

دراسة تحليلية للعلاقة بين رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة^١
An analytical study of the relationship between intellectual capital and
asymmetric cost behavior

محمد سعيد محمد

مدرس مساعد بكلية التجارة جامعة القاهرة

Mohamed_Said@foc.cu.edu.eg

^١ هذا البحث مستخرج من مقترح رسالة دكتوراه بعنوان "العلاقة بين رأس المال الفكري والسلوك المتباين للتكلفة وأثرها على تحسين أداء الاستدامة لمنشآت الأعمال: دراسة تطبيقية".

مستخلص البحث

يستهدف هذا البحث دراسة وتحليل العلاقة بين رأس المال الفكري، والسلوك غير المتماثل للتكلفة. ولتحقيق هذا الهدف، اعتمد الباحث على الدراسة النظرية، من خلال تناول ما ورد بالأدب المحاسبي، بغرض تحليل الدراسات السابقة المرتبطة بمتغيرات البحث، من أجل تحديد مفهوم كلٍ منها، والعلاقة بينها. ويحدث السلوك غير المتماثل للتكلفة عندما يكون معدل الزيادة في التكاليف عند زيادة حجم النشاط أكبر من معدل انخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة، وهو ما يطلق عليه التكلفة اللزجة، أو عندما يكون معدل الزيادة في التكاليف عند زيادة حجم النشاط أقل من معدل انخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة، وهو ما يطلق عليه التكلفة غير اللزجة. وقد توصل الباحث إلى أن أهم محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة تتمثل في: حجم المنشأة - كثافة العمالة - مستويات التشغيل - توقعات الإدارة - دوافع الإدارة - حوكمة الشركات - طبيعة الصناعة - الحالة الاقتصادية. ويعتبر رأس المال الفكري أحد أهم هذه المحددات؛ حيث توجد علاقة طردية بين حجم وكفاءة رأس المال الفكري بمكوناته الثلاثة ودرجة لزوجة التكاليف؛ فكلما زاد حجم الاستثمار في رأس المال الفكري زادت درجة لزوجة التكاليف.

كلمات افتتاحية: السلوك غير المتماثل للتكلفة؛ التكلفة اللزجة؛ التكلفة غير اللزجة؛ رأس المال الفكري.

Abstract

This research aims to conduct an analytical study of the relationship between intellectual capital and asymmetric cost behavior. this was achieved through theoretical study for accounting literature review associated with research variables. in order to define the concept of each, and the relationship between them. the results showed that most important determinants of asymmetric cost behavior are: Firm size - labor intensity - operating levels - management expectations - management motives - corporate governance - nature of industry - economic situation. the intellectual capital is considered one of these determinants. where there is a positive relationship between the size and the efficiency of intellectual capital with its three components and the degree of cost stickness. the greater the investment in intellectual capital, the greater the degree of stickness of costs.

Keywords: Asymmetric Cost Behavior, Sticky Cost, Anti-Sticky Cost, Intellectual Capital.

مقدمة

لم تعد الأصول الملموسة - في ظل اقتصاديات المعرفة - هي المصدر الرئيس، كما هو الحال في ظل الاقتصاد الإنتاجي؛ حيث تحول الاقتصاد من اقتصاد قائم على الإنتاج والتصنيع إلى اقتصاد قائم على المعرفة، الأمر الذي أدى إلى أن أصبحت الأصول غير الملموسة لا تقل أهمية عن الأصول الملموسة. وقد اهتم العديد من الباحثين والمنظمات المهنية في مجال الفكر المحاسبي برأس المال الفكري، من حيث مفهومه ومكوناته وأهميته وطرق قياسه. وقد أصبح رأس المال الفكري عاملاً مهماً ومؤثراً في تحقيق القيمة الاقتصادية المضافة لمنشآت الأعمال، وقياس قيمة أصولها غير الملموسة، وتقييم أدائها، الأمر الذي يؤثر بالتبعية على أسعار أسهمها، وزيادة حدة المنافسة بين هذه المنشآت. ومن ثم أصبح لرأس المال الفكري دور هام في تحقيق قيمة مضافة، وتحقيق ميزة تنافسية للمنشآت.

يتمثل السلوك غير المتماثل للتكلفة Asymmetric Cost Behavior في عدم استجابة بعض بنود التكاليف للتغيرات في حجم النشاط بطريقة متماثلة؛ والذي يرجع إلى قرار الإدارة المتعلق بالمفاضلة بين تكاليف الاحتفاظ بالموارد عند انخفاض حجم النشاط وتكاليف تسوية أو تعديل Adjustment Costs تلك الموارد (استبعاد الموارد حالياً واستعادتها مستقبلاً). وتتسم العديد من بنود التكاليف بالسلوك غير المتماثل، أهمها: التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، وتكلفة البضاعة المباعة. هذا، ويلاحظ أن هناك العديد من المحددات التي تؤدي للسلوك غير المتماثل للتكلفة، منها: حجم المنشأة، كثافة العمالة، توقعات الإدارة، دوافع الإدارة، حوكمة الشركات، طبيعة النشاط، الحالة الاقتصادية، ورأس المال الفكري.

طبيعة المشكلة

يقوم الفكر المحاسبي المتعارف عليه بتصنيف التكلفة إلى تكلفة متغيرة وتكلفة ثابتة، في ضوء علاقة التكلفة بالتغيرات في حجم النشاط؛ حيث يفترض أن إجمالي التكلفة الثابتة ثابت عند التغير في حجم النشاط داخل المدى الملائم للطاقة، بينما تكون التكلفة الثابتة للوحدة متغيرة، في حين يتغير إجمالي التكلفة المتغيرة بصورة خطية وتناسبية مع التغير في حجم النشاط، ويظل نصيب الوحدة منها ثابتاً، بغض النظر عن اتجاه هذا التغير بالزيادة أو بالانخفاض مقارنةً بمستوى النشاط في الفترة السابقة، مما يشير إلى تماثل سلوك التكلفة بالنسبة لزيادة وانخفاض حجم النشاط (منطاش، ٢٠١٥، ص ١٠).

إلا أن بعض دراسات الفكر المحاسبي قدمت دليلاً على أن بعض بنود التكلفة تستجيب للتغيرات في حجم النشاط بطريقة غير متماثلة، وفقاً لاتجاه هذا التغير (صعوداً أو هبوطاً)؛ حيث أشار (Anderson et al., 2003, p.48) إلى أن التكلفة تصبح تكلفة لزجة Sticky Cost إذا كان معدل الزيادة في التكلفة عند زيادة حجم النشاط أكبر من معدل انخفاض التكلفة عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة، وقد استند في ذلك على فحص العلاقة بين سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية (SG&A) Selling, General & Administration Costs والتغيرات في إيرادات المبيعات. وفي المقابل، فقد أشار Weiss (2010, p.1442) إلى الاتجاه الثاني للتكلفة غير متماثلة السلوك (تكلفة منزلقة Anti-Sticky Cost)، والذي يتمثل في زيادة التكلفة مع زيادة حجم النشاط بمقدار أقل من انخفاضها عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة.

هذا، وقد اهتم الفكر المحاسبي مؤخراً بالعلاقة بين رأس المال الفكري للمنشأة والسلوك غير المتماثل للتكلفة، وعلى الرغم من تناول العديد من الدراسات للعوامل المؤثرة في السلوك غير المتماثل للتكلفة بالإيجاب أو بالسلب، من خلال التأثير على قرار الإدارة المتعلق بالاحتفاظ أو تعديل الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، حيث ركزت معظم الدراسات على تغير حجم النشاط، وخصائص المنشأة، والدوافع الإدارية المرتبطة بمشكلة الوكالة أو الاعتبارات السلوكية للمديرين كمحددات للسلوك غير المتماثل للتكلفة، إلا أن هناك ندرة - في حدود قراءات الباحث - في الدراسات التي تناولت العلاقة بين جميع مكونات رأس المال الفكري للمنشأة والسلوك غير المتماثل للتكلفة؛ حيث ركزت معظم الدراسات على تناول العلاقة بين مكون واحد أو اثنين فقط من مكونات رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة. ولذلك يمكن أن تتمثل مشكلة البحث في الإجابة عن التساؤل الرئيس التالي: ما هي العلاقة بين مكونات رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة؟، والذي ينتج عنه التساؤلات الفرعية التالية: ١ - ما هي العلاقة بين رأس المال البشري والسلوك غير المتماثل للتكلفة؟ ٢ - ما هي العلاقة بين رأس المال الهيكلي والسلوك غير المتماثل للتكلفة؟ ٣ - ما هي العلاقة بين رأس مال العلاقات والسلوك غير المتماثل للتكلفة؟

هدف البحث

- يتمثل الهدف الرئيس للبحث في دراسة وتحليل العلاقة بين جميع مكونات رأس المال الفكري، والسلوك غير المتماثل للتكلفة. ويتفرع من هذا الهدف الأهداف الفرعية التالية :
- ١ - دراسة العلاقة بين رأس المال البشري والسلوك غير المتماثل للتكلفة.
 - ٢ - دراسة العلاقة بين رأس المال الهيكلي والسلوك غير المتماثل للتكلفة.
 - ٣ - دراسة العلاقة بين رأس مال العلاقات والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

منهج البحث

يرتكز منهج البحث على الدراسة النظرية، التي يتم من خلالها تحليل الدراسات السابقة المرتبطة بمتغيرات البحث، من أجل تحديد مفهوم كل متغير من هذه المتغيرات، وتوضيح طبيعة العلاقات بينها.

خطة البحث

لتحقيق هدف البحث، تم تقسيم البحث إلى النقاط التالية :

- ١ - الدراسات السابقة.
- ٢ - رأس المال الفكري.
- ٣ - السلوك غير المتماثل للتكلفة.
- ٤ - العلاقة بين رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة.
- ٥ - خلاصة البحث.
- ٦ - المراجع.

١ - الدراسات السابقة

يمكن تقسيم الدراسات السابقة إلى ثلاث مجموعات؛ حيث تتضمن المجموعة الأولى الدراسات المرتبطة برأس المال الفكري، كما تتضمن المجموعة الثانية الدراسات المرتبطة بالسلوك

غير المتماثل للتكلفة، في حين تشمل المجموعة الثالثة الدراسات التي أشارت إلى علاقة رأس المال الفكري بالسلوك غير المتماثل للتكلفة.

١-١ الدراسات التي تناولت رأس المال الفكري

١-١-١ دراسة (Akhtar (2015)

هدفت الدراسة إلى تحليل دور رأس المال الفكري في تحقيق استدامة المنشآت (الاقتصادية والاجتماعية والبيئية). وتضمنت عينة الدراسة مجموعة من المنشآت صغيرة ومتوسطة الحجم، تم اختيارها من قاعدة بيانات اتحاد المصنعين الماليزيين، باستخدام طريقة العينات العشوائية المنتظمة. منها ٤١.٢٪ ينتمي لقطاع التصنيع، بينما ٥٨.٨٪ منها ينتمي لقطاع الخدمات.

واعتمدت الدراسة على قائمة الاستقصاء، وتم توزيع ٣٣٥ قائمة، اكتمل منها ١٧١ قائمة بمعدل استجابة ٥١٪. وتم التوزيع على مديري أو مالكي المنشآت. وتم تحليل البيانات باستخدام بعض الأساليب الإحصائية، مثل تحليل الارتباط والانحدار.

تم قياس رأس المال الفكري من خلال خمسة أبعاد، هي : المعرفة Knowledge - المهارات Skills - الكفاءة Competency - الابتكار Innovativeness - المرونة الفكرية Intellectual Agility . وتوصلت الدراسة أن رأس المال الفكري له تأثير إيجابي كبير على استدامة المنشآت صغيرة ومتوسطة الحجم، وأن المعرفة والابتكار هي أكثر أبعاد رأس المال الفكري تأثيراً في تحقيق استدامة هذه المنشآت. وأن المرونة الفكرية هي أقلهم تأثيراً.

كما أشارت نتائج الدراسة إلى ضرورة اعتماد المنشآت صغيرة ومتوسطة الحجم على تطوير القدرات الفكرية لموظفيها، نظراً لقلة حجم الموارد الملموسة بها، مما يجعلها تعتمد على الموارد غير الملموسة تعويضاً لذلك. وأن تعمل على ترجمة هذه القدرات بالمعرفة والمعلومات والمهارات والكفاءات إلى ميزة تنافسية تساعد على تعزيز أداء الاستدامة.

١-١-٢ دراسة (Tonial et al. (2019)

هدفت الدراسة إلى تحليل دور إدارة رأس المال الفكري في تدعيم وتعزيز أنشطة الاستدامة (الاقتصادية والاجتماعية والبيئية)، في المنشآت البرازيلية. تم الاعتماد على أسلوب دراسة الحالة

لمنشأة كبيرة للورق والكرتون لها ٧ فروع في ٤ ولايات برازيلية. وتم جمع البيانات في الفترة من عام ٢٠١٣ إلى عام ٢٠١٧ ، كما تم الحصول على باقي البيانات من خلال تحليل تقارير الاستدامة التي نشرتها المنشأة على مدار ١٠ سنوات، في الفترة من عام ٢٠٠٦ إلى عام ٢٠١٦. واستخدمت أيضًا أساليب المقابلات الشخصية والملاحظة المباشرة. كما تم تحليل البيانات باستخدام أسلوب تحليل المحتوى عن طريق برنامج Atlas.ti . وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن إدارة رأس المال الفكري بشكل جيد، أدت إلى تطوير قدرات جديدة وميزة تنافسية، مما أدى إلى تحسين أداء الاستدامة بأبعادها المختلفة في المنشأة محل الدراسة.

١-١-٣ دراسة (2021) Shahzad et al.

هدفت الدراسة إلى اختبار تأثير المسؤولية الاجتماعية للمنشآت على تحسين أداء المنشأة، ومدى ارتباط رأس المال الفكري بالعلاقة بين المسؤولية الاجتماعية وتحسين الأداء. شملت العينة النهائية للدراسة ٦١٥٢ مشاهدة سنوية لعدد ٢١٣٢ منشأة أمريكية، في الفترة من عام ٢٠٠٩ إلى عام ٢٠١٨، مع استبعاد المنشآت المالية.

تم الحصول على البيانات من قاعدة بيانات Thomson، وتم استخدام معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري (VAIC). وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين المسؤولية الاجتماعية للمنشآت وتحسين الأداء؛ فكلما زادت الأنشطة الاجتماعية التي تقوم بها المنشأة تحسن أداء المنشأة في الأجل القصير والطويل.

كما أوضحت نتائج الدراسة أن رأس المال الفكري يعتبر وسيطاً بين المسؤولية الاجتماعية للمنشأة وتحسن أدائها؛ فكلما زادت الأنشطة الاجتماعية للمنشأة تحسنت سمعتها في السوق، فضلاً عن تحسن علاقتها بجميع الأطراف ذوي المصالح، مما يزيد من كفاءة رأس مال العلاقات، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على أداء المنشأة.

بالإضافة إلى أن زيادة كفاءة رأس المال البشري، وتنمية خبرات ومهارات وقدرات العاملين بالمنشأة، وتشجيعهم على الابتكار والإبداع يحقق للمنشأة ميزة تنافسية، تعمل على تحسين أداء الاستدامة لدى المنشأة.

٢-١ الدراسات التي تناولت السلوك غير المتماثل للتكلفة**١-٢-١ دراسة Anderson et al. (2003)**

هدفت الدراسة إلى اختبار مدى تماثل سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بالنسبة للارتفاع أو الانخفاض المكافئ في حجم النشاط، من خلال فحص سلوك هذه التكاليف تبعاً للتغير في إيراد المبيعات. شملت عينة الدراسة ٦٤٦٦٣ مشاهدة من ٧٦٢٩ منشأة صناعية مسجلة في قاعدة بيانات Compustat عن الفترة من عام ١٩٧٩ حتى عام ١٩٩٨، في الولايات المتحدة الأمريكية، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد.

توصلت نتائج الدراسة إلى عدم تماثل سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بالنسبة للارتفاع أو الانخفاض المكافئ في إيراد المبيعات بالمنشآت محل العينة؛ حيث أنه عند زيادة المبيعات بنسبة ١٪ زادت التكاليف البيعية والعمومية والإدارية بنسبة ٠.٥٥٪، بينما عند انخفاض المبيعات بنسبة ١٪ انخفضت هذه التكاليف بنسبة ٠.٣٥٪. وقد أوضحت نتائج الدراسة أن سبب لزوجة تلك التكاليف يرجع إلى رغبة الإدارة في الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة - وفقاً لعدة عوامل؛ كالاختبارات الشخصية للمديرين - عند انخفاض حجم النشاط بدلاً من استبعاد الموارد حالياً واستعادتها مستقبلاً عند انتعاش الطلب.

١-٢-٢ دراسة Kama and Weiss (2013)

هدفت الدراسة إلى فحص العلاقة بين قرارات المديرين المُتعَمدة بتعديل الموارد (الاستغناء عنها ثم استعادتها) لتحقيق أهداف الربحية ولزوجة تكلفة التشغيل (تكلفة البضاعة المباعة والتكاليف البيعية والإدارية والعمومية). شملت عينة الدراسة جميع المنشآت العامة المُسجلة في قاعدة بيانات Compustat عن الفترة من عام ١٩٧٩ حتى عام ٢٠٠٦، مع استبعاد المؤسسات المالية ومؤسسات المرافق العامة لعدم توافق هيكل قوائمها المالية مع مثيله للمنشآت الأخرى بعينة الدراسة، حيث تكونت العينة النهائية من ٩٧٥٤٧ مشاهدة لعدد ١١٧٥٨ منشأة، في الولايات المتحدة الأمريكية، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد.

توصلت نتائج الدراسة إلى أنه عندما يكون لدى المديرين دوافع لتحقيق أهداف الربحية (تجنب الخسائر، تجنب انخفاض الأرباح، تحقيق تنبؤات المحللين الماليين للأرباح)؛ فإنهم يتعمدون الإسراع في تخفيض الموارد غير المستغلة عند انخفاض المبيعات، ويتمهلون في زيادة الموارد عند زيادة المبيعات، مما يُقلل من لزوجة تكلفة تلك الموارد.

١-٢-٣ دراسة (Ibrahim 2015)

هدفت الدراسة إلى فحص ما إذا كانت التكلفة (تكلفة البضاعة المباعة، التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، تكلفة التشغيل) تستجيب بطريقة غير متماثلة للتغير في المبيعات وفقاً لاتجاه هذا التغير، بالإضافة إلى فحص أثر النمو الاقتصادي على السلوك غير المتماثل للتكلفة قبل وبعد عام ٢٠٠٨ (عام الأزمة المالية العالمية)، بالتطبيق على جمهورية مصر العربية. شملت عينة الدراسة ٣٩١ مشاهداً للمنشآت غير المالية المقيدة في بورصة الأوراق المالية المصرية عن الفترة من عام ٢٠٠٤ حتى عام ٢٠١١، وتم استخدام نموذج الانحدار المتعدد لاختبار سلوك التكاليف. توصلت نتائج الدراسة إلى لزوجة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية خلال فترة النمو الاقتصادي وعدم لزوجتها خلال فترة الكساد الاقتصادي. حيث أنه خلال فترة النمو الاقتصادي يُسارع المديرون في تأجير واستخدام موارد جديدة عند زيادة الطلب، بينما يتردد المديرون في الاستغناء عن الموارد غير المستغلة عند انخفاض الطلب؛ بسبب توقعهم بأن الزيادة في الطلب دائمة بينما الانخفاض في الطلب مؤقت كانعكاس للنمو الاقتصادي، مما يتسبب في لزوجة تلك التكاليف. وعلى النقيض، خلال فترة الكساد الاقتصادي يتردد المديرون في تأجير موارد جديدة عند زيادة الطلب، بينما يُسارعون في التخلص من الموارد غير المستغلة عند انخفاض الطلب؛ لتوقعهم بأن الزيادة في الطلب مؤقتة والانخفاض دائم كانعكاس للكساد الاقتصادي، مما يتسبب في عدم لزوجة تلك التكاليف.

١-٢-٤ دراسة عبد الرحمن (٢٠٢٠)

هدفت الدراسة إلى محاولة ترشيد القرارات الإدارية، من خلال دراسة العلاقة بين الاستراتيجيات التنافسية والسلوك المتباين للتكلفة، وانعكاس تلك العلاقة على أداء المنشآت خلال الأجل القصير والطويل.

شملت عينة الدراسة ٧١ منشأة صناعية مُقيدة في البورصة المصرية وموزعة على ٧ قطاعات رئيسية، خلال الفترة من ٢٠١٤ حتى ٢٠١٨. تم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد بطريقة المربعات الصغرى (OLS).

توصلت نتائج الدراسة إلى أن المنشآت المُتبعة لاستراتيجية التميز، التي تسعى إلى تحقيق ميزة تنافسية في مواجهة منافسيها، من خلال تميز السلعة أو الخدمة التي تقدمها، تتسم تكاليفها

بالسلوك اللزج، بينما أظهرت المنشآت المُتَبَعَة لاستراتيجية زيادة التكلفة، التي تسعى لتقديم سلعة أو خدمة مقبولة لدى العملاء بأقل تكلفة ممكنة مقارنةً بالمنافسين سلوكًا غير لزج للتكلفة. كما أوضحت نتائج الدراسة تأثير تلك العلاقة بالتوقعات المتفائلة أو المتشائمة للمبيعات المستقبلية، ومستوى المنافسة بالصناعة، وعدم الاستقرار الاقتصادي للدولة.

١-٣-١ الدراسات التي تناولت العلاقة بين رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة

١-٣-١-١ دراسة (Venieris et al. (2015)

هدفت الدراسة إلى اختبار العلاقة بين رأس المال التنظيمي بالمنشأة - كمقياس لمدى كثافة الاستثمارات غير الملموسة بالمنشأة - وسلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية. ويعتبر رأس المال التنظيمي أحد مكونات رأس المال الهيكلي، والذي يعد بدوره أحد مكونات رأس المال الفكري، وهو يمثل الثقافة التنظيمية والهيكل التنظيمي والتعلم التنظيمي، والتي تعتبر مصدرًا للميزة التنافسية للمنشأة. تضمنت عينة الدراسة ٥٥٧٦٩ مشاهدة لعدد من المنشآت، عن الفترة من عام ١٩٧٩ حتى عام ٢٠٠٩، وتم الحصول على البيانات من قاعدة بيانات Compustat، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن لزوجة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية في المنشآت ذات الاستثمار الكبير في رأس المال التنظيمي أكبر مقارنةً بالمنشآت ذات الاستثمار الأقل في رأس المال التنظيمي.

١-٣-٢-١ دراسة (Mohammadi and Taherkhani (2017)

هدفت الدراسة إلى اختبار العلاقة بين رأس المال التنظيمي كأحد مكونات رأس المال الفكري، ومكونات رأس المال الفكري الأخرى - كمقياس لمدى كثافة الاستثمارات غير الملموسة بالمنشأة - ولزوجة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، وتكاليف التشغيل. وتضمنت عينة الدراسة ٦٥ منشأة مقيدة في بورصة طهران للأوراق المالية عن الفترة من عام ٢٠٠٤ حتى عام ٢٠١٤، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد.

توصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين رأس المال التنظيمي ولزوجة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية؛ حيث أوضحت الدراسة أن مديري المنشآت ذات رأس المال التنظيمي الكبير يميلون إلى الاحتفاظ بهذه التكاليف دائمًا، حتى في حالة انخفاض المبيعات، ويرجع ذلك

إلى أن هذه المنشآت تعتبر التكاليف البيعية والعمومية والإدارية استثماراً يزيد من الموارد غير الملموسة لدى المنشأة، ومن ثم يدعم من قدرتها على المنافسة والاستمرار في بيئة الأعمال، كما يدفع وجود التوقعات المتفائلة للمبيعات المستقبلية لدى المديرين إلى عدم تخفيض التكاليف البيعية والعمومية والإدارية عند انخفاض معدل نمو المبيعات في الفترة الحالية.

١-٣-٣ دراسة (Yang (2019)

هدفت الدراسة إلى اختبار مدى تأثير قيود إدارة الأرباح، ورأس المال الفكري على سلوك تكاليف التشغيل (تكلفة البضاعة المباعة والتكاليف البيعية والإدارية والعمومية). وكذلك تأثير تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) على درجة لزوجة هذه التكاليف. تضمنت عينة الدراسة ١٠٠٤٨ مشاهدة سنوية للمنشآت المدرجة ببورصة الأوراق المالية الاسترالية ASX عن الفترة من عام ١٩٩٠ إلى عام ٢٠١٦ ، وقد تم تجميع البيانات من قاعدة بيانات Compustat وقاعدة بيانات Morningstar DatAnalysis، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد، وتم قياس رأس المال الفكري باستخدام مدخل القيمة المضافة.

توصلت نتائج الدراسة إلى عدم وجود لزوجة تكاليف التشغيل في حالة القدرة المحدودة للمنشأة على إدارة الأرباح والتلاعب بها في العام الحالي؛ حيث أنه إذا كان لدى المديرين رغبة وحافز للتلاعب بأرباح العام الحالي - نظراً لأنها غير مرغوب فيها Unfavourable Earnings - مع قدرتهم المحدودة على ذلك، فإنهم يميلون إلى تخفيض الموارد بشكل كبير، من خلال الاستغناء عن بعضها، مما ينتج عنه عدم لزوجة التكاليف. كما توصلت نتائج الدراسة إلى أن زيادة كفاءة رأس المال الفكري - خاصةً رأس المال البشري - يزيد من درجة لزوجة تكاليف التشغيل؛ بسبب اعتقاد المديرين بأن رأس المال الفكري سيؤدي إلى تحقيق المنشأة لإيرادات مستقبلية، وأن الانخفاض في المبيعات هو انخفاض مؤقت، الأمر الذي يجعل المديرين يلجأون إلى تحمل تكاليف الموارد غير المستغلة حالياً، للاستفادة منها عند زيادة المبيعات مستقبلاً. ويتضح السلوك غير المتمثل للتكاليف بشكل أكبر بعد تطبيق IFRS بالمقارنة بالفترة ما قبل تطبيقها؛ وتفسر الدراسة ذلك بزيادة كفاءة رأس المال الفكري بعد تطبيق IFRS ، نظراً لاهتمام هذه المعايير بقيمة الأصول غير الملموسة، والاستثمار فيها.

١-٣-٤ دراسة (Ramashar et al. (2019)

هدفت الدراسة إلى تحليل مدى تأثير رأس المال الفكري (تم قياسه كمياً عن طريق معامل القيمة المضافة لرأس المال الفكري VAIC) على سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، وكذلك مدى تأثير حجم المنشأة (متمثلاً في حجم الأصول) على سلوك هذه التكاليف. وتضمنت عينة الدراسة ٤٦ منشأة صناعية مدرجة ببورصة إندونيسيا BEI، عن الفترة من عام ٢٠١٤ إلى عام ٢٠١٧، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد، وبرنامج Warp PLS المعتمد على طريقة المربعات الصغرى.

توصلت نتائج الدراسة إلى عدم وجود تأثير معنوي لرأس المال الفكري على سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية؛ حيث أنه عند زيادة حجم المبيعات يقوم المديرون بزيادة عدد العمال، مما يترتب عليه زيادة في التكاليف التي تتحملها المنشأة. وعندما تنخفض المبيعات تقوم المنشأة بتخفيض حجم الإنتاج، مما يضطر المديرين إلى تقليل عدد العمال، ولكن بنسبة قليلة؛ نظراً لأن لوائح العمل وحجم التعويضات التي يجب دفعها للعمال المستغنى عنهم، يجعل من الصعب على المنشأة تقليل العمال بشكل كبير، حيث أن تكاليف تسوية Adjustment Costs هذه الموارد (الاستغناء عنها ثم استعادتها) تعد أكبر بالمقارنة بتكاليف الاحتفاظ بها، ومن ثم تصبح التكاليف لزجة ولكن بشكل غير جوهري.

كما توصلت نتائج الدراسة إلى وجود تأثير معنوي لحجم المنشأة على سلوك التكاليف البيعية والعمومية والإدارية؛ حيث أن درجة لزوجة التكلفة تزداد في المنشآت كبيرة الحجم، وتنخفض في المنشآت صغيرة الحجم؛ نظراً لصعوبة التخلص من الأصول لدى المنشآت كبيرة الحجم عند حدوث انخفاض في حجم المبيعات، بعكس المنشآت صغيرة الحجم، ومن ثم تصبح التكاليف لزجة بشكل جوهري. ويؤخذ على هذه الدراسة صغر حجم العينة، وتركيزها في صناعات محدودة، مما قد يؤثر سلبياً على دقة نتائج الدراسة.

١-٣-٥ دراسة (2021) Saguliannita and Juliana

هدفت الدراسة إلى اختبار تأثير رأس المال التنظيمي على لزوجة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية. شملت العينة المنشآت الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا من عام ٢٠١٠ إلى عام ٢٠١٦، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين حجم رأس المال التنظيمي ولزوجة التكاليف بالمنشأة؛ فكلما زاد حجم رأس المال التنظيمي زادت درجة لزوجة التكاليف. كما أشارت نتائج الدراسة إلى أن هناك عوامل أخرى تؤثر على درجة لزوجة التكاليف، منها تفاؤل أو تشاؤم المديرين بخصوص حجم الطلب مستقبلاً، ومدى وجود دوافع وحوافز لدى المديرين عند اتخاذهم قرار المفاضلة بين الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب، أو تعديل هذه الموارد.

١-٣-٦ دراسة (2021) Kong et al.

هدفت الدراسة إلى اختبار العلاقة بين رأس المال البشري ولزوجة تكلفة العمالة، حيث تم استخدام المستوى التعليمي للموظفين كمقياس لجودة رأس المال البشري. شملت العينة ٢٣١٥٢ مشاهدة لعدد ٣٠٤٥ منشأة في الصين، في الفترة من عام ٢٠٠٧ إلى عام ٢٠١٨، وتم الحصول على البيانات من قاعدة بيانات سوق الأوراق المالية بالصين وقاعدة بيانات البحوث المحاسبية (CSMAR)، وتم تحليل البيانات باستخدام نموذج الانحدار المتعدد. توصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين جودة رأس المال البشري ولزوجة تكلفة العمالة؛ فكلما زادت جودة رأس المال البشري زادت لزوجة تكلفة العمالة بالمنشأة. كما أوضحت نتائج الدراسة وجود علاقة طردية بين جودة رأس المال البشري وتحسين أداء المنشأة طويل الأجل، مما ينعكس إيجاباً على أداء الاستدامة الخاص بالمنشأة.

١-٤ تحليل الدراسات السابقة

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسات السابقة، يتضح للباحث ما يلي:

- ينشأ السلوك غير المتمثل للتكلفة نتيجة قرار الإدارة المتعلق بالمفاضلة بين الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، والاستغناء عن تلك الموارد ثم استعادتها مرة أخرى عند زيادة حجم النشاط.

- بالنسبة للحالة الاقتصادية: تزداد درجة لزوجة التكلفة خلال فترة الازدهار والنمو الاقتصادي بسبب انخفاض احتمال استمرار تراجع الطلب، بينما تتخفض درجة لزوجة التكلفة خلال فترة الكساد الاقتصادي والأزمات المالية لارتفاع احتمال استمرار تراجع الطلب.
- بالنسبة لتوقعات المديرين لحالة الطلب مستقبلاً: تزداد درجة لزوجة التكلفة في حالة توقع أو تقاؤل المديرين بزيادة المبيعات في المستقبل، بينما تتخفض أو تنعدم درجة اللزوجة في حالة تشاؤم المديرين بشأن المبيعات مستقبلاً، كما تتخفض درجة لزوجة التكلفة في حالة وجود دوافع لدى المديرين لتحقيق أهداف الربحية.
- بالنسبة لحجم المنشأة ودرجة كثافة الأصول والعمالة بها: تزداد درجة لزوجة التكلفة في المنشآت كبيرة الحجم، وتزداد أيضاً درجة لزوجة التكلفة مع زيادة درجة كثافة الأصول والعمالة (خاصةً الدائمة). بينما تتخفض درجة لزوجة التكلفة في المنشآت صغيرة الحجم، والمنشآت التي تتخفض بها درجة كثافة الأصول والعمالة.
- بالنسبة لقوانين حماية العمالة: تزداد درجة لزوجة التكلفة في حالة وجود قوانين قوية لحماية العمالة، بينما تتخفض درجة لزوجة التكلفة في حالة عدم وجود هذه القوانين.
- بالنسبة لدوافع الإدارة لتحقيق الربحية: تتخفض درجة لزوجة التكلفة مع زيادة دوافع تحقيق أهداف الربحية لدى المديرين، بينما تزداد درجة لزوجة التكلفة مع انخفاض دوافع تحقيق أهداف الربحية لدى المديرين.
- اعتبرت معظم الدراسات السلوك غير المتماثل للتكلفة متغيراً تابعاً، ورأس المال الفكري متغيراً مستقلاً.
- اتفقت معظم الدراسات على وجود علاقة طردية بين حجم وكفاءة رأس المال الفكري - خاصةً رأس المال البشري، ورأس المال التنظيمي - والسلوك غير المتماثل للتكاليف؛ حيث تؤدي زيادة حجم الاستثمار في رأس المال الفكري إلى زيادة درجة لزوجة التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، مما يتطلب دراسة مدى وجود علاقة بين المكونات الأخرى لرأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة.
- يمكن اعتبار رأس المال الفكري أحد مسببات السلوك غير المتماثل للتكلفة، إلا أن الأمر يتطلب إجراء مزيد من البحث والدراسة حول علاقة كلا المتغيرين، بغرض تحديد مدى تأثير كل مكون من مكونات رأس المال الفكري على عدم تماثل سلوك التكاليف.

- هناك ندرة - في حدود قراءات الباحث - في الدراسات التي تناولت العلاقة بين جميع مكونات رأس المال الفكري للمنشأة والسلوك غير المتماثل للتكلفة؛ حيث ركزت معظم الدراسات على تناول العلاقة بين مكون واحد أو اثنين فقط من مكونات رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة. وهو ما يمكن اعتباره فجوة بحثية يحاول الباحث بحثها، وتوضيح العلاقات المختلفة بين كل مكون من مكونات رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة.

٢ - رأس المال الفكري

١-٢ مفهوم وأهمية رأس المال الفكري

يمكن للباحث تعريف رأس المال الفكري بأنه "مجموعة من الأصول غير الملموسة، والتي تشمل رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي ورأس مال العلاقات، والتي يجب على المنشأة الاستثمار فيها وتحقيق الكفاءة والفعالية في استغلالها وإدارتها، بما يحقق لها العديد من المنافع؛ مثل زيادة قدرتها التنافسية في السوق، تحقيق قيمة مضافة، تعظيم ثروة المنشأة ومساهمتها، وضمان استمراريته وتحقيق التنمية المستدامة".

هذا، وتتضح أهمية رأس المال الفكري في كونه يمثل القيمة الحقيقية التي تمتلكها المنشآت، وأنه لا يقل أهمية عن رأس المال المادي، باعتباره المحرك الرئيس في توجيه الموارد الأخرى بالمنشأة، ومن ثم يعد رأس المال الفكري المورد الاستراتيجي الذي يسمح للمنشأة بتحقيق قيمة مضافة لها (Zeghal and Maaloul, 2010, p.42). كما يعتبر رأس المال الفكري مصدر عائد كبير على المدى الطويل؛ حيث أنه مورد متنامي يمكن استخدامه في تطوير أداء المنشأة، لذلك يعتبر رأس المال الفكري بمثابة رأس المال الحقيقي الذي يتوقف عليه نجاح المنشأة (الشعباني، ٢٠١١، ص ٣٨٢).

كما يعتبر رأس المال الفكري أحد أهم العوامل التي تساعد في تحسين أداء استدامة المنشآت، وتحقيق مزايا تنافسية طويلة الأجل (Gross et al., 2020, p.18). وقد أوضح عبد الدايم (٢٠١٩، ص ٢٧) أن أهمية رأس المال الفكري تتمثل في كونه يوفر للمنشأة قدرات وكفاءات تساهم في نجاحها، كما يتيح لإدارة المنشأة وضع خطط وبدائل إستراتيجية في ضوء طبيعة الفرص التنافسية والبيئة الخارجية، كما يضمن بقاء واستمرارية المنشأة، بالإضافة إلى قدرته على تعظيم ثروة المساهمين وقيمة المنشأة، لاسيما في مجال تسجيل براءات الاختراع، كما يعتبر الاستثمار الحقيقي للمعرفة والمعلومات، التي تعمل على خدمة نظام المنشأة بالكامل وتساعد على الإبداع

والتغيير والتجديد، بالإضافة إلى أنه يعد استثمارًا هامًا، لاسيما في الأجل الطويل، مما يتطلب الاهتمام به وتمييزه بشكل مستمر.

٢-٢ مكونات رأس المال الفكري

اتفقت معظم الدراسات على أن رأس المال الفكري يتكون من ثلاثة عناصر أساسية، هي: رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي ورأس مال العلاقات، منها دراسة (Bontis, 1998, p.2; Gross et al., 2020, p.2; Roos et al., 2001, p.23; p.65).

٢-٢-١ رأس المال البشري:

يُعد رأس المال البشري أهم أصل غير ملموس في المنشأة، كما أنه يعتبر المُحرك الأساسي لعملية النمو داخل المنشأة (Moolman, 2011, p.26)، حيث أن رأس المال البشري يعتبر مصدر الإبداع والابتكار في أي منشأة (Mamabolo, 2013, p.19). ويلعب رأس المال البشري دورًا هامًا في تحقيق القيمة من خلال زيادة كفاءة الموارد البشرية؛ فعندما يتوافر لدى المنشأة فريق عمل ذو مهارات عالية مقارنة بالمنشآت الأخرى - التي تعمل في نفس المجال - يؤدي إلى تحسين أداء المنشأة، لأن هذا الفريق سوف يعمل على تطوير طرق مبتكرة تؤدي إلى تحسين الجودة وتخفيض تكاليف المنتجات والخدمات، مما يسمح للمنشأة بتقديم أسعار منخفضة، ومن ثم تصبح المنشأة أكثر كفاءة من الشركات الأخرى، مما يؤدي إلى تحقيق ميزة تنافسية في السوق تؤدي إلى تعظيم أرباح المنشأة (El-Bannany, 2008, p.492,493).

ويمكن للباحث تعريف رأس المال البشري بأنه "المعرفة والخبرات والمهارات التي يمتلكها الموظفون بالمنشأة، والتي تعمل المنشأة على تطويرها وتمييزها، لتحقيق ميزة تنافسية وقيمة مضافة لها، من أجل تحسين أداء الاستدامة لها". وعلى الرغم من أهمية رأس المال البشري كمصدر للإبداع والابتكار، فضلاً عن زيادة قيمته مع الوقت نتيجة تراكم المعرفة والخبرات، إلا أنه عنصر قد يسبب بعض المخاطر للمنشأة؛ فالمنشأة لا تملك رأس المال البشري، وإنما تستغله وتديره فقط، ومن ثم قد يغادر العاملون بالمنشأة حاملين معهم الخبرات والمهارات والمعرفة المتراكمة، لذلك يجب على المنشأة تحقيق رضا العاملين، من خلال تحفيزهم ومكافئتهم بشكل مستمر، وتدعيم العلاقات طويلة الأجل معهم ورفع الروح المعنوية لديهم، وتشجيعهم على المشاركة في التطوير والإبداع والابتكار، وكذلك توفير البرامج التدريبية الملائمة لطبيعة نشاط المنشأة، مما يكون له أثر إيجابي على أداء المنشأة وضمان ولائهم المستمر لها، فضلاً عن السعي لاستقطاب عاملين جدد ذوي

مهارات وخبرات وكفاءات متميزة. ويجب على المنشأة كذلك تدعيم مهارات القيادة، عن طريق التدريب والتعليم المستمر للعاملين على حل المشاكل واتخاذ القرارات، وقواعد وأخلاقيات العمل، عن طريق إرساء قواعد سلوكية تعمل على تحسين العلاقات بين العاملين.

٢-٢-٢ رأس المال الهيكلي:

إن رأس المال الهيكلي يتكون من عدة عناصر، هي: البنية التحتية التكنولوجية، نظم المعلومات، قواعد البيانات، براءات الاختراع، العلامات التجارية، التراخيص، الثقافة التنظيمية، وطرق إدارة وتنفيذ العمليات (Gross et al., 2020, p.6). ويمكن للباحث إضافة العناصر التالية لما سبق: الحفاظ على الملكية الفكرية للمنشأة، وحماية حقوق الطبع والنشر، والبحوث والتطوير المستمر؛ بما يضمن للمنشأة زيادة كفاءة رأس المال الهيكلي، وضمان تفاعله بشكل جيد مع باقي مكونات رأس المال الفكري.

ويمكن للباحث تعريف رأس المال الهيكلي بأنه "الأصول المعرفية وقواعد البيانات ونظم المعلومات والثقافة التي تملكها المنشأة، بما يوفر البنية التحتية التي يحتاجها رأس المال البشري ورأس مال العلاقات، لتحقيق ميزة تنافسية وقيمة مضافة، بغرض تحسين أداء الاستدامة للمنشأة". هذا، ويختلف رأس المال الهيكلي عن رأس المال البشري في كونه يمكن التحكم فيه والسيطرة عليه؛ حيث أنه مملوك للمنشأة، وتتوافر له صفة الاستمرارية. ويتضح للباحث أن تحكم المنشأة في رأس المال الهيكلي، وقدرتها على السيطرة عليه يؤدي لانخفاض المخاطر المرتبطة به، والمتمثلة في فقدانه، لاسيما وأن القانون يوفر الحماية لبعض عناصره، مثل براءات الاختراع والعلامات التجارية والملكية الفكرية وحقوق الطبع والنشر؛ مما يوفر للمنشأة حق مقاضاة من يتعدى على ملكيتها لتلك العناصر.

ويلاحظ أن رأس المال الهيكلي قد يؤدي إلى تحقيق ميزة تنافسية للمنشأة، وزيادة مستوى الجودة، وإضافة قيمة للمنشأة، بدون اعتماده على رأس المال البشري؛ كما هو الأمر عند استخدام النظم الإلكترونية التي تعتمد بشكل كامل على برامج الكمبيوتر الموجهة، دون الاعتماد على العنصر البشري. إلا أن العنصر البشري قد يتدخل بشكل غير مباشر، عندما تحتاج هذه النظم إلى تحسين وتطوير من وقت لآخر.

٢-٢-٣ رأس مال العلاقات:

يشير رأس مال العلاقات إلى طبيعة العلاقات القائمة مع الأطراف الخارجية ذات الصلة بالمنشأة (السيد، ٢٠٠٨، ص ٤٨١). ويرى Gross et al., (2020, p.6) أن رأس مال العلاقات يتكون من عدة عناصر، تشمل: ولاء العملاء ورضاهم عن التعامل مع المنشأة، مشاركة المنشأة مع العملاء بعض تفاصيل المنتجات والخدمات، العلاقات مع المستثمرين، العلاقات مع الموردين، العلاقات مع الوحدات العلمية والبحثية، وسمعة المنشأة في السوق. ويمكن للباحث إضافة التفاعل مع المجتمع والأنشطة الاجتماعية والبيئية؛ من خلال عقد الندوات والمؤتمرات وعمل إعلانات للتشجيع على استخدام الطاقة النظيفة وإنتاج منتجات صديقة للبيئة، والمشاركة في مشروعات خاصة بالصحة والتعليم، وتحسين العلاقة مع العاملين، عن طريق تشجيعهم على التعاون والمشاركة وإبداء الرأي، من خلال عقد البرامج التدريبية وورش العمل التي تتعلق بنشاط المنشأة، مما يؤدي إلى تحسين الأداء، وتوفير بيئة خصبة للابتكار والإبداع.

يمكن للباحث تعريف رأس مال العلاقات بأنه "العلاقات مع الأطراف الداخلية والخارجية ذات الصلة بالمنشأة، والأنشطة الاجتماعية والبيئية التي تساعد المنشأة في تحسين سمعتها، وتحقيق رضا أصحاب المصالح المختلفة، مما يؤثر إيجابياً على تحسين أداء الاستدامة". هذا، ويصعب على المنشأة التحكم في رأس مال العلاقات، كما هو الحال في رأس المال البشري؛ نظراً لاحتمال تحول العملاء إلى منشآت أخرى توفر لهم ما هو أفضل، وكذلك تحول الأطراف الأخرى ذوي العلاقة إلى منشآت أخرى (يمن، ٢٠١٠، ص ٣٧٧). لذلك يجب أن تعمل المنشأة على تكوين رأس مال العلاقات طويلة الأجل، وتنميته وتطويره بشكل مستمر.

هذا، ويمكن القول بأن التفاعل بين الاستثمار في كل من رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي ورأس مال العلاقات يساعد في تحديد القيمة الحقيقية لرأس المال الفكري، وتحقيق أقصى استفادة ممكنة منه، بما يدعم الميزة التنافسية للمنشآت وأداء الاستدامة لديها. في ضوء ما تم تناوله من مفهوم ومكونات رأس المال الفكري والعلاقة بينها، تجدر الإشارة إلى أن هناك أهمية لقياس رأس المال الفكري، والصعوبات التي يمكن أن تواجه هذا القياس، وكذلك المداخل التي تساعد المنشآت في قياسه، بغرض العمل على تطويره باستمرار، من أجل تحقيق مزايا الاستثمار فيه للمنشآت.

٣ - السلوك غير المتماثل للتكلفة

٣-١ مفهوم السلوك غير المتماثل للتكلفة

يتمثل السلوك غير المتماثل للتكلفة Asymmetric Cost Behavior في عدم استجابة بعض بنود التكاليف للتغيرات في حجم النشاط بطريقة متماثلة؛ والذي يرجع إلى قرار الإدارة المتعلق بالمفاضلة بين تكاليف الاحتفاظ بالموارد عند انخفاض حجم النشاط وتكاليف تسوية أو تعديل Adjustment Costs تلك الموارد (استبعاد الموارد حالياً واستعادتها مستقبلاً).

استند التفسير الرئيس لهذا السلوك غير المتماثل للتكلفة على قرار الإدارة المتعلق بنتيجة المفاضلة بين تكاليف الاحتفاظ بالموارد عند انخفاض حجم النشاط وتكاليف تسوية أو تعديل Adjustment Costs تلك الموارد (استبعاد الموارد حالياً واستعادتها مستقبلاً)؛ بحيث إذا كانت تكلفة الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط أقل من تكلفة تعديلها، فإن الإدارة تتخذ قرار الاحتفاظ بتلك الموارد رغم انخفاض حجم النشاط، مما ينتج عنه تباطؤ في خفض التكلفة وهو ما يطلق عليه Sticky Cost Behavior، أما إذا كانت تكلفة الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط أكبر من تكلفة تعديلها، فإن الإدارة تتخذ قرار الاستغناء عن تلك الموارد، مما ينتج عنه زيادة في خفض التكلفة وهو ما يطلق عليه Anti-Sticky Cost Behavior. وهو ما أكدت عليه العديد من الدراسات، منها (Pervan and Pervan, 2012, p.964; Banker and Byzalov, 2014, p.45; Chen et al., 2015, p.4) والتي أشارت إلى أن السلوك غير المتماثل للتكلفة ينشأ نتيجة توقعات الإدارة بشأن حجم الطلب مستقبلاً، ومدى استمرارية انخفاض حجم الطلب، وما يترتب عليه من قرارات لتخصيص الموارد، سواءً كان القرار الاحتفاظ بالموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم الطلب أو تعديل تلك الموارد.

بناءً على ما تقدم، يمكن توضيح مفهوم السلوك غير المتماثل للتكلفة بشكل أفضل، من خلال مقارنة كلٍ من حجم التكاليف وحجم النشاط صعوداً وهبوطاً، حيث قد ينتج أحد الاحتمالات التالية:

الأول: السلوك المتناسب للتكلفة Proportional cost behavior: يحدث عندما يتساوى معدل التغير في التكاليف وحجم النشاط في كلا الاتجاهين؛ بمعنى أن معدل التغير في التكاليف صعوداً أو هبوطاً يتساوى مع معدل التغير في حجم النشاط صعوداً أو هبوطاً.

الثاني: السلوك المتماثل للتكلفة Symmetric cost behavior: يحدث عندما يتناسب معدل التغيير في التكاليف وحجم النشاط في كلا الاتجاهين؛ بمعنى أن معدل التغيير في التكاليف صعودًا أو هبوطًا يتناسب مع معدل التغيير في حجم النشاط صعودًا أو هبوطًا، إلا أنه لا يساويه.

الثالث: السلوك غير المتماثل للتكاليف Asymmetric cost behavior: يحدث عندما يختلف معدل التغيير في التكاليف وحجم النشاط في كلا الاتجاهين؛ بمعنى أن معدل التغيير في التكاليف صعودًا أو هبوطًا يختلف مع معدل التغيير في حجم النشاط صعودًا أو هبوطًا، وينقسم هذا النوع من السلوك إلى نوعين:

أ - السلوك اللزج للتكلفة Sticky cost behavior: يحدث عندما يكون معدل الزيادة في التكاليف عند زيادة حجم النشاط أكبر من معدل انخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة، وهو ما يطلق عليه التكلفة اللزجة أو اللاصقة.

ب - السلوك غير اللزج للتكلفة Anti-Sticky cost behavior: يحدث عندما يكون معدل الزيادة في التكاليف عند زيادة حجم النشاط أقل من معدل انخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط بنفس النسبة، وهو ما يطلق عليه التكلفة المنزقة.

٢-٣ محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة

هناك العديد من المحددات التي تؤثر على السلوك غير المتماثل للتكاليف، ويمكن تناول هذه المحددات على النحو التالي.

١-٢-٣ حجم المنشأة

أشارت معظم الدراسات إلى وجود علاقة طردية بين لزوجة التكلفة وحجم المنشأة؛ حيث ترتفع درجة لزوجة التكلفة بالمنشآت كبيرة الحجم مقارنةً بالمنشآت صغيرة الحجم، وهو ما فسره كلٌّ من منطاش (٢٠١٥، ص ٩٢)، (Bosch and Blandón (2011, p.428) بالأسباب التالية: ١- ارتفاع حجم الموارد والتكاليف الثابتة في المنشآت كبيرة الحجم، نظرًا لكثافة رأس المال المستثمر بها، وارتباطها بعقود عمالة دائمة وعقود توريد طويلة الأجل، مما يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة التكاليف بها، على عكس المنشآت صغيرة الحجم التي تعتمد على موارد متغيرة واستثمار منخفض في الأصول الثابتة؛ مما يزيد من مرونة هيكل التكاليف، والذي يؤدي بدوره إلى انخفاض درجة لزوجة بنود التكاليف. ٢- تعقد النظم الإدارية والتشغيلية، وضخامة العمليات المالية بالمنشآت كبيرة الحجم، مما يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة التكاليف بها، على عكس المنشآت صغيرة الحجم

التي تتسم النظم الإدارية والتشغيلية بها بالبساطة، مما يزيد من تماثل سلوك بنود التكاليف بها. ٣-
الحاجة إلى جهد ووقت كبيرين حتى يتمكن المديرين من اتخاذ قرار تخفيض الموارد غير المستغلة
في حالة انخفاض الطلب في المنشآت كبيرة الحجم، مما يجعلها أكثر بطنًا في الاستجابة لتغير
حجم الطلب، وبالتالي يميل سلوك التكلفة إلى اللزوجة، على عكس المنشآت صغيرة الحجم التي
تستطيع اتخاذ قرار تخفيض الموارد غير المستغلة في حالة انخفاض الطلب بشكل أسرع وأسهل،
مما يخفض من درجة لزوجة بنود التكاليف بها.

٣-٢-٢ كثافة العمالة

تزيد درجة لزوجة التكلفة كلما زادت كثافة العمالة بالمنشأة (Anderson et al., 2003, p.49)، ويرجع ذلك للأسباب التالية: ١- إذا قامت المنشأة بفصل العمالة الزائدة عند انخفاض
حجم الطلب، فإنها تتحمل تكاليف إنهاء خدمتهم، والشروط الجزائية بعقودهم، فضلاً عن احتمال
خسارة قيمة البرامج التدريبية التي أعدتها المنشأة لتدريب العمالة، وفقد المعرفة والمعلومات الخاصة
بالمنشأة، والتي تميزها عن غيرها من المنشآت. ٢- قد يتسبب فصل بعض العمالة عند انخفاض
حجم الطلب في فقدان الولاء والانتماء بين باقي العمالة التي ما زالت على قوة العمل بالمنشأة، مما
يؤدي لانخفاض الإنتاجية وفقدان رأس المال الفكري، وقد يحدث تدهور لسمعة المنشأة في السوق.
٣- إذا قامت المنشأة بتعيين عمالة جديدة عند ارتفاع حجم الطلب مرة أخرى، فإنها تتحمل تكاليف
تعيين وتدريب العمالة الجديدة.

في ظل الأسباب السابق ذكرها، يكون المديرين أكثر ترددًا في اتخاذ قرار بتخفيض حجم
العمالة عند انخفاض حجم الطلب، تجنبًا للآثار السلبية التي تترتب على هذا القرار، بينما يسارعون
في تعيين عمالة جديدة لمواجهة الزيادة المتوقعة في الطلب؛ مما يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة
التكلفة (Anderson et al., 2003, p.49; Baumgarten, 2012, p.25).

٣-٢-٣ مستويات التشغيل

تعتبر مستويات التشغيل أحد أهم المؤشرات التي تعبر عن مدى كفاءة الإدارة في استغلال
الموارد المتاحة لديها، ويمكن تقسيم المنشآت إلى نوعين، الأول: يتمثل في المنشآت التي تستغل
الموارد المتاحة أفضل استغلال ممكن، ومن ثم فإن الحاجة إلى هذه الموارد يجعل الإدارة تحتفظ
بها عند الانخفاض المؤقت في حجم النشاط، بينما يتمثل الثاني: في المنشآت التي لديها موارد
غير مستغلة بصفة مستمرة، وفي هذه الحالة فإن قرار التخلص من هذه الموارد يكون بشكل مباشر

وسريع مع الانخفاض في حجم النشاط، وكلا القرارين قد يؤدي إلى عدم تماثل سلوك بنود التكاليف (منطاش، ٢٠١٥، ص ٩٣).

٣-٢-٤ توقعات الإدارة

يقصد بتوقعات الإدارة رؤيتهم المستقبلية بشأن حجم المبيعات وحالة الطلب، ومدى استمرار حجم الطلب في الانخفاض أو الزيادة، وتعتبر هذه التوقعات عاملاً مؤثراً على الإدارة عند اتخاذ القرار بشأن الموارد المتاحة لديها. ويعتمد قرار الإدارة على المقارنة بين تكاليف الاحتفاظ بالموارد عند انخفاض حجم الطلب وتكاليف تسوية أو تعديل Adjustment Costs تلك الموارد (استبعاد الموارد حالياً واستعادتها مستقبلاً).

يحدث السلوك غير المتماثل للتكلفة نتيجة لعدم تأكد المديرين بشأن حالة الطلب مستقبلاً، وفترة استمرار انخفاض الطلب في حالة حدوثه. فهناك علاقة طردية بين درجة تفاؤل المديرين بخصوص حجم الطلب مستقبلاً ودرجة عدم تماثل سلوك التكلفة؛ فإذا كانت توقعات المديرين متفائلة، وكانت هناك مؤشرات إيجابية - مثل زيادة معدلات أداء المنشأة تدريجياً، وتحسن الصناعة، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي - فإن هذا يدل على أن الانخفاض في حجم الطلب مؤقت، وسرعان ما يزول، ومن ثم فإن قرار الإدارة يميل إلى الاحتفاظ بالموارد، حيث تكون تكاليف الاحتفاظ بالموارد أقل من تكاليف تعديل الموارد، مما يعني زيادة درجة لزوجة بنود التكاليف. أما إذا كانت توقعات المديرين متشائمة، وتوافرت مؤشرات - مثل تراجع معدلات أداء المنشأة، وتدهور الصناعة والوضع الاقتصادي - تدل على استمرار انخفاض حجم الطلب، فإن قرار الإدارة يميل إلى الاستغناء عن الموارد ثم استعادتها مرة أخرى عند ارتفاع حجم الطلب مستقبلاً (Blue et al., 2013, p.10; Magheed, 2016, p.68).

٣-٢-٥ دوافع الإدارة وحوكمة الشركات

إن وجود دوافع لدى المديرين في الحفاظ على مكانتهم الإدارية وبناء إمبراطورية إدارية (Managerial Empire Building Incentives)، تدفعهم إلى زيادة الاستثمارات، وبالتالي زيادة التكلفة عند زيادة حجم الطلب، مع الاحتفاظ بالموارد وعدم الاستغناء عنها عند انخفاض حجم الطلب، مما يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة بنود التكاليف.

أما في حالة وجود دوافع لتحقيق الربحية، أو تجنب انخفاض الأرباح ووجود خسائر - لاسيما في الأجل القصير - فإن هذا يدفع المديرين إلى تخفيض التكاليف، عن طريق اتخاذ قرارات

سريعة بالاستغناء عن الموارد عند انخفاض حجم الطلب، مما يؤدي إلى انخفاض درجة عدم تماثل بنود التكاليف (Kama and Weiss, 2013, p.202).

هذا، وتتمثل حوكمة الشركات في القواعد والنظم والإجراءات التي تحقق أفضل حماية وتوازن بين مصالح مديري المنشأة والمساهمين فيها وأصحاب المصالح الأخرى المرتبطة بها. وتؤدي فعالية آليات حوكمة الشركات إلى الحد من محاولات المديرين لتحقيق مصالحهم الشخصية، وتحد من إفراطهم في زيادة التكاليف عند زيادة الطلب، كما تساعد على القضاء على الطاقة العاطلة عند انخفاض الطلب، عن طريق الاستغناء عن الموارد غير المستغلة، مما يترتب عليه انخفاض درجة لزوجة بنود التكاليف (Chen et al., 2012, p.278).

٣-٢-٦ طبيعة النشاط

تختلف طبيعة النشاط باختلاف المنشآت، فنشاط المنشأة قد يكون صناعياً أو تجارياً أو خدمياً، وتختلف درجة لزوجة التكاليف في المنشآت الصناعية عنها في المنشآت التجارية والخدمية؛ فالمنشآت الصناعية لديها أصول ثابتة كبيرة يصعب التخلص منها بشكل سريع، كما تزداد فيها كثافة العمالة والمخزون، فضلاً عن اعتمادها بشكل أكبر على العمالة الدائمة، مما يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة بنود التكاليف بها، نتيجة صعوبة الاستغناء عن هذه الموارد في حالة انخفاض الطلب. بينما يتسم هيكل التكاليف في المنشآت التجارية والخدمية بانخفاض حجم الأصول الثابتة، فضلاً عن اعتمادها بشكل أكبر على العمالة المؤقتة، مما يجعلها تستجيب بشكل سريع للتغيرات في الطلب بأقل تكلفة ممكنة، نتيجة سهولة الاستغناء عن الموارد في حالة انخفاض الطلب، مما يؤدي إلى انخفاض درجة لزوجة بنود التكاليف بها (Reimer, 2019, p.24).

٣-٢-٧ الحالة الاقتصادية

إن الاختلاف في البيئة الاقتصادية والتنظيمية والظروف السياسية السائدة في الدولة يؤثر على الأنشطة الداخلية للمنشأة وتخطيطها المستقبلي، وبالتالي يؤثر على قرارات المديرين فيما يتعلق بالموارد؛ فإذا كانت المنشأة تعمل في ظل قوانين وإجراءات عمل صارمة، تنخفض إلى حد كبير مرونة المديرين في التحكم في الموارد، كما أن زيادة حدة المنافسة وارتفاع معدلات النمو الاقتصادي يوفر لدى المديرين توقعاً بشأن استمرارية زيادة الطلب، وعدم استمرارية انخفاضه، ومن ثم تميل قرارات المديرين إلى الاحتفاظ بالموارد وعدم الاستغناء عنها حتى مع انخفاض حجم الطلب، والعكس في حالة انخفاض معدلات النمو الاقتصادي.

كما أن الأزمات الاقتصادية قد تجبر المنشآت على خفض التكاليف بشكل حاد لتحافظ على مستوى مقبول من الربحية، بالإضافة إلى تجنب المديرين للتعاقدات طويلة الأجل، وتفضيلهم توظيف العمالة المؤقتة لسهولة فصلهم بعد ذلك. كما يمكن للباحث توضيح أثر التضخم كأحد العوامل الاقتصادية على السلوك غير المتماثل للتكلفة؛ حيث يؤدي التضخم إلى ارتفاع الأسعار وانخفاض القيمة الشرائية للنقود، مما يترتب عليه انخفاض حجم الطلب، ومن ثم يسارع المديرون إلى التخلص من الموارد غير المستغلة، لاسيما مع توقع استمرار هذا التضخم، الذي يؤدي بدوره إلى حالة من الكساد الاقتصادي، مما يعني انخفاض درجة لزوجة التكلفة. كذلك فإن لتعويم العملة نفس أثر التضخم على الحالة الاقتصادية، ومن ثم على درجة لزوجة التكاليف. وقد أشارت بعض الدراسات إلى أن رأس المال الفكري يعتبر أحد محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة، وهو ما سيتم تناوله في الجزء التالي، من خلال توضيح العلاقة بينهما.

٤ - العلاقة بين رأس المال الفكري والسلوك غير المتماثل للتكلفة

إن زيادة كفاءة رأس المال الفكري بمكوناته الثلاثة كمتغير مستقل يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة التكلفة كمتغير تابع؛ وفيما يتعلق بعلاقة رأس المال البشري بالسلوك غير المتماثل للتكلفة، فإن المنشآت تسعى دائماً إلى زيادة الاستثمار في رأس المال البشري، بصفته أهم الأصول غير الملموسة لدى المنشأة، وزيادة أنشطة البحوث والتطوير، وبرامج تنمية الموارد البشرية، مما يترتب عليه تكوين فريق عمل ذي خبرات وقدرات ومهارات كبيرة، يعمل على تطوير طرق مبتكرة لتخفيض تكاليف المنتجات وإنتاج منتجات صديقة للبيئة، وتحسين الجودة، وتحقيق ميزة تنافسية للمنشأة. ولأن الاستثمار في رأس المال البشري طويل الأجل، فإنه يصعب الاستغناء عنه وتخفيضه عند انخفاض حجم الطلب، مما يدفع المنشأة إلى الاحتفاظ بالموارد البشرية التي بذلت جهداً كبيراً في تنميتها وتطويرها، ويترتب عليه زيادة درجة لزوجة التكلفة.

أما فيما يتعلق بعلاقة رأس المال الهيكلي بالسلوك غير المتماثل للتكلفة، فإن المنشآت تحرص على زيادة الاستثمار في رأس المال الهيكلي، وتطوير قواعد البيانات ونظم المعلومات لديها، وزيادة براءات الاختراع، وتحسين العلامات التجارية الخاصة بالمنشأة، ويصعب على المنشأة تخفيض حجم هذا الاستثمار عند انخفاض حجم الطلب، مما يؤدي إلى زيادة درجة لزوجة التكلفة. كما تتضح علاقة رأس مال العلاقات بالسلوك غير المتماثل للتكلفة من خلال اتجاه المنشآت نحو تكوين وتحسين علاقاتها بالأطراف أصحاب المصالح المختلفة باستمرار في الأجل الطويل، مثل

العملاء والمستثمرين والموردين والوحدات العلمية والبحثية والجهات الاجتماعية والحكومية، فضلاً عن تحسين سمعة المنشأة في السوق، وبالتالي يزيد استثمار المنشأة في تحسين كفاءة رأس مال العلاقات لديها، من خلال تطوير الأنشطة الاجتماعية والبيئية، وعقد الندوات والمؤتمرات ذات الصلة بنشاطها، وتصميم نظم لإدارة العلاقات مع العملاء، وتكثيف الحملات الإعلانية. ونظراً لاحتمال تحول العملاء والأطراف ذوي العلاقة إلى منشآت أخرى، فإن المنشأة تحرص على زيادة الاستثمار وتحسين رأس مال العلاقات بشكل دائم ومستمر، حتى في حالة انخفاض حجم الطلب، مما يترتب عليه زيادة درجة لزوجة التكلفة.

مما سبق، يتضح للباحث أن رأس المال الفكري يعتبر أحد أهم محددات السلوك غير المتمائل للتكلفة؛ حيث يتضح أن هناك علاقة إيجابية طردية بين حجم وكفاءة رأس المال الفكري بمكوناته الثلاثة وزيادة درجة لزوجة التكاليف؛ حيث تؤدي زيادة حجم الاستثمار في جميع مكونات رأس المال الفكري إلى زيادة درجة لزوجة التكاليف، بسبب أن امتلاك المنشآت أصول غير ملموسة ضخمة يزيد من كمية الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم المبيعات، وترتفع تكاليف تسوية أو تعديل هذه الموارد (الاستغناء عنها ثم استعادتها) مقارنةً بتكاليف الاحتفاظ بها. بالإضافة إلى أن رأس المال الفكري يحقق ميزة تنافسية للمنشأة ويعمل على تحسين أداء المنشأة في المستقبل، الأمر الذي يجعل المديرين يلجأون إلى تحمل تكاليف الموارد غير المستغلة عند انخفاض حجم النشاط، للاستفادة منها عند زيادة حجم النشاط مستقبلاً، مع اقتناعهم بقدرة المنشأة على استيعاب الموارد غير المستغلة، مما يدفعهم إلى تفضيل قرار الاحتفاظ بها، الأمر الذي يتسبب في زيادة درجة لزوجة التكاليف.

٥ - خلاصة البحث

في ضوء هدف البحث وتحليل ما ورد بالدراسات السابقة المتعلقة بمتغيرات البحث والعلاقة بينها، يخلص الباحث إلى النقاط التالية:

- تزداد درجة عدم تماثل سلوك بنود التكاليف في الحالات التالية: زيادة حجم المنشأة وحجم أصولها - زيادة كثافة العمالة بالمنشأة، لاسيما العمالة الدائمة والعمالة ذات المهارات المتخصصة
- زيادة تقاؤل المديرين وتوقعاتهم بخصوص عدم استمرار انخفاض الطلب في حالة حدوثه - وجود دوافع لدى المديرين لتحقيق مكانة إدارية كبيرة - انخفاض كفاءة حوكمة الشركات ونظام

الرقابة الداخلية بالمنشأة، كما تزداد درجة عدم تماثل سلوك بنود التكاليف في المنشآت الصناعية، وكذلك في حالات زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

- تتخفف درجة عدم تماثل سلوك بنود التكاليف في الحالات التالية: انخفاض حجم المنشأة وحجم أصولها - انخفاض كثافة العمالة بالمنشأة، لاسيما إذا اعتمدت المنشأة على العمالة المؤقتة والعمالة التي لا تتطلب مهارات متخصصة - تشاؤم المديرين وتوقعاتهم استمرار انخفاض الطلب في حالة حدوثه - وجود دوافع لدى المديرين لتحقيق الربحية - زيادة كفاءة حوكمة الشركات ونظام الرقابة الداخلية بالمنشأة، كما تتخفف درجة عدم تماثل سلوك بنود التكاليف في المنشآت التجارية والخدمية، وفي حالات انخفاض معدلات النمو الاقتصادي، ووجود الكساد والأزمات الاقتصادية.

- يعتبر رأس المال الفكري أحد أهم محددات السلوك غير المتماثل للتكلفة؛ حيث توجد علاقة طردية بين حجم وكفاءة رأس المال الفكري بمكوناته الثلاثة وزيادة درجة لزوجة التكاليف؛ حيث تؤدي زيادة حجم الاستثمار في كل مكون من مكونات رأس المال الفكري إلى زيادة درجة لزوجة التكاليف.

٦ - المراجع

أولاً : المراجع العربية

- الزمر، عماد سعيد زكي. ٢٠٢٠. قياس الأثر التفاعلي لمستويات عدم تماثل سلوك التكلفة وممارسات إدارة الأرباح بالأنشطة الحقيقية على جودة الأرباح المحاسبية: دراسة تطبيقية. *مجلة الفكر المحاسبي*. كلية التجارة. جامعة عين شمس. المجلد ٢٤. العدد ٤. ص ص ١-٤٩.
- السيد، عماد سيد قطب. ٢٠٠٨. المحاسبة عن رأس المال الفكري من منظور استراتيجي مع التركيز على مدخل القيمة الشاملة. *المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة*، جامعة الأزهر. العدد ٢. ص ص ٤٧١-٥١٥.
- الشعباني، صالح ابراهيم يونس. ٢٠١١. أثر تنمية رأس المال الفكري على الإتقان التكنولوجي وانعكاساته على خفض التكلفة بالتطبيق على الشركة الوطنية لصناعات الأثاث المنزلي. *مجلة جامعة الأنبار للعلوم الاقتصادية والإدارية*. المجلد ٤. العدد ٧. ص ص ٣٧٨-٤٠٢.

- شرف، إبراهيم أحمد إبراهيم. ٢٠١٨. أثر مستوى الإفصاح عن رأس المال الفكري على الأداء المالي للشركة: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *مجلة الفكر المحاسبي*. كلية التجارة. جامعة عين شمس. المجلد ٢٢. العدد ٣. ص ص ١٠-٨١.
- عبد الدائم، ساجد خالد محمد. ٢٠١٩. واقع رأس المال الفكري وأثره على الأداء المالي في البنوك المدرجة في بورصة فلسطين. *رسالة ماجستير غير منشورة*. كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية. الجامعة الإسلامية بغزة.
- عبد الرحمن، عمرو نجيب عبد الحميد. ٢٠١٤. قياس رأس المال الفكري في منشآت المراجعة كمدد لجودة أداء عملية المراجعة. *رسالة دكتوراه غير منشورة*. كلية التجارة. جامعة القاهرة.
- عبد الرحمن، محمد مصطفى محمد. ٢٠٢٠. قياس العلاقة بين الاستراتيجيات التنافسية والتكلفة متباينة السلوك بهدف ترشيد القرارات الإدارية: بالتطبيق على القطاع الصناعي. *رسالة دكتوراه غير منشورة*. كلية التجارة - جامعة القاهرة.
- منطاش، عبد الحميد عبد المنعم. ٢٠١٥. قياس انعكاس التكلفة ثنائية الاتجاه على دقة مخرجات نظام المحاسبة الإدارية. *رسالة دكتوراه غير منشورة*. كلية التجارة. جامعة القاهرة.
- يمن، أحمد عماد الدين. ٢٠١٠. أثر الإفصاح عن رأس المال الفكري على المحتوى المعلوماتي للقوائم المالية. *المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة*. كلية التجارة. جامعة عين شمس. العدد ٤. ص ص ٣٦١-٤٢٩.

ثانيا : المراجع الأجنبية

- Anderson, M., Banker, R. and Janakiraman, S. 2003. Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*. Vol. 41. No. 1. pp. 47–63.
- Banker, R. and Byzalov, D. 2014. Asymmetric cost behavior. *Journal of Management Accounting Research*. Vol. 26. No. 2. pp. 43–79.
- Baumgarten, D. 2012. The cost stickiness phenomenon: Causes, characteristics, and implications for fundamental analysis and financial analysts’ forecasts. *Springer Gabler*.
- Blue, G., Moazez, E., Khanhossini, D. and Nikoonesbati, M. 2013. The relationship between perspective managers and "sticky costs" in the tehran stock exchange. *Working paper*. Available at: <http://ssrn.com/abstract=2216631>.
- Bontis, N. 1998. Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*. Vol. 36. No. 2. pp. 63-76.
- Bosch, J. M. A. and Blandón, J. G. 2011. The influence of size on cost behaviour associated with tactical and operational flexibility. *Estudios de Economía*. Vol. 38. No. 2. pp. 419–455.
- Chen, C. X., Lu, H. and Sougiannis, T. 2012. The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*. Vol. 29. No. 1. pp. 252–282.
- Chen, J., Kama, I. and Lehavy, R. 2015. Management expectations and asymmetric cost behavior. *Working paper*. university of illinois at chicago and university of michigan.
- El-Bannany, M. 2008. A study of determinants of intellectual capital performance in banks: The uk case. *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 9. No. 3. pp. 487-498.
- Gross, E., Kusterka, M. and Jefmanski, B. 2020. Can elements of intellectual capital improve business sustainability?—The perspective of managers of SMEs in poland. *Sustainability*. Vol. 12. No. 4. pp. 1-23.
- Ibrahim, A. 2015. Economic Growth and Cost Stickiness: Evidence from egypt. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. Vol. 13. No. 1. pp. 119-140.
- Kama, I. and Weiss, D. 2013. Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs?. *Journal of Accounting Research*. Vol. 51. No. 1. pp. 201–224.

- Kong, D., Liu, S. and Shen, R. 2021. Labor cost stickiness and managerial decisions on human capital adjustment. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3676955>
- Magheed, B. 2016. The determinants of sticky costs behavior in the Jordanian industrial companies listed in amman stock market. *Journal of Accounting Business and Management*. Vol. 23. No. 1. pp. 64-81.
- Mohammadi, A. and Taherkhani, P. 2017. Organizational capital, intellectual capital and cost stickiness (evidences from iran). *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 18. No. 3. pp. 625-642.
- Pervan, M. and Pervan, I. 2012. Sticky costs: Evidence of croatian food and beverage industry. *International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences*. Vol. 6. No. 8. pp 963-970.
- Ramashar, W., Anriva, D., Azmi, Z. and Binangkit, I. 2019. The effect of intellectual capital and company size on sticky cost (empirical study of manufacturing companies in indonesia stock exchange). *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*. Vol. 9. No. 2. pp. 233-242.
- Reimer, K. 2019. Asymmetric cost behavior. quantitative controlling. *Springer Gabler*. wiesbaden.
- Saguliannita, M. and Juliana, C. 2021. Effect of organizational capital on cost stickiness at indonesian manufacturing companies. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. Vol. 558. pp. 366-373.
- Venieris, G., Naoum, V. and Vlismas, O. 2015. Organisation capital and sticky behaviour of selling, general and administrative expenses. *Management Accounting Research*. Vol. 26. No. 2. pp. 54-82.
- Weiss, D. 2010. Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*. Vol. 85. No. 4. pp. 1441-1471.
- Yang, Y. 2019. Do accruals earnings management constraints and intellectual capital efficiency trigger asymmetric cost behaviour? evidence from australia. *Australian Accounting Review*. Vol. 29. No. 1. pp. 177-192.
- Zeghal, D., and A. Maaloul. 2010. Analysing value added as an indicator of intellectual capital and its consequences on company performance. *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 11. No. 1. pp. 39-60.