

أثر حجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة (دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة في السوق المالية السعودية)

The Impact of Firm Size on the relationship between Family Ownership and the Behavior of Sticky Cost (An Empirical Study on the Listed Companies on the Saudi Stock Exchange)

إعداد: الباحث/ أنس عبد الله عبود الأنصاري

ماجستير العلوم في المحاسبة، كلية الشرق العربي للدراسات العليا، المملكة العربية السعودية

Email: 421420047@students.arabeast.edu.sa

الدكتور/ محمد محمود الحوشي

أستاذ المحاسبة المشارك، كلية الشرق العربي للدراسات العليا، المملكة العربية السعودية

ملخص الدراسة

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، كما هدفت أيضًا إلى اختبار ما إذا كان هناك تأثير لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة. ولتحقيق ذلك، تم اختيار 52 شركة من الشركات غير المالية المدرجة بالسوق المالية السعودية خلال فترة خمسة أعوام، وذلك من 2017 إلى 2021.

وقد توصلت الدراسة إلى وجود سلوك التصاق التكلفة بالشركات السعودية خلال فترة الدراسة، بالإضافة إلى وجود أثر إيجابي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بما يدل على ارتفاع درجة التصاق التكلفة في الشركات العائلية المدرجة بالسوق المالية السعودية مقارنةً بالشركات غير العائلية. وقد يرجع ذلك إلى وجود محدّدات ودوافع لنمط الملكية العائلية من التحكم بالموارد تماشيًا مع التغيّر في المبيعات. يُضاف إلى ذلك، أن أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة يختلف باختلاف حجم الشركة؛ إذ تم التوصل إلى وجود علاقة معنوية بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة في الشركات كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات صغيرة الحجم. وأخيرًا، توصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة في الفترة 2020-2021 (خلال جائحة COVID-19)، بالإضافة إلى وجود سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات الصغيرة.

وتوصي الدراسة بضرورة تفعيل آليات الحوكمة بما يساهم في فرض رقابة أكثر صرامة على الشركات العائلية للحد من ممارسات هدر الموارد لتحسين الطلب، ومراقبة القرارات التي تقود بالنهاية لاحتكار المنتجات، بالإضافة إلى نشر التوعية بشأن السلوك غير المتمثل للتكلفة بين أصحاب المصلحة والمستثمرين في الشركات؛ حتى يكونوا على دراية بنمط التكاليف، وتقديراتها، ومحدّداتها، ونتائجها على الربحية.

الكلمات المفتاحية: هيكل الملكية، الملكية العائلية، سلوك التصاق التكلفة، وحجم الشركة.

The Impact of Firm Size on the relationship between Family Ownership and the Behavior of Sticky Cost (An Empirical Study on the Listed Companies on the Saudi Stock Exchange)

Anas Abdullah Abood Al Ansari

Master of Science in Accounting, Arab East College for Graduate Studies, Saudi Arabia

Mohamed Mahmoud Elhoshy

Associate Professor of Accounting, Arab East College for Graduate Studies, Saudi Arabia

Abstract

The study aimed to test the impact of family ownership of the behavior of sticky cost. The study also aimed to test whether there is an effect of firm size on the relationship between family ownership and the behavior of sticky cost. To achieve the desired goal of this study, 52 non-financial companies listed on the Saudi Stock Exchange were selected during a five-year period from 2017 to 2021.

The study concluded that there is a behavior of sticky cost in the sample companies, in addition to there is a positive effect of family ownership on the behavior of sticky cost, which indicates a high degree of behavior of sticky cost in the family companies listed on the Saudi Stock Exchange compared to non-family companies. The reason for this may be due to the existence of determinants and motives for the family ownership pattern of controlling resources in line with the change in sales. In addition, the study concluded that the effect of family ownership on the behavior of sticky cost varies according to the company size. It was found that there is a significant relationship effect between family ownership and behavior of sticky cost in large companies compared to small companies. Finally, the study found that there was a significant effect of family ownership on the behavior of sticky cost in the period 2020-2021 (during the COVID-19 pandemic), in addition to the presence of behavior of sticky cost to a greater extent in large family companies compared to small companies.

The study recommends the necessity of activating governance mechanisms in a way that contributes to imposing stricter control on family businesses to reduce resource waste practices to improve demand, and monitor decisions that ultimately lead to monopolize products, in addition to spreading awareness about the asymmetric behavior of cost among stakeholders and investors in companies. So that they are aware of the pattern of costs, their estimates, their determinants, and their consequences for profitability.

Keywords: Ownership Structure, Family Ownership, Behavior of Sticky Cost, Firm Size.

1. مقدمة

يُعتبر تحليل التكلفة حسب سلوكها تجاه التغيرات في حجم النشاط من أهم تبويبات التكلفة التي يتم الاعتماد عليها عند تقدير دوال التكاليف اللازمة؛ بغرض توفير المعلومات الملائمة للمفاضلة بين العديد من البدائل لاتخاذ القرارات. وقد استقر الفكر المحاسبي التقليدي في هذا الشأن على تبويب عناصر التكاليف وفقاً لعلاقتها بحجم النشاط إلى: تكاليف متغيرة، وتكاليف ثابتة، وتكاليف مختلطة (علي، 2020).

ويوضح النموذج التقليدي لسلوك التكلفة أن التكاليف تتغير بشكل متماثل بالنسبة إلى التغيرات في مستويات النشاط. وقد استقر هذا الافتراض في الفكر المحاسبي لفترة ليست بالقصيرة من الزمن، إلى أن ظهرت في بداية هذا القرن العديد من الدراسات التي انتقدت هذا الافتراض وأوضحت أن العلاقة بين التكاليف والنشاط ليست خطية، وأن هناك عناصر تكاليف تزداد بدرجة أكبر من نسبة الزيادة في حجم النشاط مقارنة بحالة نقصانها عند انخفاض حجم النشاط، وهو ما يشير إلى عدم تماثل سلوك التكلفة، أو سلوك التصاق التكلفة، وهو ما يُعرف بالتكلفة الملتصقة أو اللزجة Sticky Cost* (الصغير، 2019؛ علي، 2020).

تُعرف التكلفة الملتصقة أو اللزجة بأنها التكلفة التي تزيد حينما يزداد حجم النشاط بمقدار أكبر من انخفاضها عند حدوث انخفاض مماثل في حجم النشاط (Anderson et al. 2003). وقد أظهرت الدراسات المحاسبية أيضاً مبدأ التكلفة الملتصقة بمسمى آخر، وهو مبدأ عدم التماثل في التكاليف Asymmetrical Cost Behavior، حيث إن ارتفاع التكاليف نتيجة زيادة الأنشطة البيعية والإدارية والعامة، يكون بمعدل أعلى مقارنة بانخفاضها في حالة انخفاض هذه الأنشطة. وبعبارة أخرى، تنخفض التكاليف بمعدل أقل مع انخفاض الأنشطة البيعية مقارنة بارتفاع التكاليف المرتبطة بالأنشطة البيعية (Weidema, 2018).

وقد أوضح الفكر المحاسبي أن القرار الإداري في أغلب الحالات يُعتبر من أهم الأسباب التي تؤدي إلى وجود التكلفة الملتصقة (Ali et al. 2007). وتتبلور التكلفة الملتصقة بوضوح حينما يستوجب على المديرين اتخاذ قرارات من شأنها تصحيح الوضع القائم اقتصادياً رداً على انخفاض الطلب الحاد على منتجاتهم، فقد أوضح Weidema (2018) أنه من المرجح أن يفضل المديرون زيادة الأنشطة البيعية عن تخفيضها، وذلك لدعم عمليات البيع والتي ستزيد من العوائد، والتي بدورها ستؤدي إلى تخفيض التكلفة. ويتفق مع ذلك، ما أوضحته دراسة محمد، وبغداد (2019) من أن سلوك التصاق التكلفة ينشأ نتيجة لأحد قرارين: الأول، هو الاحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة وغير المضيعة للقيمة على أمل حدوث تحسن قريب في مستويات الطلب. الثاني، وهو التخلص السريع من بعض الموارد غير المستغلة نتيجة لتوقع انخفاض أكبر في مستويات الطلب مستقبلاً. ونظراً لأن القرارات الإدارية قد تتأثر بطبيعة هيكل ملكية الشركات، فقد أصبح هناك اهتمام بما إذا كان سلوك التصاق التكلفة سيختلف باختلاف هيكل الملكية، والذي يتضمن العديد من أنماط الملكية، منها: الملكية الإدارية، والملكية المؤسسية، والملكية العائلية، والملكية الأجنبية، بصفة عامة، والملكية العائلية بصفة خاصة (Ali et al. 2007).

1.1. مشكلة الدراسة

يُعد اقتصاد المملكة العربية السعودية من ضمن مجموعة العشرين، والركيزة الأساسية التي يعتمد عليها الاقتصاد هي النفط والصناعات الأساسية والتحويلية والمعادن والبلاستيك والمبلمرات، بالإضافة إلى الملكيات العائلية الوطنية المتواجدة في هذا

* استخدم الباحثون العديد من المصطلحات للتعبير عن سلوك التصاق التكلفة، منها: عدم تماثل سلوك التكلفة، والتصاق التكلفة، والتكلفة الملتصقة، والتكلفة اللزجة.

الاقتصاد، والتي تُعد من أكبر الملكيات العائلية في الشرق الأوسط (الشرق الأوسط، 2021؛ رؤية المملكة 2030). وحرّياً بهذا النوع من الاقتصاديات ظهور سلوك التصاق التكلفة، فالملكية العائلية تُعتبر أحد أهم الأسباب لظهور سلوك التصاق التكلفة لما تأخذه هذه الملكيات من أشكال محدّدة تنفرد بها في نمط الإدارة وخطوات اتخاذ القرارات المتعلقة بانخفاض الطلب. لذلك، فقد بات من المحفّز معرفة ما إذا كان سيختلف سلوك التصاق التكلفة بين الشركات العائلية وغير العائلية. وبناءً على ذلك، تتحدد طبيعة المشكلة في اختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، وما إذا كان هذا الأثر سيختلف باختلاف حجم الشركة. ومن ثم، يمكن صياغة مشكلة الدراسة في السؤالين البحثيين التاليين، واللذان سيتم الإجابة عنهما نظرياً وعملياً:

- هل تؤثر الملكية العائلية -كأحد أنماط الملكية- على سلوك التصاق التكلفة؟
- ما أثر حجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة؟

2.1. هدف الدراسة

تهدف الدراسة إلى دراسة أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بالإضافة إلى اختبار الأثر المعدّل لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، وذلك من خلال إجراء دراسة تطبيقية على عينة من الشركات غير المالية المدرجة بالسوق المالية السعودية خلال فترة خمس سنوات (2017 - 2021م).

3.1. أهمية الدراسة

1.3.1. الأهمية العلمية

تكتسب الدراسة أهميتها من خلال سعيها لتحديد سلوك التصاق التكلفة، وأسباب ظهوره والعوامل التي تؤثر عليه، خاصةً في الشركات العائلية؛ إذ إن هذه التكلفة قد تتأثر بشكل أكبر في هذه الشركات، وذلك بسبب القرارات الإدارية النابعة من المديرين أو الملاك والتي جعلت هذه الشركات تتخذ شكلاً مختلفاً عن الملكيات الأخرى. ومن ثم، تُعد هذه الدراسة امتداداً للدراسات التي تناولت محدّدات سلوك التصاق التكلفة. يُضاف إلى ذلك، إضافة بُعد آخر للدراسات التي تناولت أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، وهو اختبار الدور المعدّل لإحدى الخصائص التشغيلية للشركات على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، بما يساهم في توضيح الفجوة البحثية في هذا الصدد.

2.3.1. الأهمية العملية

تتمثل أهمية هذه الدراسة من الناحية العملية في كونها تختبر أثر نمط شائع من أنماط الملكية -وهو الملكية العائلية- على سلوك التصاق التكلفة، وتأثير حجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، والإسهام في توضيح مفهوم الوجود الاجتماعي للشركات العائلية، وعلاقة القرارات في هذه الشركات بنمط الملكية العائلية، والتي بدورها تؤثر على سلوك التصاق التكلفة، بما يساعد على استخلاص الحقائق التي تسهم في التقليل من ظهور سلوك التصاق التكلفة، ومن ثم زيادة فعالية الشركات وربحياتها، وهو ما سيعود بدوره بالنفع على عموم الاقتصاد السعودي.

4.1. حدود الدراسة

- **الحدود الموضوعية:** يقتصر نطاق هذه الدراسة على اختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، ومن ثم يخرج عن نطاق الدراسة بعض الظواهر الاقتصادية مثل انخفاض الطلب الحاد وأثره على ظهور التصاق التكلفة. كما تقتصر الدراسة على اختبار الأثر المعدّل لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة دون التعرض للخصائص التشغيلية الأخرى للشركات إلا بقدر ما يلزم لمعالجة مشكلة الدراسة.
- **الحدود الزمنية:** تم إجراء هذه الدراسة على عينة من الشركات غير المالية المدرجة بالسوق المالية السعودية في الفترة من 2017 إلى 2021م.
- **الحدود المكانية:** تم إجراء هذه الدراسة على البيانات الفعلية لعينة من الشركات غير المالية (عائلية وغير عائلية) المقيدة بالسوق المالية السعودية.

2. الإطار النظري والدراسات السابقة

يتناول هذا الجزء من الدراسة عرض وتحليل المتغيرات الرئيسية المرتبطة بطبيعة مشكلة الدراسة وهدفها، حيث سيتم أولاً عرض وتحليل الجوانب المختلفة للملكية العائلية، ثم يلي ذلك تناول الأبعاد المختلفة لسلوك التصاق التكلفة. وأخيراً، يتم عرض وتحليل الدراسات ذات الصلة بموضوع الدراسة واشتقاق فرضيّتي الدراسة، والذان سيتم اختبارهما من خلال إجراء دراسة تطبيقية، وذلك على النحو التالي:

1.2. الملكية العائلية

يتناول هذا الجزء الجوانب المختلفة للملكية العائلية، وذلك من خلال تناول تعريفها، بالإضافة إلى وضع الملكية العائلية في نظام الشركات السعودي، وذلك على النحو التالي:

1.1.2. تعريف الملكية العائلية

يشير هيكل الملكية إلى مزيج من حصص الملكية لمجموعة من الملاك لديهم مصالح وأهداف قد تكون مختلفة. ويمكن التمييز بين عدة أنماط للملكية استناداً إلى بُعدين: **الأول**، درجة تركّز الملكية، والتي تشير إلى الأسهم المملوكة بواسطة كبار المساهمين، سواء أكانوا أفراداً أم مؤسسات، حيث يمكن التمييز بين الملكية المشتتة والملكية المركّزة. **والثاني**، طبيعة المستثمر، والتي تشير إلى وجود مؤسسات أو مجموعات معيّنة من الملاك، مثل: الملكية الإدارية، والملكية المؤسسية، وملكية الحكومة، والملكية الأجنبية، والملكية العائلية (Gürsoy and Aydogan, 2002). كما أشارت دراسة Denis and McConnell (2003) إلى أن هيكل الملكية يعبر عن هُويّات أصحاب الحقوق في الشركة وحجم ممتلكاتهم. ويتفق مع ذلك، ما أوضحه نصار، وأبو داير (2021) من أنه يمكن تعريف هيكل الملكية بأنه عبارة عن خليط من أسهم وحصص المساهمين التي يتكون منها رأس مال الشركة معبراً بذلك عن هُويّتهم وحجم مساهمتهم. ولذلك، يُعتبر هيكل الملكية من أهم العوامل المؤثرة على نتائج أعمال الشركة، بالإضافة إلى أهميته في حوكمة الشركات وتحديد أدوار ومهام مجلس الإدارة والرقابة عليهم.

تُعتبر الشركات العائلية أحد أهم أنماط الملكية، والتي يتم الاعتراف بها في الوقت الحالي كشركات مهيمنة وحيوية، وتقوم بدور كبير في الاقتصاد العالمي، فقد أوضحت دراسة المليجي (2010) أن الشركات العائلية هي شركات منتشرة في العديد من

دول العالم، والتي لا تُعتبر ظاهرة جديدة على الحياة الاقتصادية عربياً أو عالمياً، بل هي النواة الأساسية التي بدأت منها أغلب الشركات.

ويؤيد ذلك أن حوالي 90% من الشركات الموجودة في الاقتصاد الأمريكي هي عبارة عن شركات عائلية، وفي السياق ذاته، فقد ازداد انتشار هذا النوع من الشركات في الوطن العربي بشكل كبير أيضاً، وهو ما يُقارب النسبة ذاتها، ولكن هذا لا يتعارض مع كون هذا الشكل من الملكية يُعتبر من أشكال الشركات التقليدية التي لها تاريخ كبير، بل إنها من أقدم أنواع الملكيات لما لها من مميزات وخصائص، حيث إنها تسهم بنسبة تفوق 70% من الناتج المحلي القومي للدول، وتسهم في توظيف أكثر من 59% من الأيدي العاملة (عبد الرحمن، 2015؛ رشاد، 2020). وتضيف دراسة (Prabowo et al. (2016 أن الشركات العائلية تُقدَّر بنحو ثلثي الشركات الموجودة في أغلب المجتمعات، حيث تسهم بما نسبته (70 - 90%) من إجمالي الناتج المحلي في الدول النامية، كما أن ثلث أكبر الشركات المدرجة ببورصة نيويورك هي عبارة عن شركات عائلية.

ورغم أهمية وانتشار الشركات العائلية، إلا أنه لا يوجد اتفاق على تعريف واحد لها، وفي هذا الصدد يُشير Eugster (2018) إلى وجود اتفاق بين الدراسات الإدارية والمالية على عدم وجود تعريف واحد للشركات العائلية، وإنما يمكن تصنيف التعريفات المختلفة للشركات العائلية استناداً إلى الأبعاد التالية:

- ملكية العائلة: وتعتمد على حصة التصويت و/ أو حقوق التدفقات النقدية التي يملكها أفراد العائلة.
- إدارة الشركة من قبل العائلة: وتعتمد على مشاركة العائلة في إدارة الشركة.
- انتقال الملكية بين الأجيال: ويعتمد ذلك على انتقال السلطة والإدارة إلى أجيال أخرى.
- مشاركة العائلة في عمل يُنظر إليه على أنه شركة عائلية: فعندما يرى المدير التنفيذي أو رئيس مجلس الإدارة شركتهما على أنها شركة عائلية، أو أن مديري الشركة مرتبطون بعضهم ببعض، فإن ذلك يُعد كافياً لتعريف الشركة بأنها شركة عائلية.
- شروط متعددة: حيث تستند بعض التعريفات إلى وجود عاملين أو أكثر من العوامل السابقة مجتمعة؛ حتى يتم اعتبار الشركة شركة عائلية.

وفي هذا الصدد، قام العديد من الباحثين بتعريف الملكية العائلية، فقد عرّف المليجي (2010) الشركات العائلية بأنها تلك الشركات التي تكون أغليبتها مملوكة للعائلة، بما قد يؤثر على أداء هذه الشركات. أما دراسة (Setia-Atmaja et al. (2011 فقد عرّفت الشركات العائلية بأنها تلك الشركات التي يشارك في تأسيسها عائلة محدّدة، وتسيطر على نسبة 20% على الأقل من أسهمها، بالإضافة إلى مشاركتها في مجلس الإدارة.

كما تُعرّف الشركات العائلية بأنها الشركات التي تمتلك فيها العائلة 10% أو أكثر من الأسهم، ويوجد على الأقل عضو واحد من العائلة في مجلس الإدارة (Ebihara et al. 2012). وقد عرّفها عبد الهادي وآخرون (2018) بأنها نسبة الأسهم المملوكة والمتوارثة بين مجموعة من الأعضاء من العائلة الواحدة، بما يؤدي إلى تكوين شركة يمتلكها فرد أو مجموعة أفراد من العائلة الواحدة أو أكثر من عائلة. بينما عرّفها (Iaonniss (2018 بأنها جميع الشركات التي تساهم فيها عائلة ما بنسبة 10% أو أكثر من هذه النسبة بغض النظر عما إذا تواجد مُلاك بنسبة أكبر، حيث إن تصرّف الشركة وحق ملكية هذه العائلة للأسهم يعطي هذه الشركات نمط الشركات العائلية.

وأخيراً، تُعرّف الملكية العائلية بأنها عبارة عن الملكيات التي يتحكم فيها وفي القرارات الصادرة بحقها شخص أو مجموعة من الأشخاص يشكّلون أكبر تركيز للملكية، وهؤلاء الأشخاص إما أن يكونوا من المؤسسين لها أو من المتوارثين لأسهمها من أقاربهم، والذين يسيطرون على قرارات الحوكمة المتعلقة بهذه الشركات (European Commission, 2009; Botero et al. 2015).

ورغم تعدد تعريفات الشركات العائلية، إلا أنه يوجد اتفاق بأن تلك الشركات تولي اهتماماً أكبر للمنافع غير الاقتصادية أو ربحية الشركة، حيث يتم التركيز على الوجود الاجتماعي للعائلة المرتبط بهذه الشركة، وجعل هذا الوجود نصب أعينهم، واعتباره أيضاً الدافع المحرك لقراراتهم بل وفي جميع خطوات اتخاذهم للقرارات في هذه الشركات (Gómez-Mejía et al. 2007; Prabowo et al. 2016; Eugster 2018).

2.1.2. وضع الملكية العائلية في نظام الشركات السعودي

قنن نظام الشركات السعودي قائمةً بها جميع الشركات التي يمكن تأسيسها في المملكة العربية السعودية، وتم إيراد جميع الأحكام التي تُسيّر عمل هذه الشركات. وقد ترتّب على ذلك أن الشركات العائلية بإمكانها أخذ أي شكلٍ من أشكال الشركات المسموح بإنشائها على أراضي المملكة العربية السعودية، إلا أن غالبية الشركات في المملكة أخذت شكل كلٍّ من الشركات ذات المسؤولية المحدودة، وشركات المساهمة (وزارة التجارة والصناعة، 2013).

وفي هذا الصدد، تم تعريف الملكية العائلية من وجهة نظر نظام الشركات السعودي بأنها عبارة عن الشركة التي تعود ملكيتها والسيطرة عليها إلى عائلة معينة أو مجموعة عائلات بينها رابطٌ عائليّ مشترك. ورغم اختلاف معنى السيطرة، والذي ينتج عن اختلاف درجة استخدام الملاك لقواهم التصويتية من شركة إلى أخرى، إلا أن السيطرة بمعناها في جميع الأحوال تشير إلى السيطرة الناتجة عن ملكية جميع الحصص أو أكثريتها في شركة ما (وزارة التجارة والصناعة، 2013).

ووفقاً للإحصائيات الواردة في الملف التعريفي للمركز الوطني للمنشآت العائلية في المملكة لعام 2017م، وصلت المنشآت العائلية في المملكة العربية السعودية إلى ما يُقارب 538 ألف منشأة، والتي بلغت حصة مساهمتها في الناتج المحلي القومي 810 مليارات ريال سعودي، وقامت بتوظيف قوى عاملة تُقدّر بنحو 7.2 ملايين داخل أراضي المملكة (هيئة السوق المالية، 2021). وفيما يتعلق بتطور الشركات العائلية في السوق المالية السعودية، فقد ارتفع عدد الإدراجات في عام 2017م، وهو ما يرجع إلى بداية السوق الموازية وإدراج سبع شركات فيها. كما ارتفعت الإدراجات في عام 2021م، حيث شكّلت إدراجات الشركات العائلية 60% من إجمالي الإدراجات في هذا العام. يُضاف إلى ذلك وجود الشركات العائلية في أغلب القطاعات، حيث تواجدت في 15 من أصل 21 قطاعاً مدرجاً في السوق المالية السعودية. وكان النصيب الأكبر للشركات العائلية في مجال الرعاية الصحية، بما يقارب ما نسبته 67%، في حين بلغت نسبته في قطاع التجزئة 63%، أما في قطاع التطبيقات والخدمات التقنية فقد استحوذت الشركات العائلية عليه بالكامل، وذلك بنسبة 100% (هيئة السوق المالية، 2021).

أما فيما يتعلق بتمثيل العائلات في مجالات الإدارات والمناصب التنفيذية: فقد أوضحت بيانات عينة الشركات المستخدمة لدراسة الشركات العائلية في المملكة العربية السعودية سيطرة العائلات بنسبة 83% من الشركات على مجالس الإدارة، وانخفاض نسبة المديرين التنفيذيين من العائلة نفسها إلى 32%. ويشير ذلك إلى أن الشركات العائلية تميل إلى الاحتفاظ بطابعها العائلي خاصةً فيما يتعلق بالخطط والاستراتيجيات والأهداف ومتابعتها ومراقبة أدائها،

بينما يتم نقل تنفيذ الخطط والسياسات والاستراتيجيات إلى أشخاص من خارج العائلة، وهو ما يمكن تبريره بقدرة الشركة على استقطاب الكفاءات والخبرات اللازمة (هيئة السوق المالية، 2021).

2.2. التكلفة المتصقة

سيتم في هذا الجزء تناول مفهوم سلوك التصاق التكلفة من حيث التعريف والنظريات المفسرة لظهوره، وذلك على النحو التالي:

1.2.2. تعريف سلوك التصاق التكلفة

تساعد معلومات التكاليف في عملية اتخاذ القرارات على اختلاف أنواعها من جانب العديد من المستخدمين، حيث ترتبط التكاليف ارتباطاً وثيقاً بعملية التخطيط والإشراف والرقابة ورسم السياسات الإنتاجية، والسعرية والتسويقية (Ibrahim and Ezat, 2017).

وتتطوي طريقة تصرف التكاليف التقليدية على الاستجابة بطريقة متماثلة مجاراةً مع النشاط، أو ما يُعرف بمبدأ التماثل في التكلفة، حيث تستجيب التكاليف بشكل يتناسب مع التغيرات في مستوى النشاط بغض النظر عن اتجاه هذا التغير، وهو ما تم انتقاده على نطاق واسع، إذ باتت التكاليف أحياناً لا تستجيب بشكل متماثل مع النشاط. وقد استقر هذا الافتراض التقليدي في الأدب المحاسبي لفترة ليست بالقصيرة من الزمن، إلى أن ظهرت في بداية هذا القرن العديد من الدراسات التي تنتقد هذا الافتراض، وأكدت أن العلاقة بين التكاليف والنشاط ليست خطية، وأن هناك عناصر تكاليف تزداد بدرجة أكبر من نسبة الزيادة في حجم النشاط مقارنة بحالة نقصانها عند انخفاض حجم النشاط، وهو ما يشير إلى عدم تماثل سلوك التكلفة، أو سلوك التصاق التكلفة، وهو ما يُعرف بالتكلفة المتصقة أو اللزجة (Anderson et al. 2003؛ الزكي، 2019؛ الصغير، 2019؛ علي، 2020).

وقد تم تسمية التكاليف اللزجة بهذا الاسم اشتقاقاً من المفهوم الاقتصادي لالتصاق أو لزوجة الأسعار، ويُعرف هذا المفهوم الاقتصادي بأنه الأسعار التي لا تستجيب لنفس مقدار التغير في العرض أو الطلب تزامناً مع التغير في السعر. ويُعبّر مصطلح لزوجة التكاليف عن التكاليف التي تنخفض مع الانخفاض في حجم النشاط بمقدار أقل مقارنة بزيادتها عند زيادة حجم النشاط. ويعني ذلك، أنه كلما ارتفع حجم النشاط، ارتفعت تلك التكاليف بمقدار معين، وكلما انخفض النشاط، انخفضت تلك التكاليف بمقدار أقل من هذا المقدار المعين، مع مساواة معدل الانخفاض والارتفاع في حجم الأنشطة في كلتا الحالتين (مغيض والعيسى، 2017). وبناءً على ذلك، قامت العديد من الدراسات بوضع تعريف للتكلفة المتصقة أو اللزجة، فعلى سبيل المثال: تم تعريف التكلفة المتصقة أو اللزجة بأنها التكلفة التي تزيد حينما يزداد حجم النشاط بمقدار أكبر من انخفاضها عند حدوث انخفاض مماثل في حجم النشاط (Anderson et al. 2003). وعرفت دراسة الزكي (2019) التكلفة المتصقة بأنها التكلفة التي لا يتماثل مستواها مع مستوى الأنشطة؛ إذ إن التكاليف ترتفع أكثر مع الزيادة في حجم النشاط مقارنة بانخفاض التكاليف عند انخفاض حجم النشاط. كما تم تعريفها بأنها التكلفة التي يكون نمط استجابتها غير متماثل مع التغيرات التصاعدية أو التنازلية في النشاط وإيرادات المبيعات (عبيد الله، وآخرون، 2018). وفي السياق ذاته، تم تعريف التكلفة المتصقة بأنها التكاليف التي تتذبذب صعوداً أو نزولاً بنسب مختلفة عند ارتفاع أو انخفاض حجم النشاط (مغيض والعيسى، 2017).

وقد أوضحت الدراسات في مجال التكاليف أن التكاليف لا تتغير تناسباً مع التغير في حجم المبيعات، حيث أثبتت الدراسات أن التكاليف تزيد بزيادة المبيعات، بينما على النقيض الآخر، لا تنخفض هذه التكاليف تناسباً مع الانخفاض في المبيعات.

ويشير ما سبق إلى أن تصرف وسلوك التكاليف في حالتي انخفاض المبيعات وارتفاعها بنسب متكافئة لا يكون بنفس الدرجة المتماثلة من الاستجابة (مغيض والعيسى، 2017).

وفي ذات السياق، أوضحت الدراسات التطبيقية أن سلوك التكاليف فيما يتعلق بالتكاليف البيعية والإدارية والعمالة لا يتماثل دائماً مع معدل المبيعات ذاتها، حيث إن التماثل يأخذ شكلاً في حالة ارتفاع المبيعات، أما في حالة الانخفاض فيأخذ شكلاً آخر، حيث تختلف درجة الانخفاض في التكلفة نفسها مقارنةً بانخفاض النشاط الذي يقود إلى حدوث هذه التكلفة (Yasukata, 2011). وفي هذا الصدد، توصلت العديد من الدراسات (e.g., Anderson et al. 2003; Yasukata, 2011; Pervan and Ioannis, 2018; Pervan, 2012; جاب الله، 2019) إلى أن معدل التراجع في قيمة التكاليف البيعية والإدارية والعمالة في حالة انخفاض المبيعات ذاتها أقل من معدل زيادة هذه التكاليف في حالة زيادة المبيعات.

2.2.2. النظريات المفسرة لسلوك التصاق التكلفة

أوضحت الدراسات وجود نظريتين لتفسير سلوك التصاق التكلفة: **النظرية الأولى:** توضح عدم قدرة التكاليف على التراجع والسيطرة عليها حينما تتراجع المبيعات، مما أدى إلى ظهور مبدأ يُطلق عليه "مبدأ تكلفة التأخير في التعديل"، ويؤيد ذلك ما توصلت إليه الدراسات من أن التصاق التكلفة يكون ظاهراً في مرحلة تراجع المبيعات، وفي هذه الحالة يتضح الالتصاق أكثر فأكثر ويستمر في الظهور، ويكون ذلك في مرحلة عدم الاستجابة السريعة لانخفاض المبيعات (السيد، وآخرون، 2021; Yasukata, 2011).

ويُعتبر مبدأ تكلفة التأخير في التعديل أحد المبادئ التي أُسست من قبل روبرت لوكاس في عام 1967 ميلادياً، حيث تم إثبات هذه النظرية من خلال إمكانية استخدامها في توقع أثر التغيير في الظروف الاقتصادية إلى التغيير في مدخلات أو مكوّنات العملية الإنتاجية. ويمكن التعبير عن ذلك بأن الشركات تتفاعل مع هذه التغييرات بصورة أبطأ، مما يتسبب في تحمل تكاليف تعديل، والتي تشير إلى قيمة ما تم تعديله من مدخلات للإنتاج. وقد خلصت الدراسات إلى أن تكلفة التعديل لعمليات الإنتاج استجابةً للمؤثرات الخارجية والمنعكسة على حدة الطلب- هي عبارة عن المسبب الرئيس في حدوث التصاق التكلفة (Pichetkun, 2012).

وتشير تكلفة تأخير التعديل إلى أن التكاليف تأخذ أسلوب الالتصاق نتيجة لعدم قدرة هذه التعديلات على التكلفة أخذ نفس مستوى وتيرة تسارع انخفاض المبيعات، حيث أبرزت أن قوة التصاق التكاليف تتم ملاحظتها عندما يتم النظر إلى الذبذبات التي تحدث تغييراً بين المبيعات والتغييرات في التكاليف استناداً إلى أساس قصير الأجل. ولكن درجة التصاق التكاليف تنخفض عند النظر إلى العلاقة بناءً على أساس متوسط أو طويل الأجل؛ حيث إنه يمكن رؤية التصاق التكاليف عندما يكون الانخفاض في المبيعات كبيراً، بينما لا تظهر عندما يكون الانخفاض في المبيعات صغيراً (Ibrahim and Ezat, 2017).

أما **النظرية الثانية** التي تشرح سبب ظهور التصاق التكلفة، فهي قرارات المديرين التي تتسبب في ذلك، مما أدى إلى ظهور مبدأ يُسمى "القرارات المتعمدة من المديرين"، فحينما يواجه المديرين حالة انخفاض مبيعات الشركات التي يديرونها، يتم اتخاذ القرارات بشكلين مختلفين. يأخذ الشكل الأول قرار عدم التخلص من الموارد المتاحة والتي هي أصلاً على شكل موارد تدعم الأنشطة، ويتم تفضيل الاحتفاظ بها بالرغم من انخفاض سعر بيع المنتجات؛ حتى لا ينتج عن ذلك ارتفاع التكاليف على المدى البعيد. أما الشكل الثاني للقرارات، فيتم اتخاذه من قبل المديرين الذين يتوقعون ارتفاع المبيعات وتحسّنها في المستقبل

القريب جداً، مما يقودهم إلى عدم اتخاذ أي قرار يتعلق بتغيير كمية البضاعة المعروضة للبيع (السيد، وآخرون، 2021؛ Yasukata, 2011).

وقد أوضح الأدب المحاسبي أن القرار الإداري في أغلب الحالات يُعتبر أهم سبب يدفع بالوصول إلى صورة أوضح وأكبر عن التكلفة الملتصقة (Ali et al. 2007). فقد أوضح (Weidema 2018) أنه من المرجح أن يفضل المديرون زيادة الأنشطة البيعية عن تخفيضها، وذلك لدعم عمليات البيع التي ستزيد من العوائد، والتي بدورها ستؤدي إلى تخفيض التكلفة. ويتفق مع ذلك ما أوضحته دراسة محمد وبغدادى (2019) من أن سلوك التصاق التكلفة ينشأ نتيجة لأحد قرارين: الأول: هو الاحتفاظ ببعض الموارد غير المستغلة وغير المضيفة للقيمة على أمل حدوث تحسن قريب في مستويات الطلب. الثاني: هو التخلص السريع من بعض الموارد غير المستغلة نتيجة لتوقع انخفاض أكبر في مستويات الطلب مستقبلاً.

ويتفق ذلك مع ما أوضحته دراسة عبيد الله وآخري (2018) من أن القرار الإداري هو العجلة الرئيسة لسلوك التكلفة الملتصقة، ويتأثر هذا القرار بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية والتي قد تؤثر على مدى وطبيعة استجابة التكلفة الملتصقة، ومن أهم هذه العوامل: كثافة الأصول والموظفين، حيث تزداد درجة التصاق التكلفة بازدياد درجة الاعتماد على الأصول الملوكة والعمالة المثبتة في الشركة أكثر من الاعتماد على الموارد والخدمات المنتجة الجاهزة التي تقوم الشركة بشرائها.

3.2. الدراسات السابقة واشتقاق فرضي الدراسة

يتم في هذا الجزء عرض وتحليل الدراسات ذات الصلة بموضوع الدراسة، والتي اختبرت العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، بالإضافة إلى تلك الدراسات التي تناولت الأثر المعدل لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، يُضاف إلى ذلك تقييم تلك الدراسات واشتقاق فرضي الدراسة، وذلك على النحو التالي:

1.3.2. الدراسات التي تناولت اختبار العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة

هدفت دراسة عبيد الله وآخري (2018) إلى دراسة مدى تأثير تطبيق حوكمة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة، وذلك بالتطبيق على عينة من 176 شركة من الشركات المدرجة ببورصة الأوراق المالية المصرية خلال الفترة (2014 – 2017م). وقد تم استخدام ثلاثة متغيرات لحوكمة الشركات، وهي: فعالية لجان المراجعة، وكفاءة مجلس الإدارة، والملكية المؤسسية. وتوصلت الدراسة إلى وجود انخفاض في سلوك التصاق التكلفة في الشركات التي ترتفع بها نسبة استقلالية مجلس الإدارة، وصغر حجم المجلس، بينما يرتفع سلوك التصاق التكلفة في الشركات التي ترتفع بها نسبة الملكية المؤسسية. واستهدفت دراسة علي (2020) اختبار أثر آليات حوكمة الشركات على سلوك التصاق التكلفة في بيئة الأعمال المصرية. وقد قامت الدراسة باختبار كل من مستوى استقلالية مجلس الإدارة، وحجم لجنة المراجعة ومدى استقلاليتهما، ونسبة الملكية المؤسسية والإدارية على سلوك كل من تكلفة المبيعات والتكاليف البيعية والعمومية والإدارية على عينة من الشركات المصرية المقيدة بالبورصة خلال الفترة (2014 – 2018م)، وتوصلت الدراسة إلى عدم وجود تأثير معنوي لكل من الملكية المؤسسية والملكية الإدارية على سلوك التصاق التكلفة.

أما فيما يتعلق بالملكية العائلية، فقد هدفت دراسة Uy (2014) إلى تحديد أساس تجريبي لمبدأ التصاق التكلفة، لبيان مقدرة الشركات العائلية الفلبينية على خفض التكاليف مقارنة بالشركات غير العائلية. وتحليل سلوك التصاق التكلفة، تم إجراء الدراسة باستخدام البيانات المالية لعينة من 85 شركة من الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية الفلبينية، منها 52 شركة عائلية،

وذلك خلال الفترة (1999 – 2009م). وقد توصلت الدراسة إلى وجود دعم تجريبي لنموذج سلوك التصاق التكلفة، حيث تقوم الشركات العائلية بتعديل مواردها بشكلٍ متماثل مع التغييرات في الطلب، وبذلك فهي تعكس نمط السلوك المتماثل، حيث إنها قادرة على خفض التكاليف، على خلاف الشركات غير العائلية التي تُظهر سلوك عدم تماثل تجاه التغييرات المرتبطة بالتغييرات في الطلب. ويشير ذلك إلى أن الدراسة أثبتت أن الشركات العائلية المدرجة في أسواق الفلبين لا يظهر فيها سلوك التصاق التكلفة، وذلك بخلاف الشركات غير العائلية.

واستهدفت دراسة Prabowo et al. (2016) معرفة مدى التصاق التكلفة في الشركات العائلية، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات عددها 2000 شركة من كبرى شركات الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (2001-2010)، وقد توصلت الدراسة إلى أهمية منظور الثروة الاجتماعية والعاطفية في تفسير سلوك التصاق التكلفة بالشركات العائلية مقارنةً بالشركات غير العائلية، كما أن درجة سلوك التصاق التكلفة يتأثر بأهمية الثروة الاجتماعية والعاطفية كأساس لاتخاذ القرارات في الشركات العائلية.

وهدفت دراسة Ioannis (2018) إلى اختبار تأثير الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات اليونانية خلال الفترة (2008 – 2018)، وقد توصلت الدراسة إلى عدم وجود تأثير للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، وقد أرجعت الدراسة ذلك إلى أن غالبية الشركات المدرجة في اليونان هي شركات عائلية، ويتواجد بها جميعاً سلوك التصاق التكلفة بصرف النظر عن هيكل ملكيتها.

وأخيراً، هدفت دراسة Weidema (2018) إلى اختبار مدى وجود علاقة بين الملكية العائلية والتصاق التكلفة، حيث إن التصاق التكلفة في هذا النوع من أنواع الملكية يكون أكثر ظهوراً مقارنةً بالشركات الأخرى، يُضاف إلى ذلك وجود محفّز لظهورها وهو القرارات الإدارية وطبيعتها في هذه الشركات. وقد تم إجراء الدراسة باستخدام نموذج أندرسون، وذلك من خلال تطبيقه على أكبر 2000 شركة في شمال أمريكا خلال الفترة (2001 إلى 2010). وتوصلت الدراسة إلى أنه تزداد التكاليف البيعية والإدارية والعامّة بمقدار 0.7% لكل 1% في زيادة المبيعات، بينما تقل بمقدار 0.536% لكل 1% انخفاض في المبيعات في الملكيات العائلية.

ومن خلال استعراض الدراسات السابقة، يتضح عدم اتفاق نتائج هذه الدراسات بشأن العلاقة بين الملكية الإدارية وسلوك التصاق التكلفة. فقد اتفقت دراستا Prabowo et al. (2016); Weidema (2018) على وجود علاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، حيث يظهر سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية مقارنةً بالشركات غير العائلية. بينما اتفقت دراستا Uy (2014); Ioannis (2018) على عدم وجود علاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة. كما يتفق ذلك من ناحية أخرى مع ما توصلت إليه بعض الدراسات (علي، 2020) بشأن أنماط الملكية الأخرى، مثل الملكية الإدارية والمؤسسية. ونظراً لأن الشركات العائلية -في الغالب- تواجه مشاكل الوكالة من النوع الثاني، والتي تتضمن تلك المشاكل بين أفراد العائلة المالكة (وهم يمثلون كبار الملاك) والملاك الآخرين الذين يمثلون صغار الملاك، وهو ما قد يرجع إلى عدم وجود آليات فعالة للرقابة والمتابعة، ومن ثم ضعف آليات الحوكمة، حفاظاً على ثروة أفراد العائلة المالكة، فقد يكون ذلك دافعاً لوجود سلوك التصاق التكلفة (Weidema, 2018). كما أن سلوك التصاق التكلفة يتأثر بشكل مباشر بطبيعة القرارات الإدارية، والتي قد تختلف في الشركات العائلية مقارنةً بالشركات غير العائلية،

نتيجة انضمام تلك الشركات بنمط إداري يهدف في الأساس إلى المحافظة على ثروة العائلة المالكة. لذلك يُتوقع ظهور سلوك التصاق التكلفة في الشركات العائلية بدرجة أكبر مقارنةً بالشركات غير العائلية، وبناءً على ذلك يتم صياغة الفرض الأول للدراسة على النحو التالي:

الفرض الأول: تؤثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة.

2.3.2. الدراسات التي تناولت اختبار الأثر المُعدّل لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة

تناولت العديد من الدراسات اختبار أثر خصائص الشركات على سلوك التصاق التكلفة والتي من بينها حجم الشركة. وفي هذا الصدد، توصلت دراسة (Dalla Via and Perego (2014 إلى وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على سلوك التصاق التكلفة، وذلك لعينة من الشركات الإيطالية خلال الفترة (1999-2008). ويتفق مع ذلك، ما توصلت إليه دراسة Ramashar et al. (2019) من أن سلوك التصاق التكلفة أكثر ظهوراً في الشركات الإندونيسية كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات صغيرة الحجم، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات الصناعية المدرجة في بورصة إندونيسيا المالية خلال الفترة (2014-2017). كما أيدت دراسة Zulfiati et al. (2020) وجود تأثير لحجم الشركة على سلوك التصاق التكلفة بالشركات الصناعية الإندونيسية والمدرجة بالبورصة خلال الفترة (2014-2018).

وفي السياق ذاته، هدفت دراسة الألايلي (2020) إلى اختبار تأثير سلوك التصاق التكلفة على التنبؤ بالأرباح، وقد تم إجراء هذه الدراسة الاستقصائية على عينة من الشركات الصغيرة والمتوسطة في بيئة الأعمال في جمهورية مصر العربية، وتوصلت الدراسة إلى أن سلوك التصاق التكلفة يظهر بشكل أكبر في الشركات الكبيرة مقارنةً بالشركات المتوسطة أو الصغيرة. يُضاف إلى ذلك، أنه حينما تنضم الشركة بانخفاض التصاق التكلفة، يكون لديها تنبؤات أرباح أكثر دقة مقارنةً بالشركات ذات التكلفة المرتفعة الأعلى.

ومن ناحية أخرى، وبالتطبيق على عينة من الشركات المقيّدة بالبورصة المصرية خلال الفترة (2015-2018)، توصلت دراسة محمد (2020) إلى وجود تأثير معنوي لكل من حجم المبيعات ودرجة التغير في المبيعات ودرجة الرفع المالي على سلوك التصاق التكلفة البيعية والإدارية والعامة. ويتفق مع ذلك، ما توصلت إليه دراسة Özkaya (2021) من أن سلوك التصاق التكلفة يتأثر بالعديد من العوامل، والتي تشمل: كثافة الأصول، وحجم العمالة، والرفع المالي. وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات التركية الصغيرة والمتوسطة والمدرجة بالبورصة خلال الفترة (2013-2017). وبالتطبيق على عينة من الشركات السعودية المدرجة بالسوق المالية السعودية خلال الفترة (2010-2019)، توصلت دراسة Walid (2021) إلى أن سلوك التصاق التكلفة يتأثر بكل من التدفقات النقدية وحجم الديون.

يتضح مما سبق أن الدراسات أيدت وجود تأثير لحجم الشركة على سلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى اختلاف سلوك التصاق التكلفة باختلاف حجم الشركة. واستناداً إلى ذلك، فقد يختلف تأثير الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة باختلاف خصائص الشركة من حيث الحجم، وبناءً على ذلك يتم صياغة الفرض الثاني للدراسة على النحو التالي:

الفرض الثاني: يختلف تأثير الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة باختلاف حجم الشركة.

3. الدراسة التطبيقية

انتهى الجزء النظري من الدراسة باشتقاق فرضين يتعلقان باختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التكلفة الملتصقة، بالإضافة إلى ما إذا كان هذا الأثر سيختلف باختلاف حجم الشركة. وسيتم اختبار فرضي الدراسة، وذلك بالتطبيق على عينة من الشركات العائلية وغير العائلية المدرجة بالسوق المالية السعودية. ولتحقيق ذلك، يتم عرض الجوانب التالية:

1.3. هدف الدراسة التطبيقية

تستهدف الدراسة التطبيقية اختبار فرضي الدراسة والمتعلقان باختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، باستخدام نموذج أندرسون، علاوة على ذلك، اختبار مدى اختلاف الأثر السابق باختلاف حجم الشركة.

2.3. مجتمع وعينة الدراسة

يتمثل مجتمع الدراسة في الشركات المدرجة بالسوق المالية السعودية خلال فترة خمس سنوات (2017 – 2021)، ولإجراء الدراسة التطبيقية، تم تحديد واختيار مجموعة من تلك الشركات والتي تتوافر فيها المعايير التالية: (1) أن تكون الشركة مدرجة بالسوق المالية السعودية في الفترة ما بين 2017 إلى 2021. (2) توافر التقارير المالية للشركة على أساس سنوي على مدار هذه الفترة. (3) ألا تنتمي هذه الشركات إلى قطاعات البنوك، والخدمات والوساطة المالية، والصناديق العقارية والاستثمارية المتداولة وشركات التأمين؛ حيث إن هذه المؤسسات تكون خاضعة إلى أنظمة رقابية خاصة بها، مما يتسبب في انعكاس تلك الأنظمة والقوانين على المعلومات المالية بتقارير الشركات بتلك القطاعات بشكل مختلف عن القطاعات الأخرى. وقد ترتب ذلك، اختيار عينة مكونة من 52 شركة تنتمي إلى 11 قطاعاً مختلفاً على مدار فترة خمس سنوات، وبواقع 260 مشاهدة. ويوضح الجدول رقم (1) شركات العينة وعددها ونسبتها إلى عينة الدراسة، ونسبتها إلى شركات القطاع ككل والقطاعات التي تنتمي إليها.

جدول رقم (1) عدد ونسبة شركات عينة الدراسة موزعة وفقاً للقطاعات

الرقم	القطاع	عدد شركات العينة	النسبة	عدد الشركات العائلية	نسبة الشركات العائلية إلى عدد شركات العينة
1	المواد الأساسية	8	15%	4	7.7%
2	الطاقة	2	4%	0	0%
3	السلع الرأسمالية	8	15%	4	7.7%
4	تجزئة السلع الكمالية	8	15%	5	9.6%
5	الخدمات التجارية والمهنية	2	4%	0	0%
6	السلع طويلة الأجل	4	8%	2	3.8%
7	الخدمات الاستهلاكية	4	8%	2	3.8%
8	الرعاية الصحية	7	13%	5	9.6%
9	النقل	4	8%	1	1.9%

10	تجزئة الأغذية	3	6%	2	3.8%
11	المرافق العامة	2	4%	1	1.9%
	إجمالي عدد الشركات	52	100%	26	50%

3.3. مصادر الحصول على البيانات

تم الحصول على البيانات اللازمة لإجراء الدراسة التطبيقية من التقارير المالية من موقع أرقام وموقع تداول، خاصة فيما يتعلق بنسبة الملكية العائلية، يُضاف إلى ذلك المعلومات المتوفرة في مواقع الشركات الإلكترونية.

4.3. توصيف وقياس متغيرات الدراسة

تتكون متغيرات الدراسة من أربعة متغيرات: الأول: المتغير المستقل، وهو الملكية العائلية. والثاني: المتغير التابع، وهو سلوك التصاق التكلفة. والثالث: المتغير المعدل، ويشمل حجم الشركة. أما المتغير الرابع والأخير: فهو المتغيرات الرقابية، والتي قد تؤثر على سلوك التصاق التكلفة، وتشمل: ربحية الشركة، ونمو الشركة، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وأخيراً جودة المراجعة. وسوف يتم عرض التعريف بهذه المتغيرات وطرق قياسها على النحو التالي:

1.4.3. المتغير المستقل: الملكية العائلية

تُعرف الشركات العائلية بأنها الشركات التي تمتلك فيها العائلة 10% أو أكثر من الأسهم، ويوجد على الأقل عضو واحد من العائلة في مجلس الإدارة (Ebihara et al. 2012; Ioannis, 2018). أما دراسة Setia-Atmaja et al. (2011) فقد عرفت الشركات العائلية بأنها تلك الشركات التي يشارك في تأسيسها عائلة محدّدة، وتسيطر على نسبة 20% على الأقل من أسهمها، بالإضافة إلى مشاركتها في مجلس الإدارة. وأشارت دراسة Shiri et al. (2018) إلى أن الشركة تُصنّف كشركة عائلية إذا كانت العائلة تمتلك ما لا يقل عن 20% من الأسهم، أو عندما يكون اثنان من أفراد العائلة في مجلس الإدارة، ويمتلكان 5% على الأقل من أسهم الشركة.

ومن وجهة نظر نظام الشركات السعودي، فقد تم تعريف الشركات العائلية بأنها الشركة التي تكون ملكيتها والسيطرة عليها لعائلة معيّنة أو مجموعة عائلات بينها رابط عائلي مشترك. ورغم وجود اختلاف في معنى السيطرة، والذي ينتج عن اختلاف درجة استخدام الملاك لقوّتهم التصويتية من شركة إلى أخرى، فإن السيطرة بمعناها في جميع الأحوال تشير إلى السيطرة الناتجة عن ملكية جميع الحصص أو أكثريتها في شركة ما وهو ما يشير إلى تركّز الملكية للعائلة في شركة ما (وزارة التجارة والصناعة، 2013).

ولتحقيق هدف والمتمثل في معرفة أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، فيجب أن تتوفر في الشركات نسبة من الملكية العائلية ووجود أفراد من العائلة يمثلون قرارات ورغبة العائلة تجاه إدارة هذه الشركات. لذلك، وقياساً على الدراسات السابقة ذات الصلة، سيتم قياس متغير الملكية العائلية باستخدام متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا كانت نسبة الملكية العائلية 20% أو أكثر، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.

2.4.3. المتغير التابع: سلوك التصاق التكلفة

يُعرّف سلوك التصاق التكلفة بأنه زيادة التكلفة حينما تزيد التكاليف البيعية والإدارية والعامة بمقدار أكبر مما تتخفف مع الانخفاض في الأنشطة البيعية والإدارية والعامة (Anderson et al. 2003). ولقياس سلوك التصاق التكلفة، تم استخدام نموذج أندرسون كما يلي:

$$\ln (COST_t/COST_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln (REV_t/REV_{t-1}) + \beta_2 D_t * \ln (REV_t/REV_{t-1}) + \varepsilon \quad (1)$$

حيث:

$COST_t$: إجمالي التكاليف البيعية والإدارية والعامة.

REV_t : الإيرادات (المبيعات) خلال الفترة.

D_t : متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا كانت المبيعات لإحدى شركات العينة في الفترة الحالية أقل من المبيعات للشركة نفسها في الفترة السابقة، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.

T_t : الفترة الزمنية الحالية.

$t-1_t$: الفترة الزمنية السابقة.

β_1, β_2 : معاملات قياس مقدار الانخفاض في المبيعات، والمرتبطة بمقدار انخفاض التكاليف البيعية والإدارية والعامة، بحيث إذا كانت قيمة β_1 أكبر من الصفر، وقيمة β_2 أقل من الصفر، دل ذلك على وجود سلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى تخفيض التكاليف البيعية والإدارية والعامة بمقدار أكبر من مقدار انخفاض المبيعات.

3.4.3. المتغير المعطل: حجم الشركة

توجد عدة طرق لقياس حجم الشركة، منها على سبيل المثال القيمة الدفترية أو القيمة السوقية، وإجمالي المبيعات، وإجمالي الأصول. وسيتم استخدام اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في نهاية السنة كمقياس لحجم الشركة قياساً على دراسات (Bassiouny et al. 2016; Ishak et al. 2018; Ramashar et al. 2019; Özkaya, 2021)، ودراستي الألابلي (2020)؛ محمد (2020).

4.4.3. المتغيرات الرقابية

- أيدت العديد من الدراسات وجود العديد من العوامل التي قد تؤثر على سلوك التصاق التكلفة، لذلك سيتم إدراج مجموعة من المتغيرات الرقابية التي تتضمن مثل هذه المتغيرات، وتشمل (مؤمن، 2017؛ محمد وبغداد، 2019؛ Restuti et al. 2022):
- **ربحية الشركة:** وتُقاس من خلال العائد على الأصول، والذي يتم حسابه بقسمة صافي الربح على إجمالي الأصول في نهاية السنة.
- **تحقيق الشركة لأرباح أو خسائر:** ويُقاس بمتغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا كانت الشركة قد حققت خسائر، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.
- **نمو الشركة:** ويُقاس بالتغير في مبيعات الشركة (= [المبيعات عن السنة الحالية - المبيعات عن السنة السابقة] / المبيعات عن السنة السابقة).

- التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية: وتُقاس بصافي التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية مقسومة على إجمالي الأصول في نهاية السنة.
- جودة المراجعة: وتُقاس من خلال متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا تم مراجعة القوائم المالية للشركة عن طريق إحدى منشآت المراجعة الشريكة مع إحدى منشآت المراجعة الأربع الكبرى، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.

3.5. الأساليب الإحصائية المستخدمة لاختبار فرضية الدراسة

تم استخدام كل من: الإحصاء الوصفي، ومعاملات ارتباط بيرسون، وتحليل التباين، والانحدار الخطي المتعدد، بالإضافة إلى اختبار (t) لاختبار فرضية الدراسة. كما تم استخدام قيمة P.Value للحكم على مدى معنوية إحصائية الاختبار عند مستوى ثقة 95%، ومستوى معنوية 5%.

أولاً: اختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكاليف، وذلك من خلال نموذج الانحدار التالي:

$$\ln(\text{COST}_t) / (\text{COST}_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_2 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_3 \text{FO}_t + \beta_4 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) * \text{FO}_t + \beta_5 \text{ROA}_t + \beta_6 \text{EL}_t + \beta_7 \text{GROWTH}_t + \beta_8 \text{CFO}_t + \beta_9 \text{AQ}_t + \varepsilon \quad (2)$$

حيث:

FO_t : عبارة عن نسبة الملكية العائلية في شركة ما في نهاية السنة.

ROA_t : العائد على الأصول، والذي تم حسابه بقسمة صافي الربح على إجمالي الأصول في نهاية السنة.

EL_t : متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا كانت الشركة قد حققت خسائر، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.

GROWTH_t : التغير في مبيعات الشركة (= [المبيعات عن السنة الحالية - المبيعات عن السنة السابقة] / المبيعات عن السنة السابقة).

CFO_t : التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية مقسومة على إجمالي الأصول في نهاية السنة.

AQ_t : متغير وهمي يأخذ القيمة (1) إذا تم مراجعة القوائم المالية للشركة عن طريق إحدى منشآت المراجعة الشريكة مع إحدى منشآت المراجعة الأربع الكبرى، ويأخذ القيمة (صفر) بخلاف ذلك.

وباقى المتغيرات كما تم تعريفها بالنموذج رقم (1).

ثانياً: اختبار التأثير المعدل لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، وذلك من خلال نموذج الانحدار التالي:

$$\ln(\text{COST}_t) / (\text{COST}_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_2 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_3 \text{FO}_t + \beta_4 \text{SIZE}_t + \beta_5 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) * \text{FO}_t * \text{SIZE}_t + \beta_6 \text{ROA}_t + \beta_7 \text{EL}_t + \beta_8 \text{GROWTH}_t + \beta_9 \text{CFO}_t + \beta_{10} \text{AQ}_t + \varepsilon \quad (3)$$

حيث:

SIZE_t : حجم الشركة، ويُقاس باللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في نهاية السنة.

$\text{FO}_t * \text{SIZE}_t$: متغير تفاعلي لنسبة الملكية العائلية وحجم الشركة.

وباقى المتغيرات كما تم تعريفها بالنموذجين رقم (1)، (2).

6.3. الإحصاءات الوصفية لعينة الدراسة والارتباط بين متغيرات الدراسة

يعرض هذا الجزء من الدراسة أهم الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة، والتي تشمل: الملكية العائلية، وسلوك التصاق التكلفة، وحجم الشركة، وربحية الشركة، وتحقيق الشركة لأرباح أو خسائر، ونمو الشركة، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وجودة المراجعة، علاوة على ذلك الارتباطات ما بين تلك المتغيرات.

جدول رقم (2) بعض الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة عن فترة الدراسة مجتمعة

الحد الأدنى	الحد الأعلى	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	المتغيرات
0.941-	1.497	0.262	0.023	$\ln(\text{COST}_t) / (\text{COST}_{t-1})$
2.326-	3.429	0.444	0.026	$\ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$
2.326-	0.000	0.213	0.089-	$D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$
0.000	0.799	0.251	0.202	FO
14.339	26.908	2.032	21.339	SIZE
0.616-	0.304	0.102	0.038	ROA
0.000	1.000	0.412	0.215	EL
0.902-	10.046	0.954	0.114	GROWTH
0.575-	0.349	0.102	0.070	CFO
0.000	1.000	0.499	0.542	AQ

*بلغ عدد المشاهدات للسنوات الخمس مجتمعة 260 مشاهدة.

*بلغ عدد المشاهدات للشركات التي تراجعها منشأة مراجعة من BIG4 (140) مشاهدة، أي ما نسبته 53.8%.

وتشير الإحصاءات الوصفية بالجدول رقم (2) إلى أن قيمة المتوسط الحسابي لكل من: التكاليف، والمبيعات، ونسبة الملكية العائلية، وحجم الشركة، والعائد على الأصول، وتحقيق الشركة لأرباح أو خسائر، ونمو الشركة، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وجودة المراجعة خلال فترة الدراسة مجتمعة كانت 0.023، 0.026، 0.202، 21.339، 0.038، 0.215، 0.114، 0.542، على التوالي. يُضاف إلى ذلك، أن قيم الانحراف المعياري للمتغيرات السابقة كانت كالتالي 0.262، 0.444، 0.070، 0.114، 0.102، 0.412، 0.954، 0.102، 0.499 على التوالي. وتُعتبر قيم الانحراف المعياري أعلى من المتوسط الحسابي لتلك المتغيرات، فيما عدا متغيري: حجم الشركة، وجودة المراجعة. ومن ناحية أخرى، توضّح الإحصاءات الوصفية بالجدول رقم (2) أن عدد المشاهدات التي تمت مراجعتها من قبل منشآت مراجعة من الأربع الكبار بلغت 140 مشاهدة من أصل 260 مشاهدة، بما يشير إلى أن نسبة جودة المراجعة لدى شركات عينة الدراسة 53.8%.

ويوضّح الجدول رقم (3) معاملات ارتباط بيرسون للعلاقة بين متغيرات الدراسة، حيث يوجد ارتباط إيجابي ومعنوي عند مستوى معنوية أقل من 5% بين التغير في التكلفة وكل من ربحية الشركة، والنمو.

فقد بلغ معامل الارتباط لهذين المتغيرين 0.145، 0.504. بينما يوجد ارتباط سلبي ومعنوي عند مستوى معنوية أقل من 5% بين التغير في التكلفة وتحقيق الشركة لأرباح أو خسائر، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط -0.226. ومن ناحية أخرى، يوجد ارتباط إيجابي ومعنوي بين متغير الملكية العائلية وكل من ربحية الشركة، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وجودة المراجعة. فقد بلغ معامل الارتباط لهذه المتغيرات 0.155، 0.157، 0.130 على التوالي. بينما يوجد ارتباط سلبي ومعنوي بين متغير الملكية العائلية وحجم الشركة، حيث بلغ معامل الارتباط -0.202. وبالنسبة إلى المتغير المعدّل، يوجد ارتباط إيجابي ومعنوي بين متغير حجم الشركة وكل من ربحية الشركة، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، وجودة المراجعة. فقد بلغ معامل الارتباط لهذه المتغيرات 0.214، 0.257، 0.333 على التوالي. بينما يوجد ارتباط سلبي ومعنوي بين متغير حجم الشركة وتحقيق الشركة لأرباح أو خسائر، حيث بلغ معامل الارتباط -0.276.

جدول رقم (3) معاملات ارتباط بيرسون بين متغيرات الدراسة عن فترة الدراسة مجتمعة

المتغير	$\ln(COST_t) / (COST_{t-1})$	FO	SIZE	ROA	EL	GROWTH	CFO	AQ
$\ln(COST_t) / (COST_{t-1})$	1	0.017 0.781	0.054 0.384	*0.145 0.019	**0.226- 0.001	**0.504 0.001	0.076- 0.223	0.009 0.891
FO	0.017 0.781	1	**0.202- 0.001	*0.155 0.013	0.044- 0.477	0.022- 0.720	**0.157 0.005	*0.130 0.036
SIZE	0.054 0.384	**0.202- 0.001	1	**0.214 0.001	**0.276- 0.001	0.066- 0.289	**0.257 0.001	**0.333 0.001
ROA	*0.145 0.019	*0.155 0.013	**0.214 0.001	1	**0.627- 0.001	0.072- 0.246	**0.634 0.001	**0.247 0.001
EL	**0.226- 0.001	0.044- 0.477	*0.276- 0.001	**0.627- 0.001	1	0.035- 0.578	**0.370- 0.001	*0.138- 0.026
GROWTH	**0.504 0.001	0.022- 0.720	0.066- 0.289	0.072- 0.246	0.035- 0.578	1	**0.170- 0.006	0.009- 0.884
CFO	0.076- 0.223	**0.175 0.005	**0.257 0.001	**0.634 0.001	**0.370- 0.001	**0.170- 0.006	1	**0.238 0.001
AQ	0.009 0.891	*0.130 0.036	**0.333 0.001	**0.247 0.001	*0.138- 0.026	0.009- 0.884	**0.238 0.001	1

* الأرقام المميزة بنجمتين تشير إلى أن الارتباط معنوي عند مستوى معنوية أقل من 1%.

* الأرقام المميزة بنجمة تشير إلى أن الارتباط معنوي عند مستوى معنوية أقل من 5%.

7.3. نتائج اختبار فرضي الدراسة

تستهدف الدراسة في هذا الجزء من الدراسة اختبار فرضي الدراسة، حيث سيتم ذلك باستخدام الانحدار الخطي المتعدد، وذلك على النحو التالي:

1.7.3. نتائج اختبار الفرض الأول للدراسة

يستهدف الفرض الأول للدراسة اختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكاليف. وحتى يتسنى اختبار هذا الفرض، تم صياغة نموذج الانحدار رقم (2). وللتحقق مما إذا كان هناك تأثير للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، تم الاعتماد على معامل الانحدار للمتغير الذي يشير إلى التفاعل بين متغير الملكية العائلية والتصاق التكاليف، ففي حالة كان هذا المعامل معنوياً، فإن هذا يدل على وجود سلوك التصاق التكلفة في الشركات العائلية.

ويتضح من الجدول رقم (4) أن نموذج الانحدار معنوي، حيث كانت قيمة (F) المحسوبة 100.823، وقيمة P.Value تساوي 0.000. كما تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول إلى أن قيمة معامل التحديد المعدل Adjusted R² للنموذج بلغت 0.776، بما يعني أن المتغيرات المستقلة والرقابية تفسر 0.776 من التغير في المتغير التابع.

وحتى يتم التأكد من عدم وجود مشكلة في الارتباط الذاتي Autocorrelation، تم إجراء اختبار Durbin Watson، والذي تتراوح قيمة الإحصائية الخاصة به بين (صفر) و(4). حيث تبرز مشكلة الارتباط الذاتي بين حدود الأخطاء العشوائية كلما اقتربت قيمة الإحصائية من الصفر أو (4). وفي حالة عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي، تكون القيمة تساوي أو تقترب من 2 (Field, 2018). ويشير الجدول رقم (4) إلى عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي، حيث إن قيمة إحصائية Durbin Watson تساوي 1.935. كما تم إيجاد معامل تضخم التباين Variance inflation factor (VIF)، وذلك من أجل التأكد من عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي الخطي بين المتغيرات المستقلة والرقابية Multicollinearity، حيث تبرز مشكلة الارتباط الذاتي الخطي في حالة كان معامل تضخم التباين الخاص بالمتغير أكبر من 10 (Field, 2018). ويشير الجدول رقم (4) إلى عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي الخطي، وذلك لأن أكبر قيمة لمعامل تضخم التباين (VIF) كانت 4.431.

جدول رقم (4) نتائج تحليل انحدار سلوك التصاق التكلفة على الملكية العائلية

Model	معامل الانحدار β	قيمة اختبار t	مستوى المعنوية P.value	معامل تضخم التباين VIF
Constant	0.027	1.676	0.095	
$\ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$	0.761	20.821	0.000	4.431
$D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$	-0.151	-2.179	0.030	3.671
FO	-0.035	-2.013	0.045	1.197
DFO	-0.398	-5.210	0.000	2.593
ROA	0.198	1.615	0.108	2.646
EL	-0.060	-2.473	0.014	1.695
GROWTH	-0.119	-8.478	0.000	3.008

1.823	0.010	2.596-	0.266-	CFO
1.107	0.841	0.200	0.003	AQ
قيمة معامل التحديد المعدل Adjusted R ² للنموذج: (0.776).				
قيمة (F) المحسوبة: (100.823).				
قيمة P.Value هي: (0.000).				
قيمة إحصائية Watson Durbin هي: (1.935).				

معادلة الانحدار المستخدمة:

$$\ln(\text{COST}_t) / (\text{COST}_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_2 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_3 \text{FO}_t + \beta_4 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) * \text{FO}_t + \beta_5 \text{ROA}_t + \beta_6 \text{EL}_t + \beta_7 \text{GROWTH}_t + \beta_8 \text{CFO}_t + \beta_9 \text{AQ}_t + \varepsilon$$

حيث إن: COST_t هي عبارة عن إجمالي التكاليف البيعية والإدارية والعامة للسنة الحالية، COST_{t-1} عبارة عن التكاليف البيعية والإدارية والعامة للسنة الماضية، REV_t يرمز للمبيعات، FO عبارة عن نسبة الملكية العائلية، ROA عبارة عن العائد على الأصول، EL عبارة عن تحقيق الشركة لأرباح أو خسائر، Growth عبارة عن معدل نمو الشركة، CFO عبارة عن التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية، AQ عبارة عن جودة المراجعة.

وتشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول رقم (4) إلى أن قيمة معامل المتغير التفاعلي مع المتغير الوهمي للتغير في الإيراد (β_2) كانت -0.151، وهي أقل من الصفر، بينما بلغت قيمة المعامل (β_1): 0.761، وهي أكبر من الصفر، وهي قيمة متغير التغير في الإيراد، كما بلغت قيمة اختبار (t) للمتغيرين -2.179، 20.821 على التوالي، وبلغت قيمة وبلغت قيمة P.Value 0.030، 0.000 على التوالي، بما يشير إلى وجود سلوك التصاق التكلفة.

كما تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول إلى وجود تأثير سلبي ومعنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة. فقد كان معامل الانحدار للمتغير التفاعلي للملكية العائلية والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد (DFO): -0.398، وكانت قيمة اختبار (t): -5.210، وبلغت قيمة P.Value: 0.001، ويدل ذلك على وجود تأثير معنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى وجود سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية مقارنةً بالشركات غير العائلية. وبناءً على ذلك، يتم قبول الفرض الأول للدراسة.

ويتفق ذلك مع ما توصلت إليه دراسة (Weidema 2018) من أن التصاق التكلفة يكون أكثر ظهوراً في الشركات العائلية مقارنةً بالشركات الأخرى، وهو ما تم تفسيره بوجود محفّز لظهورها، وهو القرارات الإدارية وطبيعتها في هذه الشركات. ويتفق ذلك أيضاً مع نتائج دراسة (Prabowo et al. 2016)، والتي توصلت إلى أن الشركات العائلية لديها اهتمام بالوجود الاجتماعي بشكل أكبر من الربحية، مما يدفعها إلى التضحية بالموارد بشكل أكبر من تعديل الموارد مقابل المبيعات، مما يقود بشكل أوضح إلى عدم التماثل في التكلفة أو التصاقها.

2.7.3. نتائج اختبار الفرض الثاني للدراسة

يستهدف الفرض الثاني للدراسة اختبار ما إذا كان هناك أثر لحجم الشركات على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة. وحتى يتسنى اختبار هذا الفرض، تم إعادة اختبار نموذج الانحدار رقم (2) بعد إضافة متغير حجم الشركة،

ومتغير آخر وهو متغير تفاعلي للملكية العائلية مع المتغير الوهمي للتغير في الإيراد، وهو ما يوضحه نموذج الانحدار رقم (3). وللتحقق من مدى تأثير العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة بحجم الشركة، تم الاعتماد على معامل الانحدار للمتغير الذي يمثل التفاعل بين حجم الشركات والمتغير التفاعلي للملكية العائلية والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد، بحيث إذا كان هذا المعامل معنوياً، دل ذلك على وجود تأثير مُعدّل لحجم الشركة على العلاقة ما بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة.

ويظهر من الجدول رقم (5) أن نموذج الانحدار معنوي، حيث بلغت قيمة (F) المحسوبة 97.671، وكانت قيمة P.Value تساوي 0.000. وتشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول إلى عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي الخطي بين المتغيرات المستقلة، حيث إن أكبر قيمة لمعامل تضخم التباين (VIF) كانت 4.467، كما بلغت قيمة إحصائية Durbin Watson 1.968، وهو ما يعني عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي. كما بلغ معامل التحديد المعدل Adjusted R² للنموذج 0.789، بينما يعني أن المتغيرات المستقلة والمُعَدلة والرقابية تفسّر 0.789 من التغير في المتغير التابع.

وتشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول رقم (5) إلى وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة. فقد كان معامل الانحدار للمتغير التفاعلي للملكية العائلية وحجم الشركة والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد (DFOSIZE) -0.020، وكانت قيمة اختبار (t) -5.780، وبلغت قيمة P.Value: 0.000، بما يشير إلى وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، ومن ثم وجود سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات صغيرة الحجم. وبناءً على ذلك، يتم قبول الفرض الثاني للدراسة.

ويتفق ذلك مع ما توصلت إليه دراسة الألايلي (2020) من أن التكاليف الملتصقة تظهر بشكل أكبر في الشركات الكبيرة مقارنةً بالشركات المتوسطة أو صغيرة الحجم. ويتفق ذلك أيضاً مع نتائج دراسة (Subramaniam and Watson (2016، والتي توصلت إلى أن التكاليف البيعية والعمومية والإدارية، وتكلفة البضاعة المباعة، لا تُظهر سلوك التكلفة الملتصقة للمتغيرات الطفيفة في الإيرادات، ولكن حينما تتغير الإيرادات بمقدار أكبر من 10% فإن التكاليف تبدأ تأخذ سلوك الالتصاق. كما وجدت الدراسة أيضاً أن الالتصاق يكون سلوكاً ظاهراً بصورة أكبر في الشركات الصناعية، ويرجع ذلك إلى ارتفاع مستويات الأصول الثابتة والمخزون. كما يتفق مع نتائج دراسات (Dalla Via and Perego (2014; Ramashar et al. (2019; Zulfiati et al. (2020، والتي أيدت ظهور التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات صغيرة الحجم.

جدول رقم (5) نتائج تحليل انحدار سلوك التصاق التكلفة على الملكية العائلية وحجم الشركة

معامل تضخم التباين VIF	مستوى المعنوية P.value	قيمة اختبار t	معامل الانحدار B	Model
	0.009	2.642-	0.250-	Constant
4.467	0.000	21.546	0.768	Ln(REV _t / REV _{t-1})
3.751	0.034	2.132-	0.146-	D*Ln(REV _t / REV _{t-1})
1.337	0.311	1.015-	0.018-	FO
1.403	0.003	3.002	0.013	SIZE
2.589	0.000	5.780-	0.020-	DFOSIZE

2.657	0.082	1.747	0.209	ROA
1.762	0.069	1.823-	0.044-	EL
3.010	0.000	8.822-	0.120-	GROWTH
1.868	0.002	3.106-	0.313-	CFO
1.242	0.403	0.838-	0.014-	AQ
قيمة معامل التحديد المعدل Adjusted R² للنموذج: (0.789). قيمة (F) المحسوبة: (97.671). قيمة P.Value هي: (0.000). قيمة إحصائية Durbin Watson هي: (1.968).				

معادلة الانحدار المستخدمة:

$$\ln(\text{COST}_t) / (\text{COST}_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_2 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) + \beta_3 \text{FO}_t + \beta_4 \text{SIZE}_t + \beta_5 D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1}) * \text{FO}_t * \text{SIZE}_t + \beta_6 \text{ROA}_t + \beta_7 \text{EL}_t + \beta_8 \text{GROWTH}_t + \beta_9 \text{CFO}_t + \beta_{10} \text{AQ}_t + \varepsilon$$

حيث إن SIZE هو حجم الشركات، DFOSIZE المتغير التفاعلي للملكية العائلية وحجم الشركة والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد، وباقي المتغيرات كما تم تعريفها بالجدول رقم (4).

8.3. التحليل الإضافي

يتم في هذا الجزء من الدراسة إعادة اختبار فرضي الدراسة بعد تقسيم فترة الدراسة إلى فترتين، هما: فترة ما قبل جائحة COVID-19، والتي تشمل السنوات (2017-2019)، وفترة أثناء جائحة COVID-19، وتشمل سنتي (2020-2021).

فيما يتعلق بالفرض الأول للدراسة، تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول رقم (6/أ) إلى وجود تأثير إيجابي ولكن غير معنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة. فقد كان معامل الانحدار للمتغير التفاعلي للملكية العائلية والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد (DFO): 0.016، وكانت قيمة اختبار (t): 0.098، وبلغت قيمة P.Value: 0.922، ويدل ذلك على عدم وجود تأثير معنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى عدم اختلاف سلوك التصاق التكلفة في الشركات العائلية مقارنة بالشركات غير العائلية. وبناءً على ذلك، يتم رفض الفرض الأول للدراسة.

بينما تشير النتائج بالجدول رقم (6/ب) إلى وجود تأثير سلبي ومعنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة. فقد كان معامل الانحدار للمتغير التفاعلي للملكية العائلية والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد (DFO): -0.360، وكانت قيمة اختبار (t): -3.269، وبلغت قيمة P.Value: 0.002، ويدل ذلك على وجود تأثير معنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى وجود سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية مقارنة بالشركات غير العائلية. وبناءً على ذلك، يتم قبول الفرض الأول للدراسة.

ويوضح ما سبق عدم اختلاف سلوك التصاق التكلفة في الشركات العائلية مقارنة بالشركات غير العائلية في الفترة التي سبقت جائحة COVID-19، بينما كان سلوك التصاق التكلفة أكبر في الشركات العائلية مقارنة بالشركات غير العائلية في فترة جائحة COVID-19.

جدول رقم (6) نتائج تحليل انحدار سلوك التصاق التكلفة على الملكية العائلية

القسم (ب) فترة أثناء جائحة COVID-19			القسم (أ) فترة ما قبل جائحة COVID-19			الإحصاءات المتغير
مستوى المعنوية P.value	قيمة اختبار t	معامل الانحدار β	مستوى المعنوية P.value	قيمة اختبار t	معامل الانحدار β	
0.619	0.499	0.016	0.359	0.921	0.015	Constant
0.000	11.455	0.707	0.000	19.089	0.766	$\ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$
0.102	1.653-	0.177-	0.829	0.216	0.021	$D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$
0.459	0.743-	0.025-	0.408	0.830-	0.014-	FO
0.002	3.269-	0.360-	0.922	0.098	0.016	DFO
0.454	0.752	0.154	0.045	2.020	0.282	ROA
0.012	2.569-	0.117-	0.891	0.138	0.003	EL
0.000	6.421-	0.138-	0.000	4.751-	0.084-	GROWTH
0.165	1.400-	0.282-	0.504	0.669-	0.071-	CFO
0.482	0.706	0.022	0.590	0.540-	0.008-	AQ
0.703			0.877			معامل التحديد المعدل Adjusted R^2
28.093			123.845			قيمة F
0.000			0.000			مستوى المعنوية P.value
2.038			1.905			قيمة اختبار Durbin-Watson

وفيما يتعلق بالفرض الثاني للدراسة، تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول رقم (7/أ) إلى عدم وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة. فقد كان معامل الانحدار للمتغير التفاعلي للملكية العائلية وحجم الشركة والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد (DFOSIZE): 0.002، وكانت قيمة اختبار (t): 0.290، وبلغت قيمة P.Value: 0.773. وبناءً على ذلك، يتم رفض الفرض الثاني للدراسة.

بينما تشير نتائج التحليل الإحصائي بالجدول رقم (7/ب) إلى وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة. فقد كان معامل الانحدار للمتغير التفاعلي للملكية العائلية وحجم الشركة والمتغير الوهمي للتغير في الإيراد (DFOSIZE): -0.019، وكانت قيمة اختبار (t): -4.024، وبلغت قيمة P.Value: 0.000، بما يشير إلى وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، ومن ثم وجود سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية كبيرة الحجم مقارنة بالشركات صغيرة الحجم. وبناءً على ذلك، يتم قبول الفرض الثاني للدراسة.

ويوضح ما سبق اختلاف تأثير حجم الشركة كمتغير مُعدّل للعلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، حيث يظهر التأثير المُعدّل فقط في فترة جائحة COVID-19.

جدول رقم (7) نتائج تحليل انحدار سلوك التصاق التكلفة على الملكية العائلية وحجم الشركة

القسم (ب) فترة أثناء جائحة COVID-19			القسم (أ) فترة ما قبل جائحة COVID-19			الإحصاءات المتغير
مستوى المعنوية P.value	قيمة اختبار t	معامل الانحدار β	مستوى المعنوية P.value	قيمة اختبار t	معامل الانحدار β	
0.012	2.547-	0.433-	0.016	2.426-	0.231-	Constant
0.000	12.107	0.709	0.000	19.635	0.777	$\ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$
0.173	1.375-	0.141-	0.734	0.341-	0.032-	$D * \ln(\text{REV}_t / \text{REV}_{t-1})$
0.929	0.090	0.003	0.900	0.125	0.002	FO
0.008	2.719	0.022	0.010	2.612	0.011	SIZE
0.000	4.024-	0.019-	0.773	0.290	0.002	DFOSIZE
0.639	0.471	0.091	0.012	2.554	0.357	ROA
0.027	2.250-	0.098-	0.377	0.887	0.022	EL
0.000	6.824-	0.140-	0.000	4.758-	0.083-	GROWTH
0.082	1.761-	0.337-	0.257	1.137-	0.121-	CFO
0.740	0.332-	0.010-	0.199	1.292-	0.021-	AQ
0.733			0.882			معامل التحديد المعدل Adjusted R^2
29.237			116.599			قيمة F
0.000			0.000			مستوى المعنوية P.value
2.123			1.916			قيمة اختبار Durbin-Watson

4. النتائج والتوصيات ومجالات البحث المقترحة

1.4. نتائج الدراسة

هدفت الدراسة إلى اختبار أثر الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بالإضافة إلى الأثر المُعدّل لحجم الشركة. ويمكن تلخيص نتائج الدراسة كما يلي:

- وجود تأثير معنوي للملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى ارتفاع درجة التصاق التكلفة في الشركات العائلية مقارنةً بالشركات غير العائلية، وقد يرجع ذلك إلى القرارات الإدارية التي تُتخذ من قِبل الشركات العائلية، بما يترتب عليها تضحية في الموارد وعدم تعديلها تماشيًا مع انخفاض الطلب.

- اختلاف تأثير الملكية العائلية على سلوك التصاق التكلفة باختلاف حجم الشركة، حيث أوضحت نتائج الدراسة وجود تأثير معنوي لحجم الشركة على العلاقة بين الملكية العائلية وسلوك التصاق التكلفة، بما يشير إلى وجود سلوك التصاق التكلفة بدرجة أكبر في الشركات العائلية كبيرة الحجم مقارنةً بالشركات صغيرة الحجم.
- تأييد فرضي الدراسة من خلال الاختبار الإضافي في الفترة الزمنية خلال جائحة COVID-19 فقط، أما الفترة التي سبقت الجائحة، فلم يتم قبول فرضي الدراسة.

2.4. توصيات الدراسة

- في ضوء هدف الدراسة، وما توصلت إليه من نتائج، يتم التوصية بما يلي:
- ضرورة تفعيل آليات الحوكمة بما يساهم في فرض رقابة أكثر صرامة على الشركات العائلية للحد من ممارسات هدر الموارد لتحسين الطلب، ومراقبة القرارات التي تقود بالنهاية لاحتكار المنتجات.
 - مساهمة الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين بإعداد ورش عمل لمراقبي التكاليف والمحاسبين الإداريين؛ لرفع توعيتهم بدورهم ومسؤولياتهم تجاه سلوك التصاق التكلفة.
 - نشر التوعية بشأن السلوك غير المتماثل للتكلفة بين أصحاب المصلحة والمستثمرين في الشركات؛ حتى يكونوا على دراية بنمط التكاليف، وتقديراتها، ومحدداتها، ونتائجها على الربحية.
 - دراسة وتحليل أسباب التصاق التكلفة وأثرها على ربحية الشركات، وضرورة توعية محاسبي التكاليف في الشركات العائلية أو الشركات كبيرة الحجم بالتعامل مع الموارد حال انخفاض الطلب.
 - إجراء المزيد من الدراسات حول العلاقة بين الملكية العائلية والتصاق التكلفة، وأثر متغيرات أخرى تشمل الخصائص الأخرى للشركات، وكذلك آليات حوكمة الشركات؛ للتعرف على مدى تأثير تلك الآليات في الحد من سلوك التصاق التكلفة.

3.4. مجالات البحث المقترحة

- في ضوء طبيعة مشكلة الدراسة، وهدفها، وما انتهت إليه من نتائج، يُعتقد بأهمية البحث مستقبلاً في بعض المجالات ذات الصلة، أهمها ما يلي:
- أثر خصائص مجلس الإدارة ولجنة المراجعة على سلوك التصاق التكلفة.
 - أثر هيكل الملكية على سلوك التصاق التكلفة.
 - أثر خصائص مجلس الإدارة على العلاقة بين هيكل الملكية وسلوك التصاق التكلفة.
 - دراسة واختبار محددات سلوك التصاق التكلفة وأثره على التنبؤ بالأرباح.
 - أثر الملكية العائلية على جودة الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية في القوائم المالية للشركات المدرجة في السوق المالية السعودية.

5. قائمة المراجع

1.5. المراجع العربية

- الأللي، ريم محمد برهان الدين. (2020). التنبؤ بالأرباح في المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الشركات من خلال تحليل أسلوب التصاق التكلفة. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*. كلية التجارة، جامعة قناة السويس. 11 (3)، 1589 - 1610.
- جانب الله، سامية طلعت عباس. (2019). السلوك غير المتماثل للتكلفة وعلاقته بتمهيد الدخل: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية المصرية المسجلة في سوق الأوراق المالية. *مجلة المحاسبة والمراجعة*. كلية التجارة، جامعة بني سويف. 2، 89 - 128.
- رشاد، أحمد. (2020). *الشركات العائلية: ما هي؟ وما مشاكلها؟* (١). أعمال بالعربي. متوفر على موقع <https://businessb.elarabi.com>
- رؤية السعودية 2030، الاقتصاد والأعمال. متوفر على موقع <https://www.vision2030.gov.sa/ar/thekingdom/explore/economy/>
- الزكي، لمياء كمال محمود. (2019). تأثير مخاطر السلوك غير المتماثل للتكلفة على قيمة المنشأة: دراسة ميدانية. *المجلة العلمية للدراسات التجارية والبيئية*. كلية التجارة بالإسماعيلية، جامعة قناة السويس. 10 (4)، 758 - 789.
- السيد، علي مجاهد؛ الطنطاوي، هبة السيد؛ سالم، محمد جمال. (2021). إطار مقترح لإدارة التكاليف للزجة لتدعيم استراتيجية ريادة التكلفة: مع دراسة حالة في البيئة المصرية. *مجلة الدراسات التجارية المعاصرة*. كلية التجارة، جامعة كفر الشيخ. 7 (11)، 767 - 818.
- الشرق الأوسط. (2021). *الشركات العائلية تساهم بنحو 216 مليار دولار في الناتج الاقتصادي السعودي: دراسة استطلاعية*. متوفر على موقع: الشركات العائلية تساهم بنحو 216 مليار دولار في الناتج الاقتصادي السعودي | الشرق الأوسط (aawsat.com).
- الصغير، محمد السيد محمد. (2019). دور التكلفة للزجة في ترشيد قرارات الربحية وتقييم الأداء في ظل فروض نظرية الوكالة: دراسة نظرية ميدانية. *الفكر المحاسبي*. كلية التجارة، جامعة عين شمس. 23 (2)، 1 - 68.
- عبد الرحمن، مصطفى. (2015). *الشركات العائلية العربية وتحديات البقاء*. جريدة الشرق. متوفر على موقع <https://m.al-sharq.com/opinion/30/09/2015>
- عبد الهادي، إبراهيم عبد الحفيظ؛ سعد الدين، إيمان محمد؛ أحمد، محمود أحمد. (2018). دراسة العلاقة بين الملكية العائلية ومستوى الإفصاح عن المسؤولية الاجتماعية وأثرها على أسعار أسهم الشركات المقيدة بالبورصة المصرية. *الفكر المحاسبي*. كلية التجارة، جامعة عين شمس. 22 (3)، 944 - 980.
- عبيد الله، فايزة محمود؛ عوجة، هناء محمد؛ بارومة، بسام سمير. (2018). أثر كفاءة مجلس الإدارة والملكية المؤسسية وفعالية لجان المراجعة كمتغيرات لحكومة الشركات على سلوك التكلفة الملتصقة: دراسة تطبيقية. *مجلة التجارة والتمويل*. كلية التجارة، جامعة طنطا. 4 (4)، 125 - 174.

- علي، إبراهيم زكريا عرفات. (2020). أثر حوكمة الشركات وهيكل الملكية على السلوك غير المتمثل للتكلفة: دراسة تطبيقية في بيئة الأعمال المصرية. *مجلة الدراسات التجارية المعاصرة*. كلية التجارة، جامعة كفر الشيخ. (10)، 41 - 103.
- محمد، محمد محمود؛ بغدادي، أحمد. (2019). أثر حوكمة الشركات على العلاقة بين الثقة الإدارية المفرطة والسلوك غير المتمثل للتكلفة: دراسة اختبارية. *مجلة المحاسبة والمراجعة*. كلية التجارة، جامعة بني سويف. (3)، 141 - 212.
- محمد، هاجر عبد الرحمن عبد الفتاح. (2020). قياس تأثير توفقات الإدارة على السلوك غير المتمثل للتكلفة بهدف زيادة جودة المحتوى المعلوماتي لنظام المحاسبة الإدارية (دراسة تطبيقية). *الفكر المحاسبي*. كلية التجارة، جامعة عين شمس. 24 (1)، 562 - 624.
- مغيص، براق؛ العيسى، ياسين. (2017). تحليل سلوك التكاليف الزجة: دراسة استقصائية على الشركات الصناعية المدرجة في سوق عمان المالي. *المجلة الأردنية في إدارة الأعمال*. 13 (4)، 475 - 496.
- المليجي، هشام حسن عواد. (2010). أثر هيكل الملكية المركزة على المحتوى المعلوماتي للتقارير المالية بالتطبيق على الشركات العائلية في مصر. *المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية*. كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان. 4، 13 - 59.
- مؤمن، شريف محمد لطفي. (2017). دراسة تحليلية اختبارية لأثر التباين في سلوك التكلفة غير المباشرة عند تغيير حجم النشاط على التنبؤات الإدارية. *الفكر المحاسبي*. كلية التجارة، جامعة عين شمس. 21 (1)، 745 - 820.
- نصار، صديق؛ أبو داير، ريم. (2021). أثر هيكل الملكية على رأس المال الفكري: دراسة تطبيقية على الشركات المدرجة في بورصة فلسطين. *مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية*. 29 (4)، 115 - 132.
- هيئة السوق المالية. (2021). *تطور الشركات العائلية في السوق المالية السعودية*. وزارة التجارة والصناعة. (2013). *نظام الشركات السعودي*.

2.5. المراجع الأجنبية

- Ali, A., T. Y. Chen, and S. Radhakrishnan. (2007). Corporate disclosures by family firms. *Journal of Accounting and Economic*, 44 (1-2), 238-286.
- Anderson, M. C., Banker, R. D., and Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs "sticky"? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63.
- Bassiouny, S. W., Soliman, M. M., and Ragab, A. (2016). The impact of firm characteristics on earnings management: An empirical study on the listed firms in Egypt. *The Business and Management Review*, 7(2), 91-101.
- Botero, I. C., Cruz, C., De Massis, A., and Nordqvist, M. (2015). Family business research in the European context. *European Journal of International Management*, 9(2), 139-159.
- Dalla Via, N., and Perego, P. (2014). Sticky cost behaviour: Evidence from small and medium sized companies. *Accounting & Finance*, 54(3), 753-778.
- Denis, D., and McConnell, J. J. (2003). International corporate governance. *Journal of Financial Quantitative analysis*, 38 (1), 1-36.

- Ebihara, T., Kubota, K., Takehara, H., and Yokota, T. (2012). Quality of Accounting Disclosures by Family Firms in Japan. *Working Paper*, available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1996505.
- Eugster, N. (2018). *Family ownership and the stock market: The effects of family ownership on stock returns, analyst coverage, and M&A activity in Switzerland*. [dissertation], Faculty of Economics and Social Sciences, University of Fribourg (Switzerland).
- European Commission. (2009). *Overview of family-business-relevant issues: Research, networks, policy measures and existing studies*.
- Field, A. (2018). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics*. 5th Edition, London, SAGE Publications Ltd.
- Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J. L., and Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly*, 52(1), 106–137.
- Gürsoy, G., and Aydoğan, K. (2002). Equity ownership structure, risk taking, and performance: An empirical investigation in Turkish listed companies. *Emerging Markets Finance & Trade*, 38(6), 6-25.
- Ibrahim, A. E. A., and Ezat, A. N. (2017). Sticky cost behavior: Evidence from Egypt. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 7(1), 16–34.
- Ioannis, T. (2018). *Cost stickiness and ownership structure in Greek companies*. Thesis, School of Economics, Business Administration and Legal Studies, International Hellenic University.
- Ishak, R., Amran, N. A., and Abdul Manaf, K. B. (2018). Firm characteristics and financial reporting quality: The moderating role of Malaysian corporate governance index. *The Journal of Social Sciences Research*, 6, 924-932.
- Özkaya, H. (2021). Sticky cost behavior: Evidence from small and medium sized enterprises in Turkey. *Eurasian Business Review*, 11(2), 349–369.
- Pervan, M. and Pervan I. (2012). Sticky costs: Evidence from Croatian food and beverage industry. *International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences*, 8(6), 963-970.
- Pichetkun, N. (2012). *The determinants of sticky cost behavior on political costs, agency costs, and corporate governance perspectives*. [Doctoral Dissertation]. Faculty of Business Administration, Rajamangala University.

- Prabowo, R., Veen-Dirks, P., and Hooghiemstra, R. (2016). Cost stickiness of family firms: A socioemotional wealth perspective. *Working Paper*, University of Groningen.
- Ramashar, W., Anriva, D. H., Azmi, Z., and Binangkit, I. D. (2019). The effect of intellectual capital and company size on sticky cost. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 9(2), 233-242.
- Restuti, M. D., Gani, L., Shauki, E. R., and Leo, L. (2022). Does managerial ability lead to different cost stickiness behavior? Evidence from ASEAN countries. *International Journal of Financial Studies*, 10(48), 1-21.
- Setia-Atmaja, L., Haman, J., and Tanewski, G. (2011). The role of board independence in mitigating agency problem II in Australian family firms. *The British Accounting Review*, 43(2), 230-246.
- Shiri, M. M., Salehi, M., Abbasi, F., and Farhangdoust, S. (2018). Family ownership and financial reporting quality: Iranian evidence. *Journal of Family Business Management*, 8(3), 339-356.
- Subramaniam, C., and M. W. Watson. (2016). Additional evidence on the sticky behavior of costs. *Advances in Management Accounting*. 26, 275-305.
- Uy, A. O. (2014). *A Study of Agency Costs in Filipino Family Firms*. Presented at the DLSU Research Congress, March 6-8, 1-4.
- Walid, T. (2021). Cost stickiness: Analysis and determinants. case study of Saudi companies. *Theoretical Economics Letters*, 11(2), 239-248.
- Weidema, J. (2018). *The effect of family firms on cost stickiness*. [Master Degree Thesis]. MSc Accountancy & Control, specialization Control Faculty of Economics and Business, University of Amsterdam.
- Yasukata, K. (2011). Are “Sticky Costs” the Result of deliberate decision of managers? *Working Paper*, Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1444746>
- Zulfiati, L., Gusliana, R., and Nuridah, S. (2020). Cost stickiness: Behavior and factors. *Proceedings of the Annual International Conference on Accounting Research (AICAR 2019)*.

Doi: doi.org/10.52133/ijrsp.v4.43.17