成本粘性国外最新研究进展

王东清(副教授)，房婉秋

【摘要】“成本粘性”度量了收入不同变动方向上成本变动幅度的不对称性程度，打破了人们对成本性态的固有认知。尽管不少学者对这一领域进行了积极的探索，但总的来说研究比较零散。本文在阐述国外成本粘性研究发展脉络的基础上，着重从成本粘性存在性的相关研究、成本粘性的影响因素与形成机理、成本粘性的经济后果三个方面对该领域的前沿研究成果和最新研究进展进行梳理总结，并且分析了已有研究存在的不足，为后续研究提供参考和借鉴。

【关键词】成本粘性；调整成本；管理者乐观预期；代理问题；盈利预测；盈余反应非对称性

【中图分类号】F012　　【文献标识码】A　　【文章编号】1004-0994(2016)05-0034-5

一、引言

在管理会计中，传统成本性态理论假设业务量是成本变动的唯一驱动因素，成本变动与业务量变动具有完全线性关系，当业务量增减变动时，成本也相应地呈现对称性变化(Noreen，1991)。这一假设意味着成本只是机械地随业务量的变化而变化，仅与同期业务量变动幅度有关，而与前期或者未来业务量以及同期业务量的变动方向无关，也不受成本管理行为的影响。

然而，越来越多的研究表明，业务量的变动方向对成本的影响并不具有严格的对称性(Malcom，1991；Banker 和 Johnston，1993；Noreen 和 Soderstrom，1994、1997；Cooper 和 Kaplan，1998)。不过，由于方法的限制，早期学者的研究局限于小范围或者特定行业的样本。随后，Anderson、Banker 和 Janakiraman(以下简称 ABJ)(2003)首次利用大样本数据，对美国7629家上市公司1979～1998年的销售费用、一般费用和行政费用(以下简称“SG&A 成本”)相对于同期销售收入的变化进行回归分析后发现，销售收入增加1%时 SG&A 成本增加0.55%，销售收入减少1%时 SG&A 成本仅减少0.35%。由此，他们借鉴经济学中“粘性”的概念，将这种成本变动与业务量变动不对称的现象称为“成本粘性”，从而奠定了该领域相关研究的基石。

近年来，成本粘性已成为学术研究的热点问题。成本粘性如何度量？成本粘性是否普遍存在以及程度如何？成本粘性是怎样形成的？它又会带来哪些影响与后果？通过梳理大量国外相关文献并进行缜密分析之后，本文发现该领域的国外研究对上述问题均有涉足。为此，本文将国外成本粘性研究归纳为成本粘性存在性的相关研究、成本粘性的影响因素与形成机理研究、成本粘性的经济后果研究等几个方面，详细阐述了已有研究的成果与贡献以及该领域的最新研究进展。

二、成本粘性：概念、度量方法与存在性

(一)成本粘性相关概念界定

ABJ(2003)把成本在业务量上升时增加的幅度大于在业务量下降时减少的幅度这一变化规律定义为“成本粘性(cost stickiness)”。Anderson 和 Lanen(2007)提出了与成本粘性相对的成本“反粘性(anti-stickiness)”的概念，具体表现为成本在业务量上升时增加的幅度小于在业务量下降时减少的幅度。Banker 等(2014)将成本粘性和反粘性统称为“成本变动的不对称性”。

由此可见，“不对称的非线性变动”是成本粘性概念的核心。遗憾的是，到目前为止对成本粘性概念的界定还都是一种缺乏学术严谨性的描述性概括。除非特别说明，本文所称成本粘性概念可能涉及的外延包含了成本反粘性。

(二)成本粘性的度量

成本粘性的度量是开展其他相关研究的基础。到目前为止，研究成本粘性存在性和影响因素的学者采用的成本粘性度量方法大都来自于 ABJ(2003)的间接测度模型。该方法通过构建成本变动与同期销售收入变动的对数线性模型来检验成本粘性的存在性及大小，他们采用在模型中引入虚拟变量以区别销售收入不同变动方向的方式来间接测度成本粘性水平。

2010年，Weiss 提出了成本粘性的直接测度模型。该模型通过测量销售收入下降的最近一季度成本的变动率和销售收入增加的最近一季度成本的变动率间的差异“Sticky”来度量公司层面的成本粘性水平。根据 Weiss 提出的模型，如果成本具有粘性(反粘性)，就意味着销售收入下降时成本的减少

额小(大)于销售收入增加相同幅度时成本的增加额,此时"Sticky"的值应为负(正),且绝对值越大,粘性(反粘性)水平越高。

ABJ模型为成本粘性的存在性包括影响因素研究提供了独到的视角与工具,但无法克服一系列的不足,包括:成本粘性只能作为被解释变量而不能作为解释变量;行业层面的成本粘性只能通过截面数据回归进行估计,公司层面的成本粘性则需要通过时间序列回归来估计;不能测量成本反粘性以及参数估计量的值等。这些都大大限制了ABJ模型在进一步研究中的应用。相对而言,Weiss模型的直接测度思想将成本粘性推到了解释变量的位置,从而使得后续研究特别是成本粘性的经济后果研究成为可能,这显然更具有现实意义。当然,Weiss模型仍然存在一些局限性,比如模型假设成本函数是分段线性函数,不能克服将销售收入作为业务量替代变量从而导致变量非外生的缺陷等。随着成本粘性研究的进一步发展,研究者也在不断考虑如何改进、完善现有的成本粘性度量模型。

(三)成本粘性的存在性研究

自从ABJ(2003)提出"成本是有粘性的"这一观点后,不断有后续研究者的结论支持这一观点(Banker和Chen,2006;Banker等,2010、2014;Chen,2013)。尽管如此,仍然存在持不同观点的学者。因此,成本粘性存在性的进一步研究就表现为对ABJ(2003)的方法模型和样本选取等方面的质疑和反质疑的"大辩论"。

在检验成本粘性存在性的方法模型方面,Anderson和Lanen(2007)认为ABJ(2003)将销售收入作为业务量的替代变量的做法不合理。原因在于,研究假设业务量是外生变量,而销售收入受价格和业务量的交互影响,不是外生变量。此外,公开发布的会计数据自身的局限性(没有包含历史价格因素、在会计准则变化时失去可比性等)在一定程度上影响了研究结论的信度和效度。Balakrishnan等(2010)认为,ABJ(2003)的标准线性回归模型忽略了长期成本结构决策的影响,从而导致存在成本粘性的假象。他们构建了新的检验模型,并控制长期成本结构的影响后发现,成本粘性显著减弱或者不存在。

在检验成本粘性存在性的样本选取方面,Anderson和Lanen(2007)认为样本应当仅包括成本与收入同方向变动的情况,而将收入与成本变动方向不同的样本视为异常予以剔除(Chen等,2008、2012、2013;Dierynck和Renders,2009;Weiss,2010)。剔除这些样本后,成本粘性大大弱化,甚至表现出反粘性的现象。

针对以上种种质疑,不少学者给出了反驳证据。对于Balakrishnan等(2010)有关成本粘性存在性检验的方法模型的质疑,Banker等(2010)认为Balakrishnan等(2010)的研究暗含着一个关键假设,即以前期收入为基准,大公司的收入通常是增长的,而小公司的收入通常是下降的。然而,这个假设与现实情况不符,在对其进行修正之后,利用文章中采用的研究模型得出的结果实际上证实了成本粘性的存在。Porporato和Werbin(2010)的研究发现,即使控制了成本结构的影响,成本粘性依然存在。

对于Anderson和Lanen(2007)有关成本粘性存在性检验的样本选取的质疑,Banker等(2010)、Balakrishnan等(2010)认为,根据Anderson和Lanen(2007)的理论,成本变动幅度比收入变动幅度更大的样本也属于异常样本,也应剔除。这种样本选择偏误使其得到的粘性系数是向下有偏的,从而得出错误的结论。

时至今日,有关成本粘性存在性的争论依然存在、研究还在继续。

三、成本粘性的影响因素与形成机理研究

对成本粘性影响因素的研究从成本粘性一经提出就受到较多的关注,并取得了较为丰富的研究成果。具体而言,企业内部的成本类型(Banker等,2008)、成本结构(Porporato和Werbin,2010)、产能利用率(Balakrishnan等,2004)等因素均会影响成本粘性;企业外部的宏观经济背景(Calleja等,2006;He等,2010;Banker等,2012)和法律环境(Banker和Chen,2006;Chen等,2014)等因素对成本粘性也具有重要作用。

尽管如此,根据成本粘性影响因素的研究成果全面而系统地解释成本粘性形成机理的文献仍然相对较少,国外学者在这方面也尚未达成共识。ABJ(2003)从管理者的角度论述了成本粘性的形成机理:一是当未来需求不确定时,管理者必须做出削减或保留约束性资源的决策。但是管理者在削减约束性资源时会出现延迟,直到有充分证据表明未来需求将会下降。二是管理者保留未被利用的资源可能出于自利动机和降低代理成本方面的考虑。Banker等(2010)在对前人研究进行系统梳理以后,将成本粘性的成因从内因上归纳为"调整成本观"、"管理者乐观预期观"和"代理问题观"。

(一)调整成本观

企业根据收入变化来决定增加或者减少成本支出以使二者相配比,这种资源投入水平的变动会产生调整成本。调整成本包括向上调整成本(添置新的机器设备、雇佣更多的员工等)和向下调整成本(机器设备的减值损失、清理费用、劳动力的解雇金等)。

调整成本观认为,调整成本可以放大或缩小成本变动的幅度。一般情况下,向下调整成本大于向上调整成本(Jaramillo等,1993),因此管理者在面临收入下降的状况时,会谨慎作出缩减成本的选择,从而产生成本粘性。资本和劳动力依存度较高的公司在向下调整资源时调整成本更高(Stickney和Brown,1999),因而资本和劳动力的密集程度与成本粘性显著正相关(ABJ,2003;Calleja等,2006)。

此外,不同的成本类型、成本结构和产能利用程度由于

具有迥异的调整成本，从而会对成本粘性产生不同的影响。ABJ（2003）之后，许多学者将研究视角从SG&A成本拓展到销货成本、研发支出、劳动力成本、广告费用、厂房和设备成本以及医疗、航空、金融等特殊行业、特殊部门的成本类型（Banker等，2008；Balakrishnan和Gruca，2008），发现不同类型的成本会表现出不同的成本性态。由于固定成本短期内不会变动，在企业的成本结构中，固定成本的比例越高，向下调整成本越大，成本调整的动机就越弱，因而会表现出较高的粘性程度（Porporato和Werbin，2010；Balakrishnan等，2010；Holzhacker等，2013；Banker等，2014）。根据Cannon（2014）的解释，成本表现出粘性是由于当需求下降时，管理者会降低产品售价来利用过剩产能；当需求上升时，管理者会选择产能扩张而不采用提高产品售价的方式，以规避过大的调整成本。

（二）管理者乐观预期观

管理者乐观预期观认为，若管理者对未来预期持乐观态度，即认为未来需求和收入变动（尤其是下降时）的趋势是暂时的，管理者很可能采取不削减闲置资源的决策。原因在于，虽然削减闲置资源可以实现短期盈利目标，但从长期来看，待企业生产经营恢复后，为了与增长的业务量相配比，必然需要重新购置这些资源，此时，闲置资源的保留避免了这些资源的重置成本。这就导致了成本粘性的产生。

ABJ（2003）研究发现，经济增长较为稳健的环境会强化管理者的乐观心态，使得成本粘性增加；时间间隔的延长会降低管理者对未来需求和收入预计的不确定性程度，进而导致成本粘性降低。一些学者考察了连续两期收入的变动方向对管理者未来需求和收入预计的影响，发现方向一致的信号会增强管理者对于未来预期的信心，导致成本粘性的程度增强，方向不一致的信号会削弱管理者对于未来预期的信心，导致成本粘性的程度弱化（Banker等，2006、2008、2014；Blue等，2013）。Chen等（2013）认为，过度自信的管理者对未来需求和收入的预计更倾向于乐观，进而强化成本的粘性程度。

（三）代理问题观

代理问题是基于公司所有权和控制权的分离会伴随潜在的利益分歧而提出的学说。代理问题对成本粘性的作用主要通过影响管理者的行为体现出来。管理者的“帝国建造”和“盈余管理”行为都是代理问题的突出表现。

当管理者有“帝国建造”的动机时，会通过不断扩大公司规模追求个人薪酬、权利、地位、声誉等的提升（Jensen，1986；Stulz，1990；Hope和Thomas，2008），具体来讲，就是管理者更倾向于向上调整资源而非向下。一些研究者在将自由现金流、CEO任期、薪酬结构、离任时间以及内部控制质量等因素作为管理者“帝国建造”动机的代理变量进行检验后发现，代理问题导致成本粘性，良好的公司治理可以起到缓解作用（Chen等，2008、2012；Wiersma，2010；Kim等，2014），相对于处于成长期的公司，处于成熟期的公司其代理问题对成本粘性的影响更大。

然而，部分学者研究发现，代理问题也可能弱化成本粘性程度。尤其是为了实现短期盈利目标，避免因出现利润下降甚至亏损的情况而影响个人升迁，管理者可能会选择在收入下降时大幅削减多余资源以降低成本而在收入增加时严格控制成本支出的盈余管理行为。Dierynck和Renders（2009）、Dierynck等（2012）以比利时私人公司为研究样本，发现盈余管理动机会削弱成本粘性，但如果管理者更多地依赖应计项目进行盈余管理，就会减少通过真实成本变动来达到盈利目标的情况，相应地会强化成本粘性的程度。Kama和Weiss（2013）研究发现，管理者存在避免亏损或者迎合财务分析师预测的动机时，即使他们认为收入下降是暂时的，仍会大幅削减资源，使成本粘性显著降低。

（四）其他观点

除了以上三种观点，Yasukata和Kajiwara（2011）还提出“管理者蓄意决策理论”和“成本调整延迟理论”来解释成本粘性。尽管在文字表述上有所不同，但这两种理论实际上也为调整成本观、管理者乐观预期观及代理问题观提供了文献支持。

需要说明的是，成本粘性作为成本变动的复杂现象，其成因必须融合多种理论解释，没有哪一种单一观点能够提供充分的理论依据。研究者们在应用这些观点解释成本粘性时，也并不认为它们之间是相互排斥的关系。

四、成本粘性的经济后果研究

成本粘性已经成为企业投资者、管理者、财务分析师等利益相关者决策的重要信息基础。因此，对成本粘性的经济后果进行研究具有重要的实践意义。已有文献表明，考察成本粘性与财务分析师、投资者、管理者等利益相关者决策行为间的关系以及成本粘性对公司在资本市场上盈余反应的影响等课题，深化了理论界和实务界对于成本粘性的理解。

（一）成本粘性与财务分析师盈利预测

由于获取内部成本数据存在困难，财务分析师通常采用没有将成本粘性因素包含在内的简化的线性成本模型进行盈利预测。然而，成本粘性会放大盈余分布的波动性，从而降低财务分析师盈利预测的准确性（Weiss，2010）。

Banker和Chen（2006）首次提出以成本为基础的盈利预测模型（CVCS模型），模型中的主要自变量由随销售收入的变动而变化的可变成本和当销售收入下降时成本中的粘性部分组成，研究发现考虑了成本粘性的盈利预测模型准确性更高。Kim和Prather-Kinsey（2010）研究表明，财务分析师盈利预测误差与分析师对公司预期的收入增长率正相关，这种正相关关系在成本粘性程度较高的公司表现得更为明显。Chen（2013）的研究发现，成本粘性对公司盈利意外具有较强的解释能力，但财务分析师常常会忽略这一因素。Johnson（2013）认为，成本的变化在销售收入变动的不同时期不能提

供有关公司未来盈利的一致信息，从而会干扰财务分析师对未来盈利的判断。Ciftci等（2013）考察了成本性态的两种类型（成本可变性和成本粘性）与财务分析师盈利预测的关系，研究发现，由于财务分析师对这两种成本性态的认知具有“收敛于平均水平”的特征，导致盈利预测出现大量和系统的误差，而且实际收入低于预期时的盈利预测误差比实际收入高于预期时的更大。

（二）成本粘性与公司投资价值

SG&A成本占销售收入比重（以下简称“SG&A成本率”）是资本市场投资者评价公司投资价值的一项重要参考指标（Palepu等，2000；Wild等，2003）。一般而言，SG&A成本率增大意味着公司成本管理的低效率，被认为是公司业绩及未来盈利能力的负面信号（Lev和Thiagarajan，1993；Abarbanell和Bushee，1997）。

然而，Anderson等（2007）认为，之所以得出这种结论，是由于忽视了成本固定性和成本粘性的存在。通过对一个包涵成本粘性因素的盈利预测模型的估计，考察SG&A成本率变化与下期盈余变化的关系（特别是在销售收入下降时），他们发现当销售收入上升时，SG&A成本率与未来盈余之间呈负相关关系；而当销售收入下降时，SG&A成本率与未来盈余之间呈正相关关系，此时SG&A成本率上升实际上体现了管理者对未来需求的乐观预期，应视为传递了公司价值被低估、未来盈余上升的正面消息。Baumgarten等（2010）将SG&A成本率升高区分为两种情况：一是成本管理的失控；二是管理者有意识的决策导致的成本粘性现象。后一种原因导致的SG&A成本率的升高很可能预示着公司未来盈利将要增加。经过对5524家上市公司26年财务数据的整理分析发现，这种情况下SG&A成本率的提高往往会让企业在未来的几年里通过缩减营业成本以取得可观的销售收入，因此可以将这种有意图的成本开支看做公司一种高效的运营投资。

（三）成本粘性与盈余反应的非对称性

学术界普遍认为盈余反应非对称性是稳健性会计的结果（Basu，1997）。Homburg和 Nasev（2008）认为，成本粘性的存在使得在收入下降时公司会计盈余下降的幅度更大，进而加剧了会计盈余与股票收益之间的非对称程度。他们将成本粘性解释为具有不确定现金流的风险项目，并研究其对条件稳健性的影响。结果表明，成本粘性通过削弱具有“好消息”的公司的盈余反应及时性，增强具有“坏消息”的公司的盈余反应及时性，增加了盈余反应及时性不对称的程度。进一步研究发现，成本粘性公司的盈余反应非对称性主要是通过会计要素如应计项目而不是通过非会计要素如现金流来驱动的。

Banker等（2014）认为，现有研究没有考虑成本粘性对会计盈余反应非对称性的影响，导致条件稳健性对会计盈余反应非对称性的影响被高估。他们构建了可以区分条件稳健性和成本粘性的新模型，以美国上市公司为对象进行研究后发现，当控制了成本粘性的影响后，基于条件稳健性视角的盈余反应非对称系数至少下降了1/4（25.3%～27.2%）。进一步研究发现，管理者持股可以缓解第一类代理问题，从而减少对稳健性会计的需求，进而使稳健性与盈余反应非对称性存在负相关关系，不过，成本粘性存在调节效应，会削弱这种负相关关系。

（四）成本粘性与管理者行为

1. *成本粘性与投资决策和管理者激励*。Chen等（2008、2012）指出，公司治理较好同时成本粘性程度较高的公司，成本粘性更多地受外部经济因素而非代理问题的影响，这种情况下资源投入可以创造更为可观的未来价值，因而SG&A成本投资规模与公司未来价值呈显著的正相关关系。Banker等（2010）在研究管理者投资行为和管理者激励之间的关系时发现，需要考虑SG&A成本投资规模所创造的公司未来价值的大小。当SG&A成本投资创造了高的公司未来价值时，公司会提升中长期管理激励（如股权激励）所占比例，激励管理者继续扩大SG&A成本投资规模，以带来更大的长期收益，从而形成良性循环。

2. *成本粘性与管理者经营决策*。以“利润=（单价－单位变动成本）×产销量－固定成本”为核心内容的传统本量（CVP）利分析方法在企业进行经营决策和目标控制时得到广泛应用。这种方法基于传统成本性态假设，没有考虑不同收入变化方向上成本粘性的影响，在收入下降时反映的成本偏低，导致利润被高估（Banker，2013）。

Banker在ACVP模型中加入了成本粘性因素，分别测量销售收入增加和销售收入下降时的盈利。研究结果表明，成本粘性对本量利分析会有影响，同时资本和劳动力密集程度的提高会加大成本粘性对本量利分析的影响，公司规模的扩大会减小成本粘性对本量利分析的影响。

在ACVP框架下，销售收入不仅仅是通过边际贡献（和传统本量利分析一样）影响利润，更重要的是通过管理者不对称地保留闲置资源的行为即成本粘性影响利润。ACVP意味着每个企业都有两个不同的盈亏平衡点。同样地，对于一个给定的预期销售水平，企业可以有两个不同的预算收入目标，这取决于未来销售收入变化的预计方向。

3. *成本粘性与管理者成本管理行为*。管理和控制成本对公司至关重要，成本粘性的程度与管理者对成本的事前预测计划、事中决策调整及事后的考核评价均有重大影响。Anderson等（2013）指出，战略成本管理是公司基于需求不确定性而在柔性资源和约束性资源之间做出的选择。行业需求的增长和波动作为未来需求不确定性的两个方面会影响管理者成本管理行为。持续增长的公司通常会选择约束性资源，高波动性的公司则更青睐柔性资源。他们研究发现，成本粘性与行业需求增长（销售收入增长率、市净率）正相关，而与

行业需求波动(销售收入波动)负相关,从而可以将成本粘性作为公司及其所处行业需求增长以及波动的前因变量和先验信息,指导管理者做出恰当的成本管理决策。

4. *成本粘性与管理者预测*。Yasukata(2013)研究了日本发布管理者预测的公司的盈利预测误差,发现由于成本粘性的存在,当预期销售收入增加时,管理者常常低估成本的增长率;而当预期销售收入减少时,管理者又通常高估成本的下降率,而且此时成本预测误差比预期销售收入增加时的更大。因而管理者盈利预测的准确性较低,常会误导信息使用者。Bradbury和Scott(2014)研究发现,新西兰地方政府管理者在进行盈利预测时已经考虑了成本粘性因素,从而在一定程度上提高了管理者盈利预测的准确性。

五、研究不足与未来展望

对成本粘性的研究在管理会计与其他研究领域之间架起了桥梁,推动着学科间的交叉和融合。然而,由于现有研究存在诸如测量工具不完善、所提出的影响因素不够全面且相互之间存在关联、影响机理分析欠深入、经济后果研究不充分等问题,使得成本粘性还不足以成为一个成熟的理论体系。针对现有研究的不足,后续研究至少可以在以下方面加以完善和拓展:

1. *成本粘性研究的许多方面都需要直接量化成本粘性水平并将其作为研究的解释变量*。目前相关研究几乎是空白的,只有Weiss(2010)的模型可以达到这一要求。但由于模型提出时间相对较晚,其有效性和适用性尚值得商榷,例如Josep等(2011)提出用成本差量和收入差量而不是变化率作为研究变量可能是更为理想的研究模式。因此,着力开发成本粘性的度量模型是后续研究的必经之路。

2. *成本结构中固定成本对成本粘性的影响*。调整成本观认为,鉴于固定成本在短期内的刚性,它与调整成本应是正相关关系,因此仅仅是固定成本的这种刚性特征就能导致成本粘性现象(Porporato和Werbin,2010;Holzhacker等,2013;Banker等, 2014)。然而从长期来看,突破了一定期间的限制,所有成本都是可变的(Cooper, 1988;Kaplan和Anderson, 2003)。固定成本在长期条件下可能具有的非刚性特征是否也对成本粘性有所贡献?如果有,它又是如何影响成本粘性的?这些问题都需要研究者在延长观察期间的基础上做进一步探索。

3. *成本粘性的形成机理*。主流观点认为管理者的成本调整决策是导致成本粘性的主要原因。但这一结论的得出还停留在规范研究的层面,缺乏具有说服力的证据。一些学者对此提出了质疑(Anderson和Lanen,2007;Banker等,2008、2014;Porporato和Werbin,2010)。他们认为不是所有的成本性态都是管理者成本管理行为的结果,由此将成本粘性归因于管理者成本调整决策的证据不足。通过回顾文献可发现,形成机理研究本身就是成本粘性研究的"短板",现有的理论阐释也大多是从其他领域借鉴发展而来,缺乏专有的理论基础。

4. *适度成本粘性的研究*。有学者提出,企业经营优劣不能以成本粘性的绝对数值来评判。粘性过高或者过低都会对企业的长期绩效产生负面影响,而适度的成本粘性说明资源的调整决策会在收入下降时呈现适度的迟滞,将可能使企业享受到稳健带来的长期调整成本降低和效率提高,有助于提高长期绩效(Anderson等,2007;Banker等,2010)。如何确定最优的成本粘性水平或者区间并将其作为企业绩效评价体系的一项指标来考察,这涉及成本粘性的治理问题。而如何通过对成本粘性治理因素(如企业股权特征、董事会独立性、内部控制等)的考察探究适度的成本粘性水平,目前还没有研究给出结论。

5. *从动态的视角研究成本粘性*。成本的变化是一种动态演化的复杂现象,现有研究将成本粘性作为某种孤立的静态变量进行考察,将其视为一种"滞后于现实需求水平的事后反应"。如何在事前预测成本粘性并跟踪粘性的变化趋势,以便建立更贴近实际的成本计划和控制系统,增强成本粘性的解释力和预测力,也可能是成本粘性作用于经济活动和经济行为的一个很有价值的研究方向。

需指出的是,这里的成本是广义的概念,不仅包括生产产品或提供服务的生产成本,还包含为保证生产经营而发生的非生产成本,如管理费用、销售费用等各项期间费用。

主要参考文献:

Anderson M., Asdemir O., Tripathy A.. Use of Precedent and Antecedent Information in Strategic Cost Management[J].Journal of Business Research,2013(1).

Anderson M., Banker R., Huang R., Janakiraman S.. Cost Behavior and Fundamental Analysis of SG&A Costs[J]. Journal of Accounting, Auditing and Finance,2007(1).

Anderson M. C.,Banker R. D., Janakiraman S. N.. Are Selling, General, and Administrative Costs "Sticky"? [J].Journal of Accounting Research,2003(1).

Balakrishnan R., Peterson M. J., Soderstrom N. S.. Does Capacity Utilization Affect the "Stickiness" of Cost?[J]. Journal of Accounting, Auditing and Finance,2004(3).

Baumgarten D., Bonenkamp U., Homburg C.. The Information Content of the SG&A Ratio[J]. Journal of Management Accounting Research,2010(1).

Banker R. D., Byzalov D., Chen L.. Employment Protection Legislation, Adjustment Costs and Cross-Country Differences in Cost Behavior[J]. Journal of Accounting and Economics,2012(1).

作者单位:中南大学商学院,长沙410083