

عنوان مقاله:

بررسی ارتباط بین پیش بینی فروش و چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته در شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران

محل انتشار:

اولین همایش بین المللی نوآوری، توسعه و کسب و کار (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 7

نویسندگان:

سیدمهدی جعفری - دانش آموخته کارشناسی ارشد رشته حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد بابل

ندا موفقی - کارشناسی ارشد حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد بابل و مدرس دانشگاه

خلاصه مقاله:

این پژوهش با هدف بررسی رابطه بین پیش بینی فروش و چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته انجام شد. جامعه آماری اینتحقیق شرکتهای صنعت دارو پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای یک دوره 6 ساله از سال 1388 تا 1393 است که 27 شرکته عنوان نمونه انتخاب شدند. فرضیات تحقیق با استفاده از نرم افزار EVIEWS مورد آزمون قرار گرفتند. نتایج نشان داد که دیدگاه مدیریت و پیش بینی آنان از فروش در آینده بر چسبندگی بهای تمام شده کالای فروش رفته تاثیر دارد و این چسبندگی زمانی که بیشتر بهآینده خوش بین هستند نسبت به زمانی که کمتر خوش بین هستند بیشتر است.

کلمات کلیدی:

چسبندگی هزینه، پیش بینی فروش، رفتار هزینه، ساختار هزینه

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/471003>

