثر حوكمة الشركات على التصاق التكلفة حيث تندر الدراسات التي تناولت أثر حوكمة الشركات على سلوك التصاق التكلفة فضلاً عن تضارب نتائجها؛ الأمر الذي ولّد الدافع لهذه الدراسة.

٣: الإطار العام لحوكمة الشركات:

تعد حوكمة الشركات واحدة من أكثر الموضوعات أهمية في العالم المالي اليوم، لدفع عجلة التنمية وتحقيق التقدم الاقتصادي للدول، وتجنب حدوث الأزمات المالية وبالتالي تجنب فقدان ثقة المستثمرين، وتعزيز الرفاهية الاجتماعية للشعوب. وذلك من خلال ترسيخ مجموعة من معايير الأداء، بما يعمل على ضبط العمل بالشركة وكشف حالات الغش والفساد وسوء الإدارة.

وقد برزت أهمية حوكمة الشركات بدءاً من حدوث الأزمات المالية في شرق آسيا خلال الفترة من ١٩٩٧ وحتى ١٩٩٨، وما تبعها من انهيارات لأكبر الشركات في العالم، حيث اتضح أن الانفتاح إلى وجود حوكمة للشركات هو أحد الأسباب المحتملة لحدوث مثل هذه الأزمات (Picketkun, 2012). وبناءً عليه فإن العديد من الإفلاسات، وفشل الأعمال التي حدثت في الشركات العملاقة في جميع أنحاء العالم مثل شركة Enron، Worldcom، Paramalat في عام ٢٠٠٢ ضغطت على العديد من لجان حوكمة الشركات والمنظمات في جميع أنحاء العالم لإنتاج عدد من التقارير ووضع القواعد للسيطرة على أنظمة الإدارة (Al-Janadi, 2013). ونتيجة لذلك، فمن أجل أن تتنافس مؤسسة على جذب مستثمرين عالميين، يجب على المنظمين والمستهلكين أن يكونوا على ثقة بأن مبادئ الحوكمة المؤسسية راسخة في جوهر المؤسسات (Samra, 2016).

وتتعدد وتختلف تعريف حوكمة الشركات وتخضع لوجهة نظر الباحث أو الممارس أو صانع السياسات (Pichetkun, 2012). ومن التعريفات التي قُدمت لحكومة الشركات أنها " القواعد والممارسات التي تحكم العلاقة بين إدارة الشركة ومجلس الإدارة وحملة الأسهم وغيرهم من أصحاب المصالح مثل الموظفين والدائنين، كما أنها تساهم في النمو والاستقرار المالي من خلال تعزيز ثقة السوق، وسلامتها في الأسواق المالية وكفاءتها الاقتصادية (OECD, 2004). كما عرف (Mohamed (2016 حوكمة الشركات بأنها مجموعة من العمليات والعادات

والسياسات والقوانين والمؤسسات التي تؤثر على طريقة توجيه الشركة أو إدارتها أو التحكم فيها، كما تشمل العلاقات بين العديد من أصحاب المصلحة المعنيين والأهداف التي تخضع لها الشركة.

وفى المجمل يمكن تعريف حوكمة الشركات بشكل شامل على أنها: مجموعة من الآليات التنظيمية والمالية واللوائح المطبقة من قبل الشركات والتي تعمل على إدارة وتوجيه ومراقبة الشركات بشكل صحيح لضمان ضبط العمل بالشركة، وذلك من أجل تحقيق الجودة والتميز في الأداء لتحقيق أعلى الفوائد المحتملة لجميع الأطراف ذات الصلة بالشركة، وبالتالي ضمان استمراريته ودفع عجلة التنمية والتقدم الاقتصادي للدول.

وتظهر أهمية وفعالية حوكمة الشركات عبر مستويات مختلفة؛ مثل الشركة، والمساهمين، والمجتمع، ومستويات الاقتصاد. فعلى مستوى الشركة، تعد حوكمة الشركات مهمة لإرساء أسس العلاقات بين المديرين، وأعضاء مجلس الإدارة، والمساهمين، مما يؤدي إلى توضيح حقوق والتزامات كل طرف في الاستفادة من الموارد والفرص المتاحة بكفاءة (Mohamed, 2016; Shleifer & Vishny, 1997). كما تساهم حوكمة الشركات القوية في تحسين الأداء المالي وغير المالي للشركات (Obied-Allah, 2016).

ومن منظور المساهمين، فإن حوكمة الشركات الفعالة ستساعد على ضمان حقوق الجميع، والمساهمين، مثل الحق في التصويت، والحق في المشاركة في القرارات المتعلقة بأي تغييرات جوهرية قد تؤثر على الأداء المؤسسي في المستقبل (Mohamed, 2016). أما بالنسبة للمجتمع، فقد امتد مفهوم حوكمة الشركات ليشمل كافة النواحي الاقتصادية والاجتماعية، ولم يكن تحقيق الربح هو الشغل الشاغل للشركات فقط، بل ظهرت فكرة ضرورة تذكير الشركات بمسؤوليتها الاجتماعية تجاه المجتمع، بالإضافة إلى الدور الرئيسي الذي تلعبه الشركات باعتبارها المصدر الرئيسي للثروة، وتوليد فرص العمل، وبالتالي وجب عليها القيام بواجباتها الاجتماعية وفقاً للمفاهيم الحديثة (شاهين، ٢٠١٧). كما تعد حوكمة الشركات المصدر الرئيسي للنمو الاقتصادي، من خلال الحد من إساءة استخدام السلطة، وخلق آلية فعالة لنقل الثروة بين الأجيال. ومن خلال مراقبة مديري الشركات في القطاعين المالي والفعلي financial & real sector وجعلهم مسؤولين عن أفعالهم، فإنها تحمي مصالح المستثمرين؛ وهذا بدوره يشجع الاستثمار المحلي والأجنبي المباشر والاستثمار في محافظ الأوراق المالية Portfolio investment (Saidi, 2004).

٣-١: مبادئ حوكمة الشركات:

أدت الأزمة الآسيوية في منتصف التسعينات وانعكاساتها على أغلب الاقتصاديات العالمية إلى بث الوعي بضرورة انشاء معايير وقواعد تحكم قطاع الأعمال على المستوى العالمي بصورة عامة، وعلى المستوى المحلي لمختلف الدول بصورة خاصة، لذلك سعت أغلب الدول لصياغة مجموعة معايير وقواعد توجه وتراقب إدارة شركاتها المختلفة (عثمانية، ٢٠١٦)، ولذلك اتجهت العديد من المنظمات الدولية مثل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والبنك الدولي إلى إصدار مبادئ لحوكمة الشركات بحيث تكون أداة مساعدة للدول والشركات في تطبيق الحوكمة، ففي عام ١٩٩٩م صدر عن (OECD) مجموعة من القواعد والمبادئ المطلوبة لتحسين الممارسات الإدارية والمالية في الشركات تحت عنوان "Principles of Corporate Governance (OECD)" حيث أصدر

خمس مبادئ، وعدلت هذه المبادئ في عام ٢٠٠٤م بإضافة مبدأ سادس، بعد تطبيق العديد من دول العالم للمبادئ الصادرة عام ١٩٩٩ (عبد الحليم، ٢٠١٣). وتتضمن هذه المبادئ: أولاً: ضمان وجود إطار تنظيمي وقانوني فعال لحوكمة الشركات: حيث يجب أن يقوم إطار حوكمة الشركات بتشجيع وتعزيز شفافية وكفاءة الأسواق المالية، وأن تكون متسقة مع سيادة القانون وأن تعبر بوضوح عن تقسيم المسؤوليات بين مختلف السلطات الإشرافية والتنظيمية والتنفيذية المختلفة. ثانياً: حقوق المساهمين ووظائف الملكية الرئيسية: فينبغي أن يحمي إطار حوكمة الشركات حقوق المساهمين وييسر لهم ممارستها مثل حقهم في وجود طرق مضمونة لتسجيل الملكية، تحويل أو التنازل أو نقل ملكية الأسهم، والحصول على المعلومات الهامة والمناسبة ذات الصلة بالشركة في الوقت المناسب وعلى أساس منظم، والمشاركة والتصويت في اجتماعات الجمعية العامة للمساهمين، وانتخاب وعزل أعضاء مجلس الإدارة، وحق المشاركة في أرباح الشركة. ثالثاً: المعاملة العادلة للمساهمين: حيث يجب أن يضمن إطار حوكمة الشركات المعاملة العادلة لجميع المساهمين، بما في ذلك مساهمي الأقلية والأجانب. وينبغي أن تتاح لجميع المساهمين فرصة الحصول على تعويض فعال عند انتهاك حقوقهم. رابعاً: دور أصحاب المصلحة في إدارة الشركات: فينبغي أن يعترف إطار حوكمة الشركات بحقوق أصحاب المصلحة التي ينص عليها القانون أو من خلال الاتفاقات المتبادلة وتشجيع تحقيق التعاون النشط بين الشركات وأصحاب المصلحة في خلق الثروة، وفرص العمل، واستدامة المشاريع السليمة نسبياً. خامساً: الإفصاح والشفافية: يجب أن يضمن إطار حوكمة الشركات إفصاح دقيق وفي الوقت المناسب عن جميع المسائل الجوهرية المتعلقة بالمؤسسة، بما في ذلك الوضع المالي والأداء والملكية وإدارة (حوكمة) الشركات. سادساً: مسئوليات مجلس الإدارة: فينبغي أن يضمن إطار حوكمة الشركات التوجيه الإستراتيجي للشركات، والرصد الفعال من قبل مجلس الإدارة، ومساعدة مجلس الإدارة تجاه الشركة والمساهمين. وقد كان الغرض من وضع هذه المبادئ أن تكون بمثابة نقطة مرجعية يتم استخدامها من قبل الحكومات ومؤسسات القطاع الخاص عند تحديد الأطر القانونية والتنظيمية لوضع حوكمة الشركات بشكل فعال (المعتاز وبصفر، ٢٠١٠). وقد اتبعت العديد من الدول هذا النهج في إصدار مبادئ لحكومة الشركات تتناسب بيئة العمل بها حيث وضع بنك التطوير الآسيوي (2003) ADB في الفلبين عشر مبادئ، وفي إنجلترا توجد عدة إصدارات لمبادئ الحوكمة وهي (1992) Cadbury Report ثم (1995) Greenbury Report ثم (Hampel Report 1998) وأخيراً (2003; 2006) Combined Code، وفي كاليفورنيا وضعت (2004) CalPERS العديد من المبادئ اعتماداً على مبادئ منظمة OECD، وفي مصر تم إصدار كود مبادئ حوكمة الشركات عام ٢٠٠٥ (Obied-Allah, 2016)، ثم تم تعديله في عام ٢٠١١.

٤: علاقة حوكمة الشركات بسلوك التكلفة المتصلة:

يتضمن سلوك التكلفة المتصلة مجموعة من الخصائص العامة التي تميزه، ويمكن إيجاز هذه الخصائص في عدة خصائص وهي: أولاً: وجود التصاق في عناصر التكاليف المختلفة؛ حيث لا يقتصر سلوك التكلفة المتصلة فقط على التكاليف البيعية والإدارية والعمومية، بل يمتد ليشمل تأثير أنواع أخرى من التكاليف في سياقات مختلفة

(مثل: تكلفة البضاعة المباعة، وتكاليف التشغيل، وتكلفة العمالة، وتكاليف العمليات، والتكاليف غير المباشرة، وغيرها). فعلى سبيل المثال، وجدت مجموعة من الدراسات التصاق في سلوك التكلفة البيعية والإدارية والعمومية ومنها دراسات (Anderson et al.,2003; Medeiros & Costa.,2004; Kuo,2007; He et al.,2010; Onesimo,2011;Chen et al.,2012;Chen et al.,2013) على التصاق إجمالي التكاليف التشغيلية (مجموع كلاً من التكلفة البيعية والإدارية والعمومية وتكلفة البضاعة المباعة) (Subramaniam & Weidenmier, 2003; Yasukata & Kajiwara, 2008; Blue et al., 2013; (Calleja et al., 2006). كما تم الحصول أيضاً على دليل لالتصاق التكلفة الكلية للعمالة في دراسة (Via & Perego., 2013; Dierynck et al., 2012; Banker et al., 2013; Dalla Via & Perego., 2014) كما قام (Anderson et al., 2005) بتحليل سلوك أنواع مختلفة من التكاليف التقديرية في خطوط الطيران Southwest Airlines ووجد التصاق كبير في تكاليف العمليات، ولكن ليس في تكاليف العمالة والمحطات. كما قام (Hey et al., 2013) بتعديل منهجية ABJ لإظهار أن أتعاب المراجعة audit fees هي أيضاً ملتصقة، بالإضافة إلى دراسة (Bosch & Blandon, 2011) والتي أوضحت أن هناك التصاق في سلوك التكلفة غير المباشرة.

ثانياً: يظهر سلوك التصاق التكلفة في كافة المنشآت على اختلاف طبيعة عملها ولكن بدرجات متفاوتة؛ فأوضحت العديد من الدراسات أن سلوك التصاق التكلفة لا يقتصر فقط على القطاعات الصناعية، بل يحدث في مختلف القطاعات سواء أكانت صناعية، أو خدمية، أو مالية. فقامت العديد من الدراسات بتحليل سلوك التكلفة الملتصقة في المنشآت الصناعية ووجدت أن هذا السلوك يظهر بدرجة كبيرة في هذه المنشآت (Anderson et al., 2003; Weiss, 2010; Pervan & Pervan, 2012; Dalla Via & Perego, 2013) محدود من الدراسات سلوك التصاق التكلفة في المنشآت الخدمية، منها دراسة (Porporato & Werbin, 2010) والتي وجدت التصاق في سلوك التكلفة لمجموعة من البنوك في كندا، والبرازيل، والأرجنتين. بالإضافة إلى دراسة (Balakrishnan & Gruca, 2008) والتي أكدت على وجود التصاق في سلوك تكاليف التشغيل لمجموعة من المستشفيات بكندا. كما عثرت دراسة (bosch & Blandon, 2011) على التصاق سلوك التكلفة لعينة من المزارع مختلفة الحجم. من ناحية أخرى، وجدت دراسة (Subramaniam & Weidenmier, 2003) التصاق في سلوك التكلفة على مستوى كافة المنشآت والصناعات ولكن بدرجات متفاوتة، فوجدت درجة عالية من التصاق التكلفة في المنشآت الصناعية وذلك لكثافة الأصول الثابتة والعمالة والمخزون بها، بينما تظهر المنشآت التجارية والخدمية درجة أقل من التصاق التكلفة لاعتمادها على مستويات منخفضة من الأصول واعتمادها على عمالة وموارد خارجية مؤقتة. كما وجدت دراسة (Blue et al., 2013) التصاق في سلوك التكلفة لعينة مكونة من مجموعة من المنشآت الصناعية، والاستثمارية، والوساطة المالية بخلاف البنوك.

ثالثاً: ارتباط التصاق سلوك التكلفة بالأفق الزمني، حيث يتأثر سلوك التكلفة الملتصقة بشكل كبير بالأفق الزمني للدراسة؛ ففي حالة تجميع الفترات يكون التصاق سلوك التكلفة المختلفة أقل وضوحاً، ويكون أكثر وضوحاً في

حالة استخدام فترات زمنية مستقلة، حيث أنه في ظل الفترات المالية الأطول يتوافر لدى المديرين كم أكبر من المعلومات والتي تساعدهم وتمكنهم من اجراء تقييم أكثر دقة لطبيعة ومدى استمرارية الانخفاض واتخاذ القرارات الصائبة وفقاً لهذا التقييم على مدى زمني أطول، فتصبح نسبة التكلفة المترتبة على تخفيض الموارد أقل من نسبة تكلفة الاحتفاظ بالموارد الراكدة، ومن هنا يصبح قرار تسوية الموارد أكثر فعالية يترتب عليه خفض درجة التصاق التكلفة (Anderson et al., 2003 ; He et al., 2010).

رابعاً: تأثير حجم التغيرات في النشاط على التصاق سلوك التكلفة؛ حيث لا يظهر سلوك التصاق التكلفة بوضوح عند تغير حجم الإيرادات بأقل من ١٠%، فأوضحت دراسة (Subramaniam & Weidenmier, 2003) (أن التكلفة البيعية والإدارية والعمومية وتكلفة البضاعة المباعة تكون ملتصقة بشكل منفرد ومشارك مع التغير في الإيراد أكبر من ١٠-١٥%؛ حيث أنه مع زيادة الإيرادات بنسبة أكبر من ١٠% يجب على المديرين توسيع قدرة الشركة عن طريق تغيير الموارد المخصصة للشركة، وفي حالة انخفاض الإيرادات بأكثر من ١٠%، فإن المديرين ربما لا يريدون_أو يكونوا غير قادرين على_ الحد من قدرة الشركة فيتسبب ذلك في سلوك التصاق التكلفة ، أما في حالة زيادة الإيرادات بمقدار أقل من ١٠% أي زيادة بسيطة في الإيرادات، فإن المديرين يقومون بمواجهة هذه الزيادة البسيطة في الإيرادات بزيادة مستوى استغلال الطاقة المتاحة بدلاً من إضافة موارد جديدة، وفي حالة انخفاض الإيرادات بمقدار أقل من ١٠% أي انخفاض طفيف في الإيرادات، يقوم المديرين باستغلال هذا الانخفاض في تقليل وتخفيف الضغط على الطاقة المستغلة وإجراء عمليات صيانة دون التخلص أو الاستغناء عن الموارد الحالية، مما يتسبب في حدوث تقارب بين معدل زيادة التكلفة وانخفاضها وبالتالي تقليل درجة التصاق التكلفة.

خامساً: يزداد حجم تغيرات التكلفة مع حدوث تغيرات متتالية للمبيعات في نفس الاتجاه؛ حيث أوضحت دراسة (Banker et al., 2006) أن تغيرات المبيعات المتتالية في نفس الاتجاه تزيد من حجم تغيرات التكلفة، فعندما تزداد المبيعات في الفترتين الحالية والسابقة فإن الزيادة في التكاليف (الالتصاق) تكون أعلى مما تكون عليه عندما تتخفف في الفترة السابقة ثم تزداد في الفترة الحالية؛ حيث أوضحت الدراسة أنه في حالة انخفاض المبيعات في الفترة السابقة من المحتمل أن يكون هناك طاقة فائضة في الفترة الحالية يمكن استخدامها (هذه الطاقة غير المستخدمة) في الفترة الحالية لتلبية الزيادة في الطلب في حالة زيادة المبيعات الحالية ولن تحتاج التكاليف إلى الزيادة بنفس المقدار. أما في حالة انخفاض المبيعات في فترتين متتاليتين، سيكون لدى المديرين حافز قوى لتخفيض التكلفة حيث يكون هناك فائض من القدرة متاح من فترتين متتاليتين من انخفاض المبيعات، كما أن الانخفاض المتتالي في المبيعات سيجعل المديرين أقل تفاؤلاً بشأن الاتجاه في المستقبل وبالتالي سيكونون أكثر رغبة في تخفيض التكلفة في هذه الحالة.

يتضح مما سبق عرضه أن مجموعة الخصائص العامة التي تميز سلوك التصاق التكلفة ترتبط بمبادئ حوكمة الشركات، حيث يحتاج تعديل القرار الإداري في سلوك التصاق التكلفة إلى إطار تنظيمي فعال وتحقيق الشفافية والعدالة والأخذ في الاعتبار مصالح أصحاب المصلحة في الشركة. ولتحقيق فعالية المراجعة ينبغي مراعاة حقوق المساهمين وتحقيق العدالة. كما يعتمد ارتباط سلوك التصاق التكلفة بنوع قطاع الصناعة أو بالأفق الزمني

على درجة الإفصاح والشفافية التي تتميز بها الشركات. ويُتوج كل هذه القرارات والتعديلات في الموارد ما يقع على عاتق مجلس الإدارة من مسؤوليات ومدى مسألته أمام الغير .

٤-١: أثر حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة:

اتفقت الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين حوكمة الشركات وسلوك التكلفة الملتصقة على أنه بشكل عام تخفض حوكمة الشركات من سلوك التكلفة الملتصقة، بالرغم من استخدام هذه الدراسات لمنهجيات مختلفة للتعرف على تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة، فمنها من قام بدراسة تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة دون تضمين أي متغيرات للحوكمة في نموذج الدراسة مثل دراسة كلاً من (Calleja et al., 2012; Pichetkun, 2006)، فقامت دراسة (Calleja et al., 2006) بدراسة تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكاليف التشغيلية على عينة من الشركات الأمريكية، والبريطانية ، والفرنسية ، والألمانية، وأوضحت أن التكاليف تكون ملتصقة للشركات الفرنسية والألمانية عن الشركات الأمريكية والبريطانية، وقد أرجعت ذلك إلى اختلاف حوكمة الشركات بين تلك الدول، حيث أوضحت أن قوائم الشركات التي تعمل بموجب نظام القانون العام لحوكمة الشركات (مثل الشركات الأمريكية والبريطانية) تقدم بيانات محاسبية أكثر توقيتاً وتحفظاً من تلك التي تعمل بموجب نظام قانوني تشريعي (مثل الشركات الفرنسية والألمانية)، كما أن الشركات الأمريكية والبريطانية تخضع لمراجعة خارجية أكثر صرامة، حيث يركز نظام القانون العام لحوكمة الشركات على مفهوم تعظيم القيمة للمساهمين وعلى دور سوق الأوراق المالية كوسيلة لتحقيق هذا الهدف، حيث يعد سوق الأوراق المالية هو أيضاً آلية يقوم السوق من خلالها بمراقبة الشركات للعمل على انضباط إدارة الأداء الضعيف، وبالتالي فإن إدارة الشركات في المملكة المتحدة والولايات المتحدة تعمل تحت ضغط خارجي لاتخاذ القرارات لصالح المساهمين، بينما تكون الشركات الفرنسية والألمانية أقل تعرضاً لضغط سوق الأوراق المالية .

من ناحية أخرى، قامت دراسة (Pichetkun, 2012) بتناول تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة بشكل مختلف، فقامت بتقسيم العينة الرئيسية إلى عينتين فرعيتين (عينة حوكمة شركات قوية، عينة حوكمة شركات ضعيفة) اعتماداً على مؤشر الحوكمة المحلي دون تضمين أي متغيرات للحوكمة في النموذج ، وأيدت التأثير السلبي لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة من خلال توضيح دور حوكمة الشركات في تخفيض تكاليف الوكالة، وبالتالي تخفيض التصاق التكلفة . من ناحية أخرى، قامت كلاً من دراستي (Chen & Soughiannis, 2012; Malekvar & Abdoli, 2015) بتناول وتضمين بعض متغيرات الحوكمة في النموذج، فتناولت دراسة (Chen & Soughiannis, 2012) حجم المجلس، استقلال المجلس، المستثمرين المؤسسين، أحكام مكافحة الاستيلاء Anti-takeover provisions ، في حين تناولت دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة، واستقلال المجلس، والمستثمرين المؤسسين كمتغيرات للحوكمة، وظهر تعارض في نتائج هاتين الدراستين، فعلى الرغم من أنهما اتفقا على أن الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة يحول دون المزيد من التصاق التكاليف البيعية والإدارية والعمومية، إلا أنهما اختلفا حول

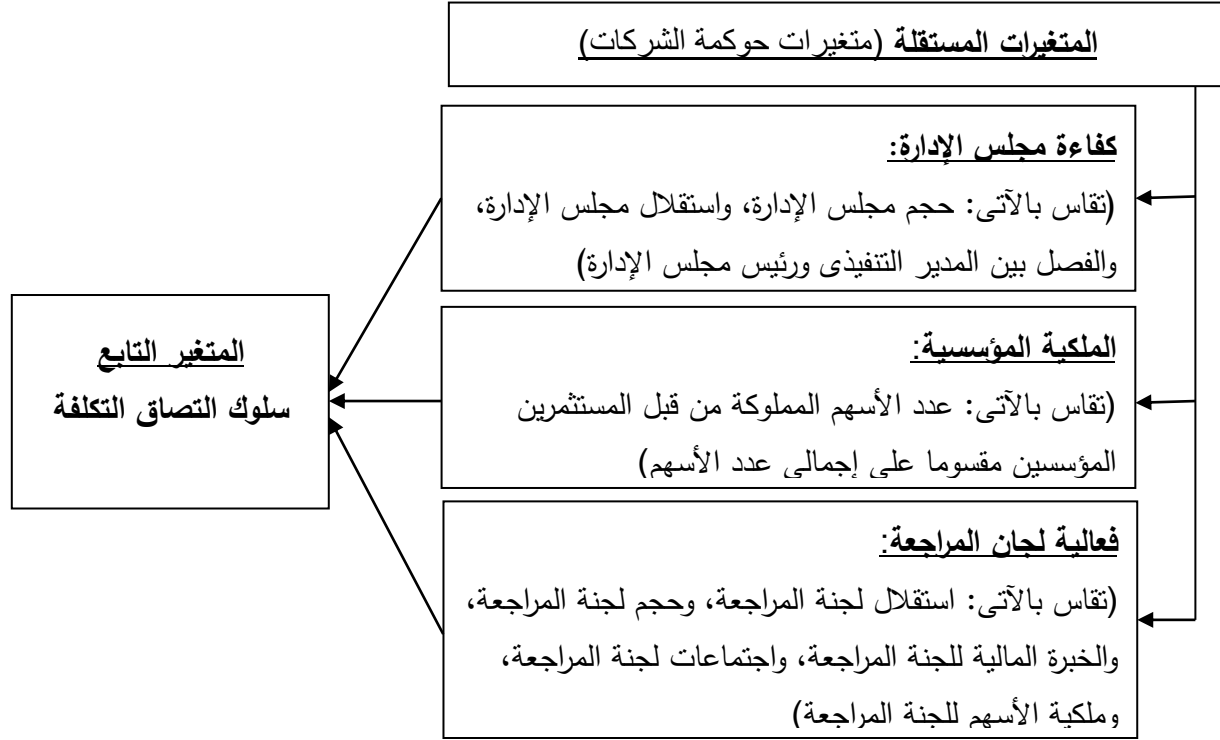
العلاقة بين استقلال مجلس الإدارة (مقاساً بعدد الافراد المستقلين في مجلس الإدارة) والتصاق التكلفة؛ حيث أوضحت دراسة (Chen & Soughiannis, 2012) أن استقلال مجلس الإدارة لديه علاقة ايجابية للحد من التصاق التكاليف البيعية والإدارية والعمومية، بينما أوضحت دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) أنه لا توجد علاقة بين استقلال مجلس الإدارة والتصاق التكاليف البيعية والإدارية والعمومية، أما بالنسبة للعلاقة بين المستثمرين المؤسسين والتصاق التكلفة، فقد أوضحت دراسة (Chen & Soughiannis, 2012) أن التصاق التكاليف البيعية والإدارية والعمومية أقل في الشركات التي لديها مزيد من المستثمرين المؤسسين، في حين أظهرت دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) غياب الارتباط بين المستثمرين المؤسسين والتصاق التكاليف البيعية والإدارية والعمومية. من ناحية أخرى، أوضحت دراسة (Ezat, 2014) أن حوكمة الشركات مقاسة بحجم المجالس الصغيرة والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة يقلل من التصاق التكلفة، في حين أن الحوكمة مقاسة باستقلالية مجلس الإدارة والمستثمرين المؤسسين تزيد من التصاق التكلفة.

ونظراً لهذا الاختلاف والتعارض في نتائج الدراسات السابقة، وحيث ذهبت العديد من الدراسات (Anderson, et al., 2003; Balakrishnan, et al., 2003; Weiss, 2010) الى اختبار مدى وجود السلوك الملتصق للتكلفة من عدمه في العديد من البيئات التطبيقية المختلفة في أعقاب ظهور دراسة (Anderson, et al., 2003) وانصب التركيز على كلٍ من التكلفة البيعية والعمومية والادارية وتكلفة البضاعة المباعة. واتباعاً لتلك الدراسات سيتم في هذه الدراسة اختبار مدى وجود السلوك الملتصق للتكلفة في البيئة المصرية، وعلى ذلك، يمكن اشتقاق الفرض الأول من فروض الدراسة على النحو التالي:

H₁ : لا يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لتغير المبيعات على حدوث التصاق التكلفة.

٤-٢: أثر كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة:

باتباع نهج مماثل للدراسات السابقة سيتم تضمين ثلاث آليات أساسية لحوكمة الشركات تتمثل في: كفاءة مجلس الادارة، والملكية المؤسسية، وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات للحوكمة في نموذج الدراسة. وبذلك يكون نموذج الدراسة كما موضح بالشكل رقم (١).



شكل رقم (١) : نموذج يوضح العلاقة بين متغيرات الدراسة

٤-٢-١: أثر كفاءة مجلس الإدارة كمتغير لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة:

يمكن تلخيص كفاءة مجلس الإدارة في أربعة محددات أساسية يتمثل أولها في حجم مجلس الإدارة وقد يؤدي ازدياد حجم مجلس الإدارة الى ارتفاع أو انخفاض مستوى الحوكمة بالشركات، وبالتالي قد يؤدي حجم مجلس الإدارة الى التأثير على مستوى التصاق سلوك التكلفة. بينما يتمثل ثانيهما في استقلالية مجلس الإدارة وهو ما قد يؤدي الى ارتفاع مستوى الشفافية ومن ثم زيادة مستوى الحوكمة، وبالتالي قد يؤثر استقلالية مجلس الإدارة على مستوى التصاق سلوك التكلفة. بينما تتمثل الثالثة في الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة وهذا أيضاً يعتبر سلاح ذو حدين فقد يساهم هذا الفصل في ارتفاع أو انخفاض مستوى الحوكمة وهو ما يؤثر على التصاق سلوك التكلفة (Haniffa & Cooke, 2002)، والرابعة في اجتماعات مجلس الإدارة. وعلى ذلك يمكن صياغة الفرض الثاني للدراسة على النحو التالي:

H₂ : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لكفاءة مجلس الإدارة على حدوث التصاق التكلفة.

وفي اطار انقسام كفاءة مجلس الإدارة كمتغير رئيسي الى أربعة متغيرات فرعية تتمثل في حجم مجلس الإدارة، واستقلالية مجلس الإدارة والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة، واجتماعات مجلس الإدارة، يمكن تقسيم الفرض الثاني إلى أربعة فروض فرعية كالتالي:

- H_{2a}**: يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لحجم مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة.
- H_{2b}**: يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لاستقلالية مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة.
- H_{2c}**: يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة.
- H_{2d}**: يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لاجتماعات مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة.

٤-٢-٢: أثر الملكية المؤسسية كمتغير لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة:

تشير الملكية المؤسسية الى نسبة الأسهم المملوكة من قبل المؤسسات، ويدل وجود هذه الملكية المؤسسية على ارتفاع مستوى الحوكمة بتلك الشركات. ولكن قد يؤدي وجود الملكية المؤسسية الى حدوث احتماليين أساسيين يتمثل الأول في حدوث الكفاءة الرقابية، والثاني احتمال حدوث تضارب المصالح. وفي حالة حدوث الاحتمال الأول ينخفض تضارب المصالح بين الملاك والإدارة مما يؤدي الى انخفاض مستوى تباين المعلومات، بينما في حالة حدوث الاحتمال الثاني قد تسعى المؤسسات الى الاهتمام بأكبر ربحية ممكن تحقيقها مما يزيد من حدة تضارب المصالح بين الملاك والإدارة. وبذلك تحمل الملكية المؤسسية كلا النقيضين فقد تصبح وسيلة جيدة للحوكمة وقد تصبح وسيلة سيئة للحوكمة. وبالتالي، يصبح من الأهمية تحليل العلاقة بين الملكية المؤسسية والتصاق سلوك التكلفة (Ezat, 2015). ومن ثم، يمكن صياغة الفرض الثالث من فروض الدراسة كالتالي:

H₃ : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للملكية المؤسسية على التصاق سلوك التكلفة.

٤-٢-٣: أثر فعالية لجان المراجعة كمتغير لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة:

تمثل لجنة المراجعة أحد أهم آليات حوكمة الشركات باعتبارها أحد الجهات الرقابية على أعمال الشركة ويختلف تأثير لجان المراجعة باختلاف المحددات المكونة لها من حيث حجمها واستقلاليتها ومدى توافر الخبرة المالية بها وكذلك عدد اجتماعاتها وحصص ملكيتها بالشركة. ولذلك، يؤدي اختلاف هذه المحددات الى اختلاف التأثير على مستوى الحوكمة ومن ثم التصاق سلوك التكلفة، وبالتالي يمكن صياغة الفرض الرابع من فروض الدراسة كالتالي:

H₄ : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لفعالية لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة.

ونظراً لانقسام لجان المراجعة كمتغير رئيسي إلى خمسة متغيرات فرعية تتمثل في استقلال لجنة المراجعة، وحجم لجنة المراجعة، والخبرة المالية للجنة المراجعة، واجتماعات لجنة المراجعة، وملكية الأسهم للجنة المراجعة، يمكن تقسيم الفرض الرابع إلى خمسة فروض فرعية كالتالي:

H_{4a} : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لاستقلالية لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة.

H_{4b} : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لحجم لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة.

H_{4c} : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للخبرة المالية للجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة.

H_{4d} : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لاجتماعات لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة.

H_{4e} : يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لملكية الأسهم للجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة.

والخلاصة أن الحوكمة قد تؤثر على سلوك التصاق التكلفة، وقد تناول الجانب النظرى لهذا البحث ثلاثة آليات لحوكمة الشركات وهى كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات للحوكمة وتم تضمينها فى نموذج الدراسة. وسوف يتناول الجزء التالى من الدراسة الجانب التطبيقى لدراسة أثر حوكمة الشركات على سلوك التصاق التكلفة.

٥: الدراسة التطبيقية:

تهدف الدراسة التطبيقية إلى دراسة أثر حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة باعتبار حوكمة الشركات هي المتغير المستقل للدراسة وسلوك التصاق التكلفة هو المتغير التابع للدراسة.

٥-١: مجتمع وعينة الدراسة:

يتمثل مجتمع الدراسة في كافة الشركات المدرجة في البورصة المصرية في الفترة الزمنية من عام ٢٠١٤ الى ٢٠١٧، وتشمل عدد ٢١٢ شركة مدرجة، وفي اطار طبيعة الدراسة الحالية وتركيزها على المتغيرات الخاصة بالحوكمة سيتم توسيع العينة لتشمل كافة الشركات، ولكن باستبعاد الشركات الخاصة بالبنوك والمؤسسات المالية وعددهم ٣٦ شركة فتصبح العينة النهائية للشركات عدد ١٧٦ شركة. وخلال السلسلة الزمنية المختارة للبحث من عام ٢٠١٤ الى ٢٠١٧ والتي تشمل عدد ٤ سنوات يصبح العدد النهائي للملاحظات داخل العينة هو ٧٠٤ مشاهدة (١٧٦×٤). ويوضح الجدول رقم (١) توزيع تلك المشاهدات على القطاعات بالبورصة المصرية.

جدول رقم (١): عينة الدراسة

القطاع	عدد المشاهدات
موارد أساسية	٣٦
كيماويات	٣٢
التشييد ومواد البناء	٩٦
أغذية ومشروبات	١١٦
رعاية صحية وأدوية	٦٤
خدمات صناعية وسيارات	٦٤
اعلام	٤
غاز وبتروك	١٢
منتجات منزلية وشخصية	٤٠
عقارات	١٢٤

موزعون وتجارة تجزئة	٢٠
تكنولوجيا	١٦
اتصالات	١٦
سياحة وترفيه	٦٠
مرافق	٤
الاجمالي	٧٠٤

وقد تم تقسيم هذه العينة الى أربع عينات أساسية تختلف باختلاف الفروض بسبب اختلاف القيم الشاذة والمتطرفة لبعض المشاهدات من فرض لآخر، فيصبح العدد النهائي لعدد المشاهدات موزعاً على الفروض كما هو موضح بالجدول رقم (٢) :

جدول رقم (٢): العدد النهائي للمشاهدات موزعة على الفروض

متغيرات لجان المراجعة	متغيرات الملكية المؤسسية	متغيرات كفاءة مجلس الإدارة	النموذج الأساسي	
٧٠٤	٧٠٤	٧٠٤	٧٠٤	الحجم المبدئي للعينة
٤٧	٤٧	٤٧	٤٧	مطروحاً منه: المشاهدات التي لا يوجد بها بيانات عن التكاليف أو المبيعات
١٢	١٢	١٢	١٢	مطروحاً منه: عدد المشاهدات التي تكون فيها التكاليف أكبر من حجم المبيعات
٣٢	١٧	٢٦	١١	مطروحاً منه: المشاهدات ذات القيم الشاذة والمتطرفة
٦١٣	٦٢٨	٦١٩	٦٣٤	حجم العينة النهائي

٥-٢: متغيرات الدراسة وكيفية قياسها:

طبقاً لنموذج الدراسة الموضح بالشكل رقم (١) فإن المتغير التابع في الدراسة الحالية هو سلوك التصاق التكلفة، والمتغيرات المستقلة الثلاثة هي: كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة، وبمزيد من التوضيح نستعرض في الصفحات التالية متغيرات الدراسة وكيفية قياسها.

٥-٢-١: المتغير التابع (التكاليف الملتصقة) وكيفية قياسه:

يتمثل المتغير التابع في التكاليف الملتصقة. ويتم وصف التكاليف بأنها تكاليف ملتصقة عندما يكون حجم الزيادة في التكاليف المرتبطة بزيادة النشاط أكبر من من حجم الانخفاض في التكاليف المرتبطة بانخفاض مماثل في النشاط أو العكس (Anderson et al., 2013, p.48). وسيتم قياسه كما في دراسة (Pichetkun, 2012) عن

طريق الفرق بين التغير في التكاليف عند زيادة المبيعات بنسبة ١% وتغير التكاليف عند انخفاض المبيعات بنسبة ١%.

٥-٢-٢: قياس المتغيرات المستقلة:

تتمثل المتغيرات المستقلة في متغيرات لقياس حوكمة الشركات، وهي على النحو التالي:

٥-٢-٢-١: كفاءة مجلس الإدارة:

سيتم قياس كفاءة مجلس الإدارة من خلال بيانات عن حجم مجلس الإدارة، واستقلال مجلس الإدارة، والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة وحجم مجلس الإدارة واجتماعات مجلس الإدارة. فكلما زاد حجم مجلس إدارة الشركة كلما كانت أكثر نفعاً للشركة، لأن كبر الحجم يؤدي إلى زيادة مجموعة الخبرات والموارد المتاحة لإدارة الشركة (Lorsch&MacIver, 1989; Goodstein et al., 1994) ولكن من المحتمل أن يعانون من التنسيق الإجتماعي الأكبر والتنسيق الأكثر صعوبة بين أعضاء المجلس (Jensen, 1993)، كما وجدت بعض الدراسات أن الشركات ذات مجالس إدارة أكبر أداءها أفضل (Adams & Mehran, 2005)، ولكن غالبية الدراسات السابقة وجدت أدلة على تفضيل المجالس الصغيرة، مثل دراسة (Yermack, 1996). وسيتم قياس حجم مجلس إدارة الشركة بإجمالي عدد أعضاء مجلس الإدارة. وقد أثبتت الدراسات السابقة أن استقلالية مجلس الإدارة يرتبط ارتباطاً إيجابياً مع قيمة الشركة (Weisbach, 1988; Byrd & Hickman, 1992; Brickley et al., 1994; Dechow et al., 1996; Core et al., 1999) كما يرتبط سلبياً مع الغش المالي وإدارة الأرباح (Beasley, 1996; Dechow et al., 1996; Klein, 2002). وسيتم قياس استقلالية المجلس عن طريق النسبة المئوية لأعضاء مجلس الإدارة المستقلين، والتي يتم احتسابها على أساس عدد أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين مقسوماً على إجمالي أعضاء مجلس الإدارة كما أوضحت الدراسات السابقة مثل (Htay et al., 2011; Alves et al., 2012; Chen et al., 2012; Elshandidy&Neri, 2015).

ونظراً لاتفاق الدراسات على قياس الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة من خلال استخدام متغير وهمي يساوي "١" إذا لم يكن المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة هو نفس الشخص وخلاف ذلك يساوي "صفر"، فسيتم اتباع نفس النهج في هذه الدراسة لقياس مدى الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة.

٥-٢-٢-٢: الملكية المؤسسية:

تشير الملكية المؤسسية إلى نسب الأسهم المملوكة من قبل المؤسسات. وسيتم قياس نسبة الملكية المؤسسية على أنها عدد الأسهم المملوكة من قبل المستثمرين المؤسسين مقسوماً على إجمالي عدد الأسهم القائمة في نهاية الربع الأقرب إلى تاريخ إجتماع المجلس السنوي.

٥-٢-٣: فعالية لجان المراجعة:

سيتم قياس فعالية لجان المراجعة من خلال بيانات عن استقلال لجنة المراجعة، وحجم لجنة المراجعة، الخبرة المالية للجنة المراجعة، واجتماعات لجنة المراجعة، وملكية الأسهم للجنة المراجعة، حيث يتم قياس استقلال لجنة المراجعة عن طريق نسبة الأعضاء المستقلين بلجنة المراجعة (عدد الأعضاء المستقلين إلى إجمالي عدد أعضاء اللجنة) كما في دراسة (Khemakhem & Naciri, 2015).

أما حجم لجنة المراجعة فيتم قياسها بإجمالي عدد أعضاء اللجنة كما في دراسة (Khemakhem & Naciri, 2015).

كما سيتم قياس الخبرة المالية للجنة المراجعة باستخدام متغير وهمى يساوى "١" إذا كانت لجنة المراجعة تشمل خبيراً مالياً واحداً على الأقل، وخلاف ذلك تساوى "صفر" كما في دراسة (Lin et al., 2006). ونظراً لأهمية اجتماعات لجنة المراجعة لأنها تعبر عن نشاط اللجنة وعدد مرات الإجتماع السنوى. سيتم قياسها عن طريق عدد مرات إجتماع اللجنة خلال العام. كذلك سيتم قياس ملكية الأسهم للجنة المراجعة عن طريق نسبة ملكية أعضاء لجنة المراجعة للأسهم فى الشركة كما في دراسة (Lin et al., 2006).

٥-٣: صياغة نماذج لاختبار الفروض:

نظراً لانقسام الدراسة الى أربعة فروض رئيسية تختلف باختلاف المتغيرات محل الاختبار فيمكن تقسيم نموذج اختبار الفروض الاحصائية الى أربعة نماذج رئيسية على النحو التالي:
أولاً: نموذج اختبار الفرض الأول:

$$\text{Log}(SG\&A_{i,t}/SG\&A_{i,t-1}) = B_0 + B_1 * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) + B_2 * \text{DecDummy} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) + e_{i,t}$$

حيث:

- SG&A (selling, general and administrative) ترمز إلى التكلفة البيعية والإدارية والعمومية فى الشركة (i) خلال الفترة المحاسبية (t).
- Sales ترمز إلى صافى قيمة المبيعات فى الشركة (i) خلال الفترة المحاسبية (t).
- $(SG\&A_{i,t}/SG\&A_{i,t-1})$ التغير فى التكاليف (التكلفة البيعية والإدارية والعمومية) ويتم الحصول عليها من خلال قسمة تكاليف السنة الحالية على تكاليف السنة السابقة.
- $(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1})$ التغير فى المبيعات (صافى المبيعات) ويتم الحصول عليها من خلال قسمة مبيعات السنة الحالية على مبيعات السنة السابقة.

ثم يتم تحويل كل تغير إلى لوغاريتمه الطبيعي. وقد تم تكوين هذه النماذج في شكل نسب، وكل نسبة تم تحويلها إلى لوغاريتمها الطبيعي، وذلك لتخفيف عدم التجانس وتحسين القدرة على المقارنة بين المتغيرات (Anderson et al., 2003).

– وأخيراً: DecDummy (*Decrease-Dummy*) وهو متغير وهمي يأخذ القيمة واحد إذا كانت قيمة صافي المبيعات الحالية أقل من صافي المبيعات للسنة السابقة، وتأخذ صفر بخلاف ذلك.

ثانياً: نموذج اختبار الفرض الثاني: دراسة تأثير كفاءة مجلس الإدارة على سلوك التصاق التكلفة البيعية والإدارية والعمومية:

وحيث يتم قياس كفاءة مجلس الإدارة من خلال حجم مجلس الإدارة (والتي سيرمز لها بالرمز B.Size)، واستقلال مجلس الإدارة (والتي سيرمز لها بالرمز Non-exe.Ratio)، والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة (والتي سيرمز لها بالرمز R.Duality)، واجتماعات مجلس الإدارة (والتي سيرمز لها بالرمز B.Meet) فيكون نموذج اختبار الفرض الثاني على النحو التالي:

$$\begin{aligned} \text{Log}(\text{SG\&A}_{i,t}/\text{SG\&A}_{i,t-1}) = & B_0 + B_1 * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) \\ & + B_2 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) \\ & + B_3 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{B.Size}_{i,t} \\ & + B_4 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{Non-exe.Ratio}_{i,t} \\ & + B_5 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{R.Duality}_{i,t} \\ & + B_6 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{B.Meet}_{i,t} \\ & + B_7 * \text{B.Size}_{i,t} + B_8 * \text{Non-exe.Ratio}_{i,t} + B_9 * \text{R.Duality}_{i,t} + B_{10} * \text{B.Meet}_{i,t} + e_{i,t} \end{aligned}$$

ثالثاً: نموذج اختبار الفرض الثالث: دراسة تأثير هيكل الملكية المؤسسية على سلوك التصاق التكلفة البيعية والإدارية والعمومية:

وحيث يتم قياس هيكل الملكية المؤسسية في هذه الدراسة من خلال عدد الأسهم المملوكة من قبل المستثمرين المؤسسين مقسوماً على إجمالي عدد الأسهم (والتي سيرمز لها بالرمز Ins-Own)، فيكون نموذج اختبار الفرض الثالث على النحو التالي:

$$\begin{aligned} \text{Log}(\text{SG\&A}_{i,t}/\text{SG\&A}_{i,t-1}) = & B_0 + B_1 * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) \\ & + B_2 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) \\ & + B_3 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{Ins-Own}_{i,t} \\ & + B_4 * \text{Ins-Own}_{i,t} + e_{i,t} \end{aligned}$$

رابعاً: نموذج اختبار الفرض الرابع: دراسة تأثير فعالية لجان المراجعة على سلوك التصاق التكلفة البيعية والإدارية والعمومية:

وحيث يتم قياس فعالية لجان المراجعة في هذه الدراسة من خلال استقلال لجنة المراجعة (والتي سيرمز لها بالرمز C.Independ)، وحجم لجنة المراجعة (والتي سيرمز لها بالرمز C.Size)، والخبرة المالية للجنة المراجعة (والتي سيرمز لها بالرمز C.F.Exper)، واجتماعات لجنة المراجعة (والتي سيرمز لها بالرمز C.Meet)، وملكية الأسهم للجنة المراجعة (والتي سيرمز لها بالرمز C.Own)، فيكون نموذج اختبار الفرض الرابع على النحو التالي:

$$\begin{aligned} \text{Log}(SG\&A_{i,t}/SG\&A_{i,t-1}) = & B_0 + B_1 * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) \\ & + B_2 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) \\ & + B_3 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{C.Independ}_{i,t} \\ & + B_4 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{C.Size}_{i,t} \\ & + B_5 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{C.F.Exper}_{i,t} \\ & + B_6 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{C.Meet}_{i,t} \\ & + B_7 * \text{DecDummy}_{i,t} * \text{Log}(\text{Sales}_{i,t}/\text{Sales}_{i,t-1}) * \text{C.Own}_{i,t} \\ & + B_8 \text{C.Independ}_{i,t} + B_9 \text{C.Size}_{i,t} + B_{10} \text{C.F.Exper}_{i,t} + B_{11} \text{C.Meet}_{i,t} \\ & + B_{12} \text{C.Own}_{i,t} + e_{i,t} \end{aligned}$$

٥-٤: الاحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة:

تتمثل الاحصاءات الوصفية في مجموعة الأساليب المعنية بجمع مفردات الدراسة الاحصائية وتلخيصها وتنظيمها بهدف التعرف على طبيعة عينة البحث التي تم دراستها واختبارها وكيفية توزيعها والحكم على مدى قابلية نتائج هذه الدراسة للمقارنة مع الدراسات الأخرى. وتتمثل أهم هذه الاحصاءات الوصفية في كلٍ من مقاييس النزعة المركزية ومقاييس التشتت.

وتتمثل أهم مقاييس النزعة المركزية في كلٍ من الوسط الحسابي والوسيط. أما الوسط الحسابي فهو متوسط قيمة المشاهدات بالعينة، بينما الوسيط هو القيمة المركزية لمجموعة البيانات عند ترتيبها تصاعدياً أو تنازلياً. بينما تتمثل أهم مقاييس التشتت في الانحراف المعياري حيث يعتمد على استدلالاته على جميع قيم بيانات العينة. وبالتحديد على انحرافات المشاهدات عن وسطها الحسابي.

ولذلك، يمكن عرض الاحصاءات الوصفية لكافة المشاهدات بعينة الدراسة من خلال الجدول رقم (٣) الخاص بالاحصاءات الوصفية.

جدول رقم (٣)
الاحصاءات الوصفية لعينة الدراسة

Variable	Mean	Median	Std. Dev.	Minimum	Maximum
Log (COGS _{i,t} /COGS _{i,t-1})	0.1071	0.0509	0.3575	-1.1029	2.1071
Log (SGA _{i,t} /SGA _{i,t-1})	0.1218	0.0539	0.3954	-0.6145	2.9949
Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	0.0701	0.0421	0.4696	-2.9853	3.1100
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	-0.0579	0.0000	0.2586	-2.9853	0.0000
B.Size	7.5541	7.0000	2.8765	٣.0000	17.0000
Non_exe Ratio	0.7598	0.7500	0.7955	0.0000	10.0000
R.Duality	0.4156	0.0000	0.4944	0.0000	1.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*B.Size	-0.3205	0.0000	1.3391	-14.9265	0.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*Non_exe Ratio	-0.0318	0.0000	0.1256	-1.1941	0.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*R.Duality	-0.0132	0.0000	0.0832	-1.0125	0.0000
Ins_Own	0.6364	0.6690	0.2532	0.0000	1.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*Ins_Own	-0.0268	0.0000	0.2058	-2.6859	0.0000
C.Indep	0.6895	0.7500	0.3528	0.0000	1.0000

Variable	Mean	Median	Std. Dev.	Minimum	Maximum
C.Size	3.3822	3.0000	0.8128	2.0000	7.0000
C.F. Exper	0.3771	0.0000	0.4861	0.0000	1.0000
C.meet	5.6429	4.0000	4.2066	0.0000	40.0000
C.Own	0.0795	0.0504	0.0890	0.0000	0.6898
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.Indep	-0.0346	0.0000	0.2304	-2.9853	0.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.Size	-0.1792	0.0000	0.9634	-11.9412	0.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.F. Exper	-0.0146	0.0000	0.0538	-0.3829	0.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.meet	-0.2061	0.0000	0.9876	-11.9412	0.0000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.Own	-0.0041	0.0000	0.0205	-0.2415	0.0000

يتبين من خلال العرض السابق لنتائج الاحصاءات الوصفية أهمية ذكر بعض الملاحظات الأساسية في النتائج على النحو التالي:

أولاً: يبلغ الوسط الحسابي لحجم مجلس الإدارة ٧.٥٥ بوسيط حسابي ٧ وهو ما يتقارب مع ما قدمته دراسة (Ezat, 2015) حيث يبلغ ٧.٧٩ بوسيط حسابي ٧، كما يختلف مع ما قدمته دراسة (Chen, et al., 2012)، حيث يبلغ ٩.١٥ بوسيط حسابي ٩، ويمكن تفسير هذا الاختلاف بإرجاعه الى اختلاف بيئة التطبيق بين كلا الدراستين.

ثانياً: يبلغ الوسط الحسابي لمتغير الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة ٠.٤٢ وهو ما يتقارب مع ما قدمته دراسة (Ezat, 2015) حيث يبلغ ٠.٥٧ كما يتقارب مع ما قدمته دراسة (Chen, et al., 2012) وهو ما يدل على أن نسبة ٤٢ % من المشاهدات المدرجة بالعينة لا يهدفون الى الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة.

ثالثاً: يبلغ الوسط الحسابي لاستقلالية مجلس الإدارة ٠.٧٦ وهو ما يتقارب مع ما قدمته دراسة (Ezat, 2015) حيث يبلغ ٠.٧٤ كما يتقارب مع ما قدمته دراسة (Chen, et al., 2012) حيث يبلغ ٦٥.٦٥% وهو ما يشير الى ارتفاع نسبة استقلالية مجلس الإدارة بالعينة.

رابعاً: يبلغ الوسط الحسابي لنسبة الملكية المؤسسية ٦٣.٦٤% وهو ما يختلف مع ما قدمته دراسة (Ezat, 2015) الى حد كبير حيث يبلغ ٢٠% بينما يتفق مع ما قدمته دراسة (Chen, et al., 2012) حيث يبلغ ٦٥.٦٣% وهو ما يشير الى ارتفاع نسبة الملكية المؤسسية بالعينة.

خامساً: يبلغ الوسط الحسابي لنسبة استقلالية لجنة المراجعة ٦٨.٩% وهي نسبة مرتفعة نسبياً وتشير الى فعالية لجنة المراجعة، كما يبلغ الوسط الحسابي لحجم لجنة المراجعة ٣.٣٨ بوسيط ٣، كما يبلغ الوسط الحسابي للخبرة المالية بلجنة المراجعة نسبة ٣٧.٧% وهو ما يشير الى انخفاض نسبة الخبراء الماليين بلجان المراجعة بالعينة، كما يبلغ الوسط الحسابي لاجتماعات لجنة المراجعة ٥.٦٤ بوسيط ٤ وهو ما يشير الى فعالية اجتماعات اللجنة بشكل عام، وخصوصاً في ظل انخفاض نسبة ملكية لجنة المراجعة حيث يبلغ وسطها الحسابي نسبة ٧.٩%.

٥-٥: تحليل الانحدار ونتائج اختبار الفروض:

سيتم في هذا الجزء من الدراسة عرض نتائج تحليل العلاقات واختبار الفروض الاحصائية للدراسة الحالية، وذلك لكل نموذج على حدة وذلك على النحو التالي:

٥-٥-١: اختبار الفرض الأول للدراسة:

يهدف الفرض الأول للدراسة الى التأكد من وجود السلوك الملتصق للتكلفة في البيئة المصرية، ولذلك تم استخدام نموذج (Anderson, et al., 2003) لتحليل العلاقة بين الايراد والتكلفة على اعتبار الايراد متغير مستقل والتكلفة هو المتغير التابع. ويتشغيل النموذج رقم (١) لاختبار الفرض الأول واعتماداً على تحديد طبيعة العلاقة من

خلال مستوى معنوية العلاقة واتجاهات وقيم معاملات المتغيرات المدرجة بنموذج اختبار الفروض رقم (١) تم التوصل الى النتائج المعروضة بالجدول رقم (٤).

ويتبين من خلال الجدول رقم (٤) أن القوة التفسيرية للنموذج تبلغ ٣٥.٦٨% لتكلفة البضاعة المباعة ٣٦.٣٦% للتكلفة البيعية والعمومية والادارية وهي نسبة تقترب من نظيرتها بدراسة (Anderson, et al., 2003) والبالغة ٣٦.٦٣%، ٣٩.٩٣% على التوالي.

ولكنها تبعد كثيراً عن نظيرتها بدراسة (Ezat, 2015) حيث تبلغ ٧٩% والمطبقة في البيئة المصرية ولعل ذلك يرجع الى اختلاف عينة الدراسة، حيث أن عينة الدراسة الحالية أكثر شمولية لمشاهدات لم تكن مدرجة بدراسة (Ezat, 2015).

جدول رقم (٤)

نتائج تحليل انحدار النموذج الأساسي لسلوك التكلفة الملتصق

Variable	المتغير التابع : تكلفة البضاعة المباعة (COGS)			المتغير التابع : التكلفة البيعية والعمومية والادارية (A&SG)		
	Coef.	t-stat.	p-value	Coef.	t-stat.	p-value
Constant	0.0268	1.11	0.268	0.0411	1.56	0.121
Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	0.5803	3.78	0.000	0.6456	7.22	0.000
DecDummy* Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	-0.6271	-2.09	0.038	-0.5803	-4.98	0.000
N	634			634		
F. value	7.16			27.43		
Sig.	0.001			0.000		
F. Sig.	1.66			1.66		
VIF (Max)	35.68%			36.36%		
Adj. R2						

وبالنظر الى معنوية المعاملات داخل النموذج فيتبين من خلال الجدول رقم (٤) أنها معنوية حيث أن $(\beta_1 = 2) > 0.58, t = 3.78 > 2)$ ، $(\beta_2 = -0.63, t = 2.09 > 2)$ بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة، كما أن $(\beta_1 = 2) > 0.65, t = 7.22 > 2)$ ، $(\beta_2 = -0.58, t = 4.98 > 2)$ بالنسبة للتكلفة البيعية والعمومية والادارية. ونظراً لأن افتراضات السلوك الملتصق للتكلفة تقوم على أساس أن $\beta_1 > 0$ وأن $\beta_2 < 0$ فيتضح وجود السلوك الملتصق للتكلفة لكل من تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وتأسيساً على ذلك يتبين أن الانخفاض في المبيعات بنسبة ١% سيؤدي الى انخفاض تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية بنسبة ٠.٠٤٦٧% ، و ٠.٠٦٥٢% على التوالي وهو ما يبتعد كثيراً عما قدمته دراسة (Ezat, 2015) حيث يبلغ ٠.٩٧% كما يختلف عما قدمته دراسة (Anderson, et al., 2003) حيث يبلغ ٠.٣٦%.

وعلى ذلك يمكن استنتاج ان العلاقة بين الايراد وتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية تشير الى وجود سلوك تكلفة ملتصق وليس سلوك تكلفة ملتصق عكسياً، وفي اطار معنوية المتغيرات المدرجة بالنموذج يمكن قبول الفرض الأول للدراسة (H_1)، حيث تبين أنه:

يؤثر تغير المبيعات تأثيراً معنوياً ذو دلالة احصائية على حدوث التصاق التكلفة، وبمعنى آخر يؤدي انخفاض المبيعات بنسبة ١% الى انخفاض تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية بنسبة ٠.٠٤٦٧% ، و ٠.٠٦٥٢% على التوالي.

٥-٢-٥: اختبار الفرض الثاني للدراسة:

يهدف الفرض الثاني للدراسة الى التعرف على أثر كفاءة مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة في البيئة المصرية، ولذلك تم في الدراسة الحالية تطوير نموذج (Anderson, et al., 2003) بإدراج متغيرات كفاءة مجلس الادارة على غرار ما قامت به دراسات (Xue & Hong, 2016; Ezat, 2015; chen, et al., 2012). وذلك باعتبار متغيرات كفاءة مجلس الادارة هي المتغير المستقل والتكلفة هي المتغير التابع.

جدول رقم (٥): نتائج تحليل انحدار النموذج الأساسي بعد تعديله بمتغيرات كفاءة مجلس الإدارة

Variable	المتغير التابع : تكلفة البضاعة المباعة (COGS)			المتغير التابع : التكلفة البيعية والعمومية والادارية (A&SG)		
	Coef.	t-stat.	p-value	Coef.	t-stat.	p-value
Constant	0.1312	1.93	0.055	.000957	0.02	0.982
Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	0.5436	3.54	0.001	.3060542	8.92	0.000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	-1.3162	-3.22	0.002	-2.758782	-4.45	0.000
B.Size	-0.0066	-0.76	0.446	-.0052202	-1.29	0.198
Non_exe Ratio	0.0116	1.23	0.220	.0664242	2.98	0.004
R.Duality	-0.0729	-1.67	0.096	2.850396	3.53	0.001
B. meetings	0.0006741	0.35	0.727	.0023888	1.03	0.307
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*B.Size	-0.1901	-2.65	0.009	-.2115623	-5.47	0.000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*Non_exe Ratio	3.5716	12.55	0.000	.0023304	0.10	0.920
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*R.Duality	0.6116	2.98	0.003	.9147804	3.83	0.000
DecDummy*Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*B.meetings	.0999825	4.56	0.000	.1006531	4.05	0.000
N	619			619		
F.value	395.42			23.30		
Sig.	0.000			0.000		
F. Sig.	0.000			0.000		
VIF (Max)	2.94			2.93		
Adj. R2	56.88%			39.95%		

وبتشغيل النموذج رقم (٢) لاختبار الفرض الثاني واعتماداً على تحديد طبيعة العلاقة من خلال مستوى معنوية العلاقة واتجاهات وقيم معاملات المتغيرات المدرجة بنموذج اختبار الفروض رقم (٢) تم التوصل الى النتائج المعروضة بالجدول رقم (٥).

ويتبين لدى الباحثة من خلال الجدول رقم (٥) أن القوة التفسيرية للنموذج تبلغ ٥٦.٨٨% لتكلفة البضاعة المباعة ٣٩.٩٥% للتكلفة البيعية والعمومية والادارية وهي نسبة تتعد كثيراً عن نظيرتها بدراسة (Ezat, 2015) حيث تبلغ ٩٣%. ولعل ذلك يرجع الى اختلاف عينة الدراسة، حيث أن عينة الدراسة الحالية أكثر شمولية لمشاهدات لم تكن مدرجة بدراسة (Ezat, 2015).

وبالنظر الى معنوية المعاملات داخل النموذج فيتبين من خلال الجدول رقم (٥) أنها معنوية حيث أن $(\beta_1 = 0.54, t = 3.54 > 2)$ ، $(\beta_2 = -1.32, t = 3.22 > 2)$ بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة، وتبلغ $(\beta_1 = 0.306, t = 8.92 > 2)$ ، $(\beta_2 = -2.76, t = 4.45 > 2)$. ونظراً لأن افتراضات السلوك الملتصق للتكلفة تقوم على أساس أن $\beta_1 > 0$ وأن $\beta_2 < 0$ فيتضح وجود تأثير لكفاءة مجلس الادارة على السلوك الملتصق لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وتأسيساً على ذلك يتبين أن الانخفاض في المبيعات بنسبة ١% سيؤدي الى انخفاض تكلفة البضاعة المباعة بنسبة - ٠.٧٧٢٧% وهو ما يقترب كثيراً مما قدمته دراسة (Ezat, 2015) حيث يبلغ ٠.٧٩%. كما أن الانخفاض في المبيعات بنسبة ١% سيؤدي الى انخفاض التكلفة البيعية والعمومية والادارية بنسبة ٢.٤٥%.

كما يتضح من نتائج الجدول رقم (٥) معنوية المعاملات $(\beta_7 = -0.1901, t = 2.65 > 2; \beta_8 = 0.6116, t = 2.98; \beta_{10} = 0.099, t = 4.56)$ والخاصة بحجم مجلس الادارة واستقلالية مجلس الادارة والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة واجتماعات مجلس الادارة بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة، مما يدل على أن كفاءة مجلس الادارة لها تأثير معنوي على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة.

كما يتضح أيضاً من نتائج الجدول رقم (٥) معنوية المعاملات $(\beta_7 = -0.212, t = 5.47 > 2; \beta_9 = 0.915, t = 3.83; \beta_{10} = 0.101, t = 4.05)$ والخاصة بحجم مجلس الادارة والفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة واجتماعات مجلس الادارة بالنسبة للتكلفة البيعية والعمومية والادارية، مما يدل على أن كفاءة مجلس الادارة لها تأثير معنوي على التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وبالتالي، يمكن استنتاج أن سلوك تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية يزداد التصاقاً للمشاهدات التي يكون فيها حجم مجلس الادارة كبيراً، وهو ما يتفق مع دراسة (Ezat, 2015) حيث أوضحت أن زيادة حجم مجلس الادارة تقلل من جودة الحوكمة وبالتالي يزداد التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة، ويختلف مع دراسة (Chen et al., 2012) التي أوضحت أن التكلفة تكون أقل التصاقاً عندما يكون مجلس الإدارة أكبر. ولذلك

يمكن قبول الفرض الفرعي البديل (H_{2a}) التالي لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية ، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لحجم مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، بمعنى آخر يؤدي ازدياد حجم مجلس الادارة الى ازدياد التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وفيما يتعلق بتأثير استقلالية مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة يتضح أن المشاهدات التي ترتفع فيها نسبة استقلالية مجلس الادارة ينخفض فيها التصاق سلوك تكلفة البضاعة المباعة وهذه النتيجة تختلف مع دراسة (Ezat, 2015) التي أوضحت أن حوكمة الشركات مقاسة باستقلالية مجلس الادارة تزيد من التصاق التكلفة. وليس لها تأثير على سلوك التكلفة البيعية والادارية والعمومية وهذا يختلف مع دراسة (Chen et al., 2012) التي أوضحت أن التكلفة البيعية والإدارية والعمومية تكون أقل التصاقاً في حالة استقلالية مجلس الإدارة ولكنها تتفق مع دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) والتي اوضحت عدم وجود أى تأثير، ولذلك يمكن للباحثة قبول الفرض الفرعي البديل (H_{2b}) التالي لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لاستقلالية مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة للبضاعة المباعة فقط وليس له تأثير على التكلفة البيعية والعمومية والإدارية، بمعنى آخر يؤدي ازدياد نسبة استقلال مجلس الادارة الى انخفاض التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة فقط وليس له تأثير على التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وفيما يتعلق بتأثير الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة يتضح أن المشاهدات التي يكون فيها الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة ينخفض فيها مستوى التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية. وهذه النتيجة تتفق مع دراستي (Ezat, 2015; Chen, et al., 2012)، ولذلك يمكن قبول الفرض الفرعي البديل (H_{2c}) التالي لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، بمعنى آخر يؤدي الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة الى انخفاض التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وفيما يتعلق بتأثير اجتماعات مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة يتضح أن المشاهدات التي يزداد فيها اجتماعات مجلس الادارة ينخفض فيها مستوى التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، ولذلك يمكن للباحثة قبول الفرض الفرعي البديل (H_{2d}) التالي لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لاجتماعات مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، بمعنى آخر يؤدي ازدياد اجتماعات مجلس الادارة الى انخفاض التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وانطلاقاً من العرض السابق لنتيجة اختبار الفروض الفرعية يمكن قبول الفرض الرئيسي البديل الثاني للدراسة (H₂) لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير معنوي ذو دلالة احصائية لكفاءة مجلس الادارة على حدوث التصاق التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

٣-٥-٥: اختبار الفرض الثالث للدراسة:

يهدف الفرض الثالث للدراسة الى التعرف على أثر هيكل الملكية المؤسسية على التصاق سلوك التكلفة في البيئة المصرية، ولذلك تم في الدراسة الحالية تطوير نموذج (Anderson, et al., 2003) بإدراج متغيرات الملكية المؤسسية على غرار ما قامت به دراسات (Xue & Hong, 2016; Ezat, 2015; chen, et al., 2012). وذلك باعتبار متغيرات الملكية المؤسسية المتغير المستقل والتكلفة هي المتغير التابع.

وبتشغيل النموذج رقم (٣) لاختبار الفرض الثالث واعتماداً على تحديد طبيعة العلاقة من خلال مستوى معنوية العلاقة واتجاهات وقيم معاملات المتغيرات المدرجة بنموذج اختبار الفروض رقم (٣) تم التوصل الى النتائج المعروضة بالجدول رقم (٦).

ويتبين من خلال الجدول رقم (٦) أن القوة التفسيرية للنموذج تبلغ ٥٣.٧٦% لتكلفة البضاعة المباعة ٣٧.٦٧% للتكلفة البيعية والعمومية والادارية وهي نسبة تتعد كثيرا عن نظيرتها بدراسة (Ezat, 2015) حيث تبلغ ٩٤%. ولعل ذلك يرجع الى اختلاف عينة الدراسة، حيث أن عينة الدراسة الحالية أكثر شمولية لمشاهدات لم تكن مدرجة بدراسة (Ezat, 2015).

وبالنظر الى معنوية المعاملات داخل النموذج فيتبين من خلال الجدول رقم (٦) أنها معنوية بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة حيث أن $(\beta_1 = 0.56, t = 3.71 > 2)$ ، $(\beta_2 = 0.78, t = 3.84 > 2)$ ، ولكنها غير معنوية بالنسبة للتكلفة البيعية والعمومية والادارية حيث أن $(\beta_1 = 0.63, t = 6.84 > 2)$ ، $(\beta_2 = -0.41, t = 1.71 < 2)$. ونظراً لأن افتراضات السلوك الملصق للتكلفة تقوم على أساس أن $\beta_1 > 0$ وأن $\beta_2 < 0$ وأن سلوك التكلفة الملصق عكسياً يقوم على أساس أن $\beta_1 > 0$ وأن $\beta_2 > 0$ فيتضح وجود تأثير لهيكل الملكية المؤسسية على السلوك الملصق عكسياً لتكلفة البضاعة المباعة وعدم وجود تأثير لها على التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

جدول رقم (٦)

نتائج تحليل انحدار النموذج الأساسي بعد تعديله بمتغيرات الملكية المؤسسية

Variable	المتغير التابع : تكلفة البضاعة المباعة (COGS)			المتغير التابع : التكلفة البيعية والعمومية والإدارية (A&SG)		
	Coef.	t-stat.	p-value	Coef.	t-stat.	p-value
Constant	0.1172	2.03	0.045	-0.0422	-0.81	0.418
Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	0.5614	3.71	0.000	0.6344	6.84	0.000
DecDummy* Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	0.7829	3.84	0.000	-0.4061	-1.71	0.090
Ins_Own	-0.1101	-1.25	0.214	0.1365	1.32	0.189
DecDummy* Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*Ins_Own	-1.8289	-12.72	0.000	-0.2237	-0.89	0.373
N	628			628		
F.value	69.25			15.52		
Sig.	0.000			0.000		
F. Sig.	0.000			0.000		
VIF (Max)	8.63			8.63		
Adj. R2	53.76%			37.67%		

وتأسيساً على ذلك يتبين أن الانخفاض في المبيعات بنسبة ١% سيؤدي الى انخفاض تكلفة البضاعة المباعة بنسبة ١.٣٤% وهو ما يختلف كثيراً عما قدمته دراسة (Ezat, 2015) حيث أنها توصلت الى وجود التصاق لسلك التكلفة وليس التصاق عكسي.

كما يتضح من نتائج الجدول رقم (٦) معنوية المعامل ($\beta_4 = -1.18289, t = 12.72 > 2$) والخاص بهيك الملكية المؤسسية بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة، مما يدل على أن هيكل الملكية المؤسسية له تأثير معنوي على الالتصاق العكسي لسلك التكلفة للبضاعة المباعة، وعدم معنوية هذا المعامل للتكلفة البيعية والعمومية والادارية وبالتالي لا يمكن الجزم بالتأثير المعنوي لهيكل الملكية المؤسسية على التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية بسبب عدم معنوية ($\beta_4 = -0.22, t = 0.89 < 2$).

وبالتالي، يمكن استنتاج أن سلوك تكلفة البضاعة المباعة يزداد التصاقا عكسيا للمشاهدات التي يكون فيها نسبة الملكية المؤسسية كبيرة، وهو ما يختلف مع دراسة (Ezat, 2015) التي أوضحت أن المستثمرين المؤسسين يزيدون من التصاق التكلفة، بينما لا يوجد تأثير على سلوك التكلفة البيعية والادارية والعمومية، وهو ما يتفق مع دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) ويختلف مع دراسة (Chen et al., 2012) والتي أوضحت أن التصاق تكلفة البيعية والادارية والعمومية أقل في الشركات التي لديها مزيد من المستثمرين المؤسسين. ولذلك يمكن قبول الفرض الرئيسي البديل التالي (H_3) لتكلفة البضاعة المباعة فقط ورفضه للتكلفة البيعية والعمومية والادارية، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لنسبة الملكية المؤسسية على حدوث التصاق عكسي التكلفة للبضاعة المباعة فقط، بمعنى آخر يؤدي ازدياد نسبة الملكية المؤسسية الى ازدياد الالتصاق العكسي لسلك التكلفة للبضاعة المباعة فقط وليس له تأثير على التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

٥-٤-٤: اختبار الفرض الرابع للدراسة:

يهدف الفرض الرابع للدراسة الى التعرف على أثر فعالية لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة في البيئة المصرية، ولذلك تم في الدراسة الحالية تطوير نموذج (Anderson, et al., 2003) بإدراج متغيرات لجان المراجعة على غرار ما قامت به دراسات (Xue & Hong, 2016; Ezat, 2015; chen, et al., 2012). وذلك باعتبار متغيرات لجان المراجعة المتغير المستقل والتكلفة هي المتغير التابع.

وبتشغيل النموذج رقم (٤) لاختبار الفرض الرابع واعتماداً على تحديد طبيعة العلاقة من خلال مستوى معنوية العلاقة واتجاهات وقيم معاملات المتغيرات المدرجة بنموذج اختبار الفروض رقم (٤) تم التوصل الى النتائج المعروضة بالجدول رقم (٧).

جدول رقم (٧)

نتائج تحليل انحدار النموذج الأساسي بعد تعديله بمتغيرات لجان المراجعة

Variable	المتغير التابع : تكلفة البضاعة المباعة (COGS)			المتغير التابع : التكلفة البيعية والعمومية والإدارية (A&SG)		
	Coef.	t-stat.	p-value	Coef.	t-stat.	p-value
Constant	0.0016	0.01	0.990	-.0477932	-0.93	0.355
Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	0.5646	3.47	0.001	.302326	10.09	0.000
DecDummy* Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})	3.0419	4.54	0.000	2.842302	-6.98	0.000
C.Indep	0.0037	0.07	0.945	.0222413	-0.84	0.404
C.Size	0.0149	0.48	0.634	.0233194	1.81	0.073
C.F. Exper	-0.0024	-0.05	0.963	.0186008	0.95	0.342
C.meet	-0.0020	-0.55	0.586	.0026087	1.19	0.238
C.Own	0.0022	0.01	0.990	.0065974	-0.07	0.945
DecDummy* Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.Indep	-0.7153	-3.36	0.001	1.057658	-4.08	0.000
DecDummy* Log (SALES _{i,t} /SALES _{i,t-1})*C.Size	-0.8950	-4.20	0.000	.684462	6.28	0.000

DecDummy*Log (SALES_{i,t}/SALES_{i,t-1})*C.F. Exper	-0.4254	-1.10	0.272	-	-0.52	0.601
DecDummy*Log (SALES_{i,t}/SALES_{i,t-1})*C.meet	0.0365	1.53	0.128	.0876127	3.98	0.000
DecDummy*Log (SALES_{i,t}/SALES_{i,t-1})*C.Own	2.9479	1.82	0.071	-	-0.51	0.613
N	613			613		
F.value	278.12			10.39		
Sig.	0.000			0.000		
F. Sig.	0.000			0.000		
VIF (Max)	2.31			2.31		
Adj. R2	57.94%			38.66%		

ويتبين من خلال الجدول رقم (٧) أن القوة التفسيرية للنموذج تبلغ ٥٧.٩٤% لتكلفة البضاعة المباعة و ٣٨.٦٦% للتكلفة البيعية والعمومية والادارية، والجدير بالذكر أن هذا المتغير هو المساهمة الحقيقية للدراسة الحالية حيث سعت الدراسة الحالية الى اضافتها لتطوير النموذج ولم تنطرق اليه الدراسات السابقة، ولذلك يمكن القول أن نسبة القوة التفسيرية لهذا النموذج نسبة لا يستهان بها.

وبالنظر الى معنوية المعاملات داخل النموذج فيتبين من خلال الجدول رقم (٧) أنها معنوية حيث أن $(\beta_1 = 0.56, t = 3.47 > 2)$ ، $(\beta_2 = 3.04, t = 4.54 > 2)$ بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة، كما أن $(\beta_1 = 0.302, t = 10.09 > 2)$ ، $(\beta_2 = -2.84, t = 6.98 > 2)$ بالنسبة للتكلفة البيعية والعمومية والادارية. ونظراً لأن افتراضات السلوك الملتنق للتكلفة تقوم على أساس أن $\beta_1 > 0$ وأن $\beta_2 < 0$ وأن سلوك التكلفة الملتنق عكسياً يقوم على أساس أن $\beta_1 > 0$ وأن $\beta_2 > 0$ فيتضح وجود تأثير للجان المراجعة على السلوك الملتنق عكسياً لتكلفة البضاعة المباعة، كما يتضح وجود تأثير لها على السلوك الملتنق للتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وتأسيساً على ذلك يتبين أن الانخفاض في المبيعات بنسبة ١% سيؤدي الى انخفاض تكلفة البضاعة المباعة بنسبة ٣.٦% وهي نسبة مرتفعة نسبياً. كما سيؤدي الانخفاض في المبيعات بنسبة ١% الى انخفاض التكلفة البيعية والعمومية والادارية بنسبة ٢.٥٤%.

كما يتضح من نتائج الجدول رقم (٧) معنوية المعاملات $(\beta_8 = -0.7153, t = 3.36 > 2)$ ؛ $(\beta_9 = -0.8950, t = 4.20 > 2)$ والخاصة باستقلالية لجان المراجعة وحجم لجنة المراجعة بالنسبة لتكلفة البضاعة المباعة، ومعنوية المعاملات $(\beta_9 = 0.684, t = 6.28 > 2)$ ؛ $(\beta_{11} = 0.0493, t = 3.98 > 2)$ الخاصة باستقلالية لجان المراجعة وحجم لجنة المراجعة واجتماعات لجنة المراجعة بالنسبة للتكلفة البيعية والعمومية والادارية، مما يدل على أن لجان المراجعة لها تأثير معنوي على الالتصاق العكسي لسلوك التكلفة للبضاعة المباعة، ويدل على أن لها تأثير معنوي على التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وبالتالي، يمكن استنتاج أن سلوك تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية يزداد التصاقاً للمشاهدات التي يكون فيها نسبة استقلال كبيرة للجان المراجعة وصاحبة الحجم الأكبر للجان المراجعة. ولذلك يمكن قبول الفرض الفرعي البديل التالي (H_{4a}) لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لنسبة استقلال لجان المراجعة على حدوث التصاق عكسي لتكلفة البضاعة المباعة وحدث التصاق لسلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية، بمعنى آخر يؤدي ازدياد نسبة استقلال لجان المراجعة الى ازدياد التصاق عكسي لسلوك التكلفة للبضاعة المباعة وازدياد التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وكذلك يمكن قبول الفرض الفرعي البديل التالي (H_{4b})، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير ذو دلالة احصائية لحجم لجان المراجعة على حدوث التصاق عكسي لتكلفة البضاعة المباعة وحدث التصاق لسلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية، بمعنى آخر يؤدي ازدياد

حجم لجان المراجعة الى ازدياد التصاق عكسي لسلوك التكلفة للبضاعة المباعة فقط وازدياد التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية.

وفيما يتعلق بتأثير الخبرة المالية للجان المراجعة واجتماعات لجان المراجعة وملكية لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة يتضح عدم وجود تأثير معنوي لتلك المتغيرات على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة، باستثناء اجتماعات لجنة المراجعة ذات تأثير معنوي على التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية. ولذلك يمكن رفض الفروض الفرعية البديلة التالية (H4c)، (H4e) لتكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية وقبول الفروض الفرعية العدم ، حيث تبين أنه:

لا يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للخبرة المالية للجان المراجعة على حدوث التصاق التكلفة.

لا يوجد تأثير ذو دلالة احصائية ملكية لجان المراجعة على حدوث التصاق التكلفة.

وفي نفس الوقت يمكن قبول الفرض الفرعي البديل (H4d) الخاص باجتماعات لجنة المراجعة للتكلفة البيعية والعمومية والادارية ورفضه لتكلفة البضاعة المباعة، حيث تبين أن:

تؤدي الزيادة في اجتماعات لجان المراجعة الى التقليل من حدوث التصاق التكلفة البيعية والعمومية والادارية وليس لها تأثير على تكلفة البضاعة المباعة.

وانطلاقاً من العرض السابق لنتيجة اختبار الفروض الفرعية يمكن قبول الفرض الرئيسي البديل

الرابع للدراسة (H4) لتكلفة البضاعة المباعة وللتكلفة البيعية والعمومية والادارية ، حيث تبين أنه:

يوجد تأثير معنوي ذو دلالة احصائية لفعالية لجان المراجعة على حدوث التصاق التكلفة.

٦: الخلاصة والنتائج وفرص البحث المستقبلية:

هدفت هذه الدراسة إلى تقديم المزيد من الأدلة لظاهرة التصاق سلوك التكلفة في مصر عن طريق دراسة تأثير حوكمة الشركات على ظاهرة التصاق التكلفة. فقد أوضح النموذج التقليدي لسلوك التكلفة أن سلوك التكلفة يرتبط فقط بالتغير في حجم النشاط، حيث قام هذا النموذج بتصنيف التكاليف إلى ثابتة ومتغيرة ومختلطة وفقاً لعلاقتهم بالتغير في حجم النشاط مع إفتراض تماثل نسبة التغير صعوداً أو هبوطاً في حجم النشاط. في حين ربطت الدراسات الحديثة سلوك التكلفة بمقدار التغير في حجم النشاط وأيضاً اتجاه التغير في حجم النشاط صعوداً وهبوطاً، فقدمت هذه الدراسات دليلاً لاستجابة بعض بنود التكلفة بصورة غير متماثلة مع التغيرات في حجم النشاط، فتزداد بعض بنود التكلفة مع زيادة حجم النشاط بمعدل أكبر من انخفاضها مع انخفاض مماثل للنشاط (سلوك التكلفة الملتصقة)، في حين تتخفف بعض بنود التكلفة مع الإنخفاض في حجم النشاط بمعدل أكبر من ارتفاعها مع ارتفاع مماثل للنشاط (سلوك الالتصاق العكسي).

ونظراً لأن القرار الإداري يعتبر هو المحرك الأساسي لسلوك التكلفة الملتصقة فهو يتأثر بمجموعة من العوامل الداخلية مثل (كثافة الأصول وكثافة الموظفين، التغيرات المتماثلة في اتجاه المبيعات

لفتريتين متتاليتين، توقعات المديرين نحو المبيعات في المستقبل، والتعديلات المتعمدة للموارد من قبل المديرين والمدفوعة بإعتبارات نظرية الوكالة، التفاؤل والتشاؤم الإداري، نظم المكافآت الإدارية، ربحية المنشأة، حجم المنشأة، ونظم الرقابة الداخلية، وأخيراً حوكمة الشركات)، بالإضافة إلى مجموعة من العوامل الخارجية مثل (القوانين الصارمة لحماية العمال، والتكاليف السياسية للشركات، والمشكلات الإجتماعية السائدة في الدولة، وأخيراً الظروف الإقتصادية).

وبصفة عامة فإن حوكمة الشركات تخفض من سلوك التكلفة الملتصقة من خلال جعل التكاليف أقرب إلى مستوياتها المثلى، ولكن تختلف درجة تأثير حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة، فتزداد درجة تأثير حوكمة الشركات على هذا السلوك إذا كانت الشركات تخضع لنظام حوكمة أكثر صرامة يعمل على ضبط إدارة الأداء الضعيف، ويركز على مفهوم تعظيم القيمة للمساهمين، وتعمل تحت ضغط خارجي لإتخاذ قرارات لصالح المساهمين.

وقد ركزت الدراسة الحالية على دراسة أثر كل من كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات لحوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة، وأجريت دراسة تطبيقية على الشركات المصرية المقيدة بالبورصة المصرية خلال الفترة من ٢٠١٤-٢٠١٧، وكانت النتائج كالتالي:

١. يزداد سلوك تكلفة البضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والإدارية التصاقاً للمشاهدات التي يكون فيها حجم مجلس الادارة كبيراً، وهو ما يتفق مع دراسة (Ezat, 2015) التي أوضحت أن حوكمة الشركات مقاسة بالمجلس الصغيرة تقلل من التصاق التكلفة، ويختلف مع دراسة (Chen et al., 2012) التي أوضحت أن التكلفة أقل التصاقاً عندما يكون مجلس الإدارة أكبر، ويرجع ذلك إلى أن ازدياد حجم مجلس الإدارة قد يؤدي إلى ارتفاع أو انخفاض مستوى الحوكمة. وفيما يتعلق بتأثير استقلالية مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة يتضح أن المشاهدات التي ترتفع فيها نسبة استقلالية مجلس الادارة ينخفض فيها التصاق سلوك تكلفة البضاعة المباعة، وهذا يختلف مع دراسة (Ezzat, 2015)، وليس له تأثير على سلوك التكلفة البيعية والعمومية والادارية وهذا يتفق مع دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) ويختلف مع دراسة (Chen et al., 2012) والتي أوضحت أن التكلفة البيعية والإدارية والعمومية تكون أقل التصاقاً في حالة الإستقلالية. وفيما يتعلق بتأثير الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة يتضح أن المشاهدات التي يكون فيها الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الادارة ينخفض فيها مستوى التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية. وهذه النتيجة تتفق مع دراستي (Ezat, 2015; Chen, et al., 2012)، حيث أوضحت هذه الدراسات أن الفصل بين المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة يؤدي إلى ارتفاع مستوى الحوكمة. وفيما يتعلق بتأثير اجتماعات مجلس الادارة على التصاق سلوك التكلفة يتضح أن المشاهدات التي يزداد فيها اجتماعات مجلس الادارة ينخفض فيها مستوى التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة والتكلفة البيعية والعمومية والادارية.

٢. يزداد سلوك تكلفة البضاعة المباعة التصاقاً عكسياً للمشاهدات التي يكون فيها نسبة الملكية المؤسسية كبيرة، وهو ما يختلف مع دراسة (Ezat, 2015) والتي أوضحت أن المستثمرين يزدون من التصاق التكلفة، وليس له تأثير على سلوك التكلفة البيعية والعمومية والإدارية وهو ما يختلف مع دراسة (Chen et al., 2012) والتي أوضحت أن التصاق التكلفة البيعية والعمومية والإدارية أقل في الشركات التي لديها مزيد من المستثمرين المؤسسين، ويتفق مع دراسة (Malekvar & Abdoli, 2015) والتي أوضحت عدم وجود أى تأثير.

٣. يزداد سلوك تكلفة البضاعة المباعة التصاقاً عكسياً للمشاهدات التي يكون فيها نسبة استقلال كبيرة للجان المراجعة وصاحبة الحجم الأكبر للجان المراجعة تزداد التصاقاً لسلوك التكلفة البيعية والإدارية والعمومية. وفيما يتعلق بتأثير الخبرة المالية للجان المراجعة واجتماعات لجان المراجعة وملكية لجان المراجعة على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة يتضح عدم وجود تأثير معنوي لتلك المتغيرات على التصاق سلوك التكلفة للبضاعة المباعة، باستثناء اجتماعات لجنة المراجعة ذات تأثير معنوي على التصاق سلوك التكلفة البيعية والعمومية والإدارية، حيث تؤدي الزيادة في اجتماعات لجان المراجعة الى التقليل من حدوث التصاق التكلفة البيعية والعمومية والإدارية وليس لها تأثير على تكلفة البضاعة المباعة.

وفي ضوء النتائج السابق عرضها يمكن عرض بعض فرص البحث المستقبلية على النحو الآتى:
أولاً: ضرورة تقديم أبحاث مستقبلية تتضمن نموذجاً غير خطياً للتكلفة يعبر عن السلوك غير المتماثل للتكلفة.

ثانياً: من الممكن اختبار تأثير باقى العوامل التي قد تؤثر على سلوك التكلفة الملتصقة وتوضيح مدى تأثيرها على هذا السلوك.

ثالثاً: يمكن اختبار تأثير متغيرات جديدة للحكومة مثل (الملكية العائلية، الملكية المشتتة، ملكية كبار المستثمرين، الخ....) والتي من المتوقع أن تؤثر على سلوك التكلفة الملتصقة فى البيئة المصرية.

رابعاً: من المهم تحويل التركيز من دراسة العوامل التي قد تؤثر على سلوك التكلفة الملتصقة إلى دراسة العوامل التي قد تتأثر بسلوك التكلفة الملتصقة وعواقب تأثير هذا السلوك.

خامساً: من الممكن دراسة سلوك التكلفة الملتصقة داخل الشركة الواحدة وليس على مستوى مجموعة من الشركات.

المراجع

أولاً : المراجع العربية :

- ١- حمدان، محمد علام؛ ومشتهى، صبرى ماهر؛ وعواد، بهاء صبحى، (٢٠١٢)، دور لجان التدقيق فى استمرارية الأرباح كدليل على جودتها، المجلة الأردنية فى إدارة الأعمال، المجلد (٨)، العدد (٣)، ص ٤٢٧.
- ٢- عبد الحليم، أحمد حامد محمود (٢٠١٣)، " دور لجان المراجعة فى تفعيل حوكمة الشركات فى بيئة الأعمال السعودية: دراسة نظرية ميدانية"، مجلة الفكر المحاسبى " ١٧ (٢)، ص ص ٥٢٦-٦١١.
- ٣- عثمان، عثمانية (٢٠١٦)، " تحديات حوكمة الشركات بالجزائر"، مجلة رماح للبحوث والدراسات- مركز البحث وتطوير الموارد البشرية"، رقم المجلد (٢٠)، ص ص ٣٤١-٣٢٤.

ثانياً: المراجع الأجنبية :

1. 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.
2. Anderson, S. W., Chen, C. X., & Young, S. M. (2005). Sticky costs as competitive response: evidence on strategic cost management at Southwest Airlines. *Working paper*. Available at : www.docin.com.
3. Aslani, A., Barandagh, M. I., & Fasarany, M. G. (2015). Sticky Cost Behavior and Accounting Conservatism: Evidence from Tehran Stock Exchange. *International Journal of Accounting Research*, 2(3), 38-44
4. Balakrishnan, R., & Gruca, T. S. (2008). Cost stickiness and core competency: A note. *Contemporary Accounting Research*, 25(4), 993-1006.
5. Balakrishnan, R., E. Labro & N. S. Soderstrom. (2011). Cost Structure and Sticky Costs. *Working paper*, The University of Iowa, University of North Carolina, and University of Colorado.
6. Balakrishnan, R., Petersen, M. J., & Soderstrom, N. S. (2004). Does capacity utilization affect the "stickiness" of cost?. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 19(3), 283-300
7. 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.
8. Banker, R. D., Byzalov, D., & Plehn-Dujowich, J. M. (2011). Sticky cost behavior: theory and evidence. Working paper, Available at SSRN: [https://www.researchgate.net/publication/228430393 Sticky Cost Behavior The ory and Evidence](https://www.researchgate.net/publication/228430393_Sticky_Cost_Behavior_The_ory_and_Evidence) *Journal of Accounting and Economics*, 55(1), 111-127.
9. Banker, R. D., & Chen, L. (2006). Predicting earnings using a model based on cost variability and cost stickiness. *The accounting review*, 81(2), 285-307.

10. Calleja, K., Steliaros, M., & Thomas, D. C. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127-140.
11. 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.
12. Chen, C. X., Gores, T., & Nasev, J. (2013). Managerial overconfidence and cost stickiness, Available at SSRN: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2208622
13. Chen, C. X., Lu, H., & Sougiannis, T. (2008). Managerial empire building, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs, Available at SSRN: <https://www.researchgate.net/publication/228301097>.
14. Chen, C. X., Lu, H., & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252-282.
15. Dalla Via, N., & Perego, P. (2013). Sticky cost behaviour: evidence from small and medium sized companies. *Accounting & Finance*, 54(3), 753-778. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252-282.
16. Da Silva Zonatto, V. C., Dal Magro, C. B., Sant, C. F., & Padilha, D. F. (2018). Effects of economic growth in the behavior of sticky costs of companies belonging to BRICS countries. *Contaduría y administración*, 63(4), 1-28
17. De Medeiros, O. R., & Costa, P. D. S. (2004). Cost stickiness in Brazilian firms. Available at SSRN : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=632365
18. 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.
19. Ezat, A. N. (2014). Corporate Governance. Ownership Structure, and Cost Stickiness: Evidence from Egypt. Available at : <https://www.researchgate.net/publication/283854985>
20. Guenther, T. W., Riehl, A., & Rößler, R. (2014). Cost stickiness: state of the art of research and implications. *Journal of Management Control*, 24(4), 301-318.
21. Hay, D., Villiers, C. D., & Zhang, Z. J. (2013). Audit fee stickiness. *Managerial Auditing Journal*, 29(1), 2-26.
22. He, D., Teruya, J., & Shimizu, T. (2010). Sticky selling, general, and administrative cost behavior and its changes in Japan. *Global Journal of Business Research* 4 (4): 1–10.
23. Hilton, R. W., Maher, M. W., & Selto, F. H. (2008). *Cost Management : Strategies for Business Decisions* (4th ed.). New York: McGraw-Hill ,Inc.
24. Ibrahim, A. E. A. (2015). Economic growth and cost stickiness: evidence from Egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 13(1), 119-140.

25. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of financial economics**, 3(4), 305-360.
26. Kama & Weiss, D. (2010). Do Managers' Deliberate Decisions Induce Sticky Costs, Available at SSRN: https://www.researchgate.net/publication/228300952_Do_Managers'_Deliberate_Decisions_Induce_Sticky_Costs
27. Kim, J. B., Lee, J. J., & Park, J. (2016). Internal control weakness and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. Available at SSRN: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2481600
28. Lin, J. W., Li, J. F., & Yang, J. S. (2006). The effect of audit committee performance on earnings quality. *Managerial Auditing Journal*, 21(9), 921-933.
29. Maher, M. W., Stickney, C. P., & Weil, R. L. (2008). *Managerial Accounting : An Introduction to Concepts, Methods and Uses* (10 ed.). Manson: Thomson Higher Education.
30. Malekvar, H., & Abdoli, M. (2015). Relationship between Costs Stickiness and Corporate Governance. **Working paper**, Islamic Azad University.
31. Medeiros, O., & Costa, P. (2004). Cost Stickiness in Brazilian firms. Available at SSRN: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=632365
32. Mohamed, W. M. H. (2016). Corporate Governance Practices of the Middle East Banking Sector: A Comparative Analysis between Islamic and Conventional Banks. *Journal of Finance*, 4(1), 99-111.
33. Namazi M., Davanipour I. (2010), "Empirical Evaluation of the Sticky Behavior of Costs in the Tehran Stock Exchange Market", **Accounting and Auditing Review**, 17 (62), pp.85-102.
34. OECD, O. E. C. D. (2004). The OECD principles of corporate governance. *Contaduría y Administración*, (216).
35. Onesimo, A. (2011). Modeling cost behavior: linear models for cost stickiness. **Academy of Accounting and Financial Studies Journal**, 15(1), 25.
36. Pervan, M., & Pervan, I. (2012). Analysis of sticky costs: Evidence from Croatian food and beverage industry. **International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences**, 6(2), 963.
37. Pichetkun, N. (2012). The determinants of sticky cost behavior on political costs, agency costs, and corporate governance perspectives. **Un published Ph D thesis**, Faculty of Business Administration
38. Porporato, M., & Werbin, E. M. (2010). Active cost management in banks: evidence of sticky costs in Argentina, Brazil and Canada, Available at SSRN: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1659228
39. Saidi, N. (2004). Corporate governance and business ethics in Lebanon. *Keynote speech on occasion of the launch of the RDCL Code of Business Ethics, Beirut, Lebanon*.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1659228

40. Subramaniam C., & M. L. Weidenmier. (2003). Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs, Available at SSRN:
<https://www.researchgate.net/publication/228301177> Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs.
41. Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. **The Accounting Review**, 85(4), 1441-1471
42. Wiersma, E. (2011, August). The impact of the reward structure on stickiness. AAA. Available at SSRN:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1668758
43. Yang, D. H., Lee, Y. T., & Park, K. H. (2005), "Sticky Cost Behavior Analysis of General Hospitals in Korea", **Korean Journal of Health Policy and Administration**, 15(1), pp.78-96.
44. Yasukata, K., & Kajiwara, T. (2011), Are sticky costs the results of deliberate decision of managers, Available at SSRN:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1444746