

AİLE ŞİRKETİ OLMANIN MALİYET YAPIŞKANLIĞI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA*

Dr. Öğr. Üyesi Mehpere KARAHAN GÖKMEN**

Araştırma Makalesi / Research Article

Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi
Haziran 2026, 28(2), 222-239

ÖZ

Son yıllarda akademik araştırmalara farklı açılardan konu olan maliyet yapışkanlığı, bu çalışma kapsamında sahiplik yapısının bir türü olan aile şirketi olup olmamak bağlamında ele alınmıştır. Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 202 şirketin verileri 2014-2023 dönemi için incelenmiştir. Çalışma kapsamında tüm şirketlerin dahil olduğu örneklem için maliyet yapışkanlığının var olduğunun bulgularla desteklenmesinin ardından, aile şirketlerinin maliyet yapışkanlığı düzeyinin daha az olduğu ortaya konmuştur. Bu durum aile şirketlerinde vekalet sorunun daha az yaşanması ve yöneticilerinin kendilerine menfaat sağlayacak davranışlarda daha az bulunmaları ile ilişkilendirilmektedir. Çalışmanın bulguları hem literatüre katkı sağlamakta hem de yöneticiler, yatırımcılar ve birçok taraf için anlamlı çıkarımlar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Maliyet Yapışkanlığı, Aile Şirketleri, Borsa İstanbul

JEL Sınıflandırması: M40, M41

* Makale Geliş Tarihi (Date of Submission): 23.01.2026; Makale Kabul Tarihi (Date of Acceptance): 31.03.2026

** Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, mehpare.karahan@omu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-0317-0924>

Atıf (Citation): Karahan Gökmen, M. (2026). Aile Şirketi Olmanın Maliyet Yapışkanlığı Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 28(2), 222-239. <https://doi.org/10.31460/mbdd.1870257>

THE IMPACT OF FAMILY OWNERSHIP ON COST STICKINESS: EVIDENCE FROM BORSA ISTANBUL

ABSTRACT

Cost stickiness, which has been recently discussed in academic research from various perspectives, is examined in the context of family firms in this study. Data from 202 Borsa Istanbul companies are analyzed for the period 2014 - 2023. The results indicate that although cost stickiness is present in the full sample, it is less pronounced in family firms. This can be attributed to less severe agency problems and lower likelihood of managers engaging in opportunistic behavior in family firms. The findings contribute to several strands of literature and provide implications for managers, investors and other stakeholders.

Keywords: Cost Stickiness, Family Firms, Borsa Istanbul

JEL Classification: M40, M41

EXTENDED SUMMARY

PURPOSE AND MOTIVATION

Cost figures have great importance owing to their potential in determining firm profitability. The seminal study of Anderson et al. (2003) opened a new avenue for cost studies and indicated that cost does not symmetrically respond to increases and decreases in activity level. This asymmetry raises important questions, among which family ownership stands out as a potentially significant but not sufficiently examined factor. In this study, we aim to contribute to the ownership structure literature by examining whether family ownership has an impact on cost stickiness.

METHODOLOGY

The model proposed by Anderson et al. (2003) is commonly employed in the measurement of cost stickiness. Therefore, this model is chosen as the base model. In measuring cost stickiness for two subsamples; family firms and non-family firms, the model proposed by Anderson et al. (2003) is used. In addition, for the tests conducted on the full sample, the method adopted by Gnoth et al. (2025) and Restuti et al. (2022) is employed. The latter model is a modification of the base model that integrates a binary variable that represents family ownership. The firm is classified as a family firm if a family or an individual has more than 25% of the voting rights (directly or indirectly) based on prior literature (Franks et al., 2012; Gnoth et al., 2025; Siciliano & Weiss, 2025; European Commission, 2025). The sample is composed of 202 firms trading in Borsa Istanbul during the period 2014 - 2023. Financial service firms are excluded from the sample because their cost structures differ from those of non-financial firms. Also,

some data restrictions are considered consistent with the related literature. Panel data analysis is used to examine the impact of family ownership on cost stickiness. Tests conducted to select the model specification indicate that Pooled Ordinary Least Squares is the most appropriate specification. In addition, F-test results for all estimations are statistically significant ($p < 0.00$).

RESULT AND DISCUSSION

In this study, there are two alternative model specifications for the full sample and subsamples of family and non-family firms. Herein, the aim is to assess the robustness of the findings by extending the baseline model and varying the sample composition. Initially, an econometric test is run to evidence that cost stickiness is present in the full sample. It is found that a 1% increase in sales leads to a 0.783% increase in operating expenses, whereas a 1% decrease results in only 0.540% reduction. This asymmetry suggests that costs do not adjust in proportion to sales changes. Test results for the second model also indicate that cost stickiness exists in the full sample. Specifically, a 1% increase in sales leads to a 0.912% increase in operating expenses, whereas a 1% decrease in sales results in only a 0.516% reduction. For family firms, a 1% increase in sales leads to a 0.697% increase in operating expenses, while a 1% decrease leads to only a 0.616% reduction. These findings suggest that cost stickiness is also present in family firms; however, its magnitude is relatively lower. Overall, the results are in line with the hypothesis that cost stickiness is lower in family firms in comparison to non-family firms. Findings of the study contribute to the limited literature on family ownership and cost stickiness (Abudy & Shust, 2025; Gnoth et al., 2025; Siciliano & Weiss 2025). Also, they support the view that agency problems are less severe and the likelihood of managers engaging in opportunistic behavior is lower in family firms.

CONCLUSION AND IMPLICATION

Cost stickiness, which is defined as an asymmetrical cost incurrence relative to activity levels, is expected to be affected by managers' deliberate decisions. This study contributes to existent literature with some evidence from the ownership structure perspective. Findings exhibiting a lower level of cost stickiness in family firms can be interpreted as a sign of lower agency problems in family firms. Managers in family firms do not appear to exhibit excessive overconfidence or optimism about the future. This study provides evidence related to both the determinants of cost stickiness and the cost behavior in family firms. While the findings contribute to several strands of literature, they also offer implications for managers, investors, and various other stakeholders.

1. GİRİŞ

Maliyetler, finansal muhasebenin en temel performans göstergesi olan kârın başlıca belirleyicisidir ve dolayısıyla kazanç tahmini, kazanç kalitesi veya kazanç üzerinde yapılan manipülasyonların tahmini, analist tahminleri üzerinde önemli etkilere sahiptir (Banker & Byzalov, 2014). Geleneksel maliyet modellerinde; maliyetler sabit ve değişken olmak üzere ikiye ayrılmıştır ve bu ayrım işletmenin faaliyet seviyesi ile ilişkilendirilmiştir. Gerçek uygulamaları basitleştirmek adına çeşitli varsayımlara dayanan bu modellerde; faaliyet seviyesinden bağımsız hareket eden maliyetler sabit ve faaliyet seviyesi ile hareket eden maliyetler değişken olarak isimlendirilmektedir (Balakrishnan & Gruca, 2008). Anderson ve diğerleri (2003) yaptıkları çalışmada, doğrusal olduğu varsayılan bu ilişkinin aksine, maliyetlerin asimetrik hareket ettiğine dikkat çekmiş ve faaliyet seviyelerinde meydana gelen artış ve azalışların maliyetler üzerinde farklı etkilere sebep olduğunu ortaya koymuştur.

Maliyet muhasebesinde yeni ufuklar açan bu bulgu pek çok çalışma ile desteklenmiştir (örneğin Banker & Byzalov, 2014; Dierynck ve diğerleri, 2012; Noreen & Soderstrom, 1997; Weidenmier & Subramaniam, 2003). Maliyet yapışkanlığı olarak isimlendirilen bu asimetrik hareketler maliyetlerin faaliyet düzeyindeki artışlarda ve azalışlarda aynı oranda değişmediğine (faaliyet düzeyinde yaşanan azalışların maliyet üzerinde büyüklük açısından etkisinin daha az olduğuna) işaret etmektedir (Guenther ve diğerleri, 2014). Anderson ve diğerleri (2003) bu durumu yöneticilerin işletme kaynaklarına dair verdikleri kasıtlı kararlarla ilişkilendirmektedir. Sermaye yatırımları, çalışanların işten çıkarılması veya işe alımı ve eğitim maliyetlerine dair kararlar faaliyet düzeylerindeki değişimlerden eşit düzeyde etkilenmemektedir (Banker ve diğerleri, 2011). Önceki çalışmalar yöneticilerin aldıkları bu kararları etkileyen dolayısıyla maliyet yapışkanlığına sebep olan birtakım etkenler ortaya koymaktadır. Bu etkenler esasen yasal, sosyal veya insan kaynakları ile ilişkili sebeplere dayansa da psikolojik veya vekillik ilişkilerine dayalı nedenler de asimetrik maliyet hareketlerine yol açabilmektedir (İbrahim ve diğerleri, 2022). Ayrıca sahiplik yapısının da bu kararlar üzerinde etkisi olabileceğine dikkat çeken çalışmalar bulunmaktadır (örneğin; Balakrishnan ve diğerleri, 2004; Prabowo ve diğerleri, 2018). Pek çok şirkette aile üyelerinin önemli ölçüde kontrol yetkisinin bulunması ve dolayısıyla aile şirketlerinin ekonomik olarak önemli etkilere sahip olmaları (Siciliano & Weiss, 2025) sahiplik yapısı bağlamında aile şirketlerinin maliyet yapışkanlığı üzerindeki etkilerinin incelenmesini ilgi çekici bir çalışma alanı olarak ortaya çıkarmaktadır.

Bu çalışma aile şirketi olmanın maliyet yapışkanlığı ile olan ilişkisini Türkiye örneklemini üzerinde bir araştırma yaparak ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda Borsa İstanbul'da 2014-2023 yılları arasında faaliyet gösteren şirketlerin verileri kullanılmıştır. Net satışların faaliyet giderleri üzerindeki etkisinin araştırılması için kullanılan kesintisiz olarak ulaşılabilen 202 şirkete ait 1.818 firmayıl gözleme dayanılarak aile şirketi olan ve aile şirketi olmayan şirketler için analiz yapılmıştır.

Elde edilen bu bulguların maliyet yapışkanlığı üzerine yapılmış ulusal ve uluslararası çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Öncelikle maliyet yapışkanlığı üzerine yapılmış çalışmalar içerisinde aile şirketi olmanın etkisinin araştırıldığı çalışma sayısı kısıtlıdır (ilgili çalışmalar; Abudy & Shust, 2025; Gnoth ve diğerleri, 2025; Siciliano & Weiss, 2025). Dolayısıyla bu çalışma alandaki eksikliğin giderilmesi için Türkiye örneklemini üzerinde elde edilen bulgular ile desteklenmiş olacaktır.

Ayrıca çalışma ile maliyet yapışkanlığını incelemek üzere Türkiye’de yapılmış çalışmalara farklı bir açıdan bakarak katkı sağlanması amaçlanmıştır. Sadece Türkiye örneklemini kullanmış veya örnekleme Türkiye’nin de dahil olduğu çalışmalar incelendiğinde konularının çoğunlukla maliyet yapışkanlığının tespiti üzerine olduğunu görmekteyiz (örneğin; Horasan ve diğerleri, 2020; Karabayır, 2019; Paksoy & Şentürk, 2024) ve bu çalışmalardan bir kısmı maliyet yapışkanlığının nedenleri üzerine de bulgular sunup, açıklama getirmektedir (örneğin; Atasel ve diğerleri, 2021; Yükçü & Özkaya, 2011). Bunun yanında maliyet yapışkanlığının pay getirisi üzerindeki etkisini inceleyen (Günay & Koşan, 2020), kâr yönetimi ile maliyet yapışkanlığı ilişkisini araştıran (Örgün & Aygün, 2024) çalışmalar da mevcuttur. Ancak sahiplik yapısının veya daha özellikli olarak aile şirketi olmanın maliyet yapışkanlığı üzerinde etkisinin incelendiği bir çalışma bulunmamaktadır. Aile şirketi olmanın maliyet yapışkanlığı üzerindeki etkisi hakkında bulgular sunulması, öncelikle Türkiye için, şirketlerin maliyet davranışları ile ilgili daha fazla bilgi ve açıklamaya sahip olunmasını sağlayacaktır.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Çoğu maliyet muhasebesi ve yönetim muhasebesi kitabına göre maliyetler ile faaliyet düzeyinde meydana gelen değişimler arasında bir ilişki kurulamıyorsa, bir başka ifadeyle faaliyet düzeyi artarken veya azalırken maliyetler sabit kalıyorsa maliyet sabit olarak isimlendirilir. Eğer faaliyet düzeyi ile maliyet arasında doğrusal bir ilişki varsa söz konusu olan değişken maliyettir ve bu değişkenlik artış ve azalış yönlerinde simetriktir (Banker ve diğerleri, 2011). Örneğin faaliyet düzeyinde %1’lik bir artış oluyorsa maliyetlerin de %1 artması beklenir ve aksi durum için, faaliyet düzeyinde %1’lik bir azalış oluyorsa maliyetlerin de %1 azalması beklenir (Calleja ve diğerleri ,2006). Ancak birçok çalışmanın ampirik bulguları ilişkinin her zaman bu şekilde olmayacağına vurgu yapmaktadır.

Noreen ve Soderstrom (1997) tarafından hastane örneklemini üzerinde yapılan çalışma asimetric maliyet hareketlerine dair bulgulara yer vermektedir. Ancak maliyet yapışkanlığı kavramının en yaygın olarak kullanılmasını sağlayan çalışma Anderson ve diğerleri (2003) tarafından yapılmıştır.

Yapıldığı tarihe kadar en geniş örneklem için bulgu sunan Anderson ve diğerleri (2003)'e göre maliyet yapışkanlığı faaliyet düzeyindeki* artışların maliyetler üzerinde sebep olduğu artışlar faaliyet düzeyindeki azalışların maliyetler üzerinde sebep olduğu azalışlardan daha fazla olması şeklinde ifade edilmektedir. Bu bulgular sadece maliyet yapışkanlığının tespit edilmesinin ötesinde maliyetler ve dolayısıyla kazançlar üzerine yeni bir biçimde düşünülmesini sağlamıştır. Geleneksel maliyet muhasebesinde faaliyet düzeyiyle orantılı olarak sabit ve değişken olarak ele alınan maliyetler için yöneticilerin aldıkları belirli bir amaca yönelik kararların etkileri de göz önünde bulundurulmuştur. İşletme kaynaklarının nasıl kullanılacağına ilişkin alınacak kararlar ve bunlarda yapılacak değişiklik veya düzeltmeler ilişkin maliyetlerin büyüklükleri ve değişiklik ve düzeltme kararları yukarıda bahsedilen yapışkan maliyetlere veya bu kavramın tam tersi olarak ifade edilebilecek yapışkan olmayan maliyetlere[†] sebebiyet vermektedir (Banker & Byzalov, 2014). Yapışkan olmayan maliyetlerde satışların arttığı dönemlerde maliyetlerde meydana gelen artışlar; satışlardaki düşüş döneminde maliyetlerde meydana gelen düşüşlerden daha az olmaktadır (Weiss, 2010).

Maliyet yapışkanlığı üzerine yapılan çalışmaların bir kısmı bu olguya neden olan etkenleri araştırmayı hedeflemiştir ve bulgular bu etkenlerin daha çok şirkete özgü faaliyet ve özelliklere dayandığını göstermektedir (Restuti ve diğerleri, 2022). Faaliyet düzeyi değiştiğinde orantılı olarak değiştirilmeyen veya değiştirilemeyen işletme varlıkları veya iş gücü gibi ertelenmiş, gözden kaçırılmış kaynaklar maliyet yapışkanlığının temel nedenini oluşturmaktadır (Balakrishnan ve diğerleri, 2004). Dolayısıyla bu durum yöneticilerin kaynakları işletme faaliyetleri ile uyumlaştırmak için aldıkları kararlara dayanmaktadır (Guenther ve diğerleri, 2014). Guenther ve diğerleri (2014) bu kararları yasal nedenlere, işletmenin sosyal ve insan kaynakları politikalarına, faaliyetlere ilişkin politikalara, psikolojik ve vekalet çatışmasına ilişkin nedenlere dayandırmışlardır. Ibrahim ve diğerleri (2022)'nin yaptıkları kapsamlı literatür araştırmasında bu nedenler arasında kurumsal yönetim ve kontrol mekanizmaları (yönetim ile ilişkili), sahiplik yapısı, vergi ve diğer düzenlemeler, kültürel ve dini farklılıklar, rekabet, belirsizlik, yönetici teşvikleri, yöneticilerin beklentileri, sektörel farklılıklar ve atıl kapasiteyi sıralamıştır. Örneğin yöneticilerin satışlar azaldığında bazı atıl kaynakları (bunlar sadece makine kapasitesi ile sınırlı değildir; birçok farklı faaliyete hizmet eden endirekt işçilikleri de içerir) elde çıkarmak yerine elde tutmaya devam etmeleri maliyet yapışkanlığına neden olmaktadır (Banker & Byzalov, 2014). Maliyet yapışkanlığının başka bir sebebi ise yöneticilerin gelecek dönemlere ait satış beklentileridir. Bu beklentiler maliyetlerdeki değişimin satışlardaki artış ve azalışları takip etmemesine; yani simetrik bir yol izlememesine neden olabilmektedir. Satışların gelecekte artış veya azalış

* Anderson ve diğerleri (2003) faaliyet düzeyinin ölçüsü olarak satışları seçmişlerdir ve daha sonra yapılan çalışmalar da bu doğrultuda yapılmıştır.

[†] Yapışkan olmayan maliyetler uluslararası literatürde “anti sticky costs” kavramı ile ifade edilmektedir (Guenther ve diğerleri 2014).

göstereceği yönündeki beklentiler kısa dönem içerisinde gerçekleşen talep şoklarından kaynaklanıyorsa rasyonel olarak değerlendirilebilir. Ancak yöneticilerin iyimser veya fazla özgüvenli (overconfidence) kararlarına dayanıyorsa rasyonellikten uzaklaşılacaktır (Kuang ve diğerleri, 2015).

Temel olarak şirket ortakları ve yöneticilerin çıkarlarının örtüşmemesine dayanan vekalet sorunlarını açıklamayı amaçlayan vekalet teorisi (Jensen & Meckling, 1976) de maliyet yapışkanlığının nedenleri arasında gösterilmektedir (örneğin Banker & Byzalov, 2014; Restuti ve diğerleri, 2022). Yöneticilerin güç, statü veya başka kişisel menfaatler doğrultusunda şirketi optimum büyüklüğünün üzerine büyütmesi veya kullanılmayan kaynakları şirket bünyesinde tutması (“empire building incentive”) da bir vekalet sorunudur ve maliyetler ile satışlar arasındaki simetriyi azalttığı için maliyet yapışkanlığına sebep olmaktadır (Chen, Lu & Sougiannis, 2012).

Gerek vekalet teorisi gerekse sahiplik yapısı bağlamında aile şirketleri kendilerine özgü özellik göstererek maliyet davranışı hususunda diğer şirketlerden ayrılmaktadır. Aile şirketlerinin daha az vekalet sorunu ile karşılaştığını ortaya koyan pek çok çalışma bulunmaktadır (örneğin; Chen, Chen & Cheng, 2008; Gomez-Mejia ve diğerleri, 2001). Dolayısıyla bu tür şirketlerde yöneticiler satışların düştüğü zamanlarda, kendi menfaatlerini ortakların menfaatlerinin önüne koyarak, gereksiz veya atıl kaynakları şirket bünyesinde tutma eğiliminde değildirlir (Abudy & Shust, 2025). Bunun yanında aile şirketlerinin sıklıkla üzerinde durulan ve belirgin bir şekilde öne çıkan şirket stratejilerinde uzun dönem odaklı olmaları, riskten kaçınma ve sosyal itibara önem vermeleri gibi özellikleri (Gnoth ve diğerleri, 2025) maliyet davranışları konusunda diğer şirketlerle aralarında fark oluşmasına sebep olabilir. Aile şirketlerinde uzun dönemli stratejilere odaklanmanın nedeni şirketi finansal olarak iyi bir durumda gelecek nesillere aktarabilmektir (Le Breton-Miller & Milller, 2016). Aldıkları kararlarda daha dikkatli olan aile şirketi yöneticilerinin maliyet yapışkanlığı vasıtasıyla kısa vadeli hisse fiyatlarını arttırma eğilimleri de daha azdır (Abudy & Shust, 2025). Bu özelliklerinin yanı sıra aile şirketlerinin diğer şirketlere göre riskten daha çok kaçındıklarına işaret edilmektedir (Schmid ve diğerleri, 2008) Riskten kaçınma davranışı yöneticilerin gereğinden fazla iyimser veya özgüvenli olarak alacakları kararları (Ma ve diğerleri, 2021) ve dolayısıyla maliyet yapışkanlığını arttıracak kararları azaltmaktadır. Bu sıralanan özellikleri sebebiyle aile şirketlerinin diğer şirketlere kıyasla maliyet yapışkanlığının ana kaynağı olan kaynak düzenleme maliyetleri konusunda daha hızlı karar alacakları ve neticesinde maliyetlerin daha esnek olacağı öngörülmektedir (Siciliano & Weiss, 2025).

Sosyoekonomik zenginlik (socioeconomic wealth) kavramı aile şirketlerinin aldıkları kararlarda finansal olmayan sebeplerin de etkili olabileceğine işaret etmektedir (Gomez-Mejia ve diğerleri, 2011). Dolayısıyla aile şirketleri, şirket kaynaklarına olan bağlılıkları sebebiyle, satışlar azaldığında kaynakları elden çıkarma konusunda çekimser davranabilirler (Prabowo ve diğerleri, 2018). Sosyoekonomik

serveti korumak güdüsüyle faaliyet gösteren aile şirketlerinde maliyet yapışkanlığının daha etkili olduğu gözlemlenebilir.

Aile şirketlerinin kendilerine özgü özellikleri göz önüne alınarak yapılacak bir değerlendirme bu konuda iki farklı bakış açısına vurgu yapmaktadır. Teorik olarak aile şirketlerinde maliyet yapışkanlığına veya aksi yönde yapışkan olmayan, esnek maliyetlere rastlanabilir. Zira, sayı olarak kısıtlı olmakla beraber, daha önce yapılmış ampirik bulgular her iki bakış açısını da destekler niteliklere sahiptir. Abudy ve Shust (2025) tarafından yapılan çalışmada aile şirketlerinin maliyet davranışları incelenmiş ve bu olgunun şirket kârlılığı üzerindeki etkisine bakılmıştır. 2006-2018 yılları arasında Tel Aviv Borsası'nda işlem gören şirketler ile yapılan araştırmanın bulguları aile şirketlerinin yapışkan olmayan maliyet davranışına sahip iken, aile şirketi olmayanlarda ise yapışkan maliyet davranışı gözlemlendiğini göstermektedir. (Abudy & Shust, 2025). Siciliano ve Weiss (2025) Avrupa şirketlerinin “satış, genel ve idari” ve “araştırma-geliştirme” giderleri üzerinde yaptıkları çalışmada aile şirketlerinin maliyet davranışlarının daha esnek olduğunu göstermektedir. Yazarlar ayrıca bu esnekliğin çalışanların işe alınması ve işten çıkarılması ile bağlantılı olmadığına dair kanıtlar da ortaya koymuşlardır (Siciliano & Weiss, 2025). Gnoth ve diğerleri (2025)'nin yaptıkları çalışma özellikle işçilik giderlerine odaklanmaktadır. Çalışmanın bulguları, sosyoekonomik serveti destekler niteliktedir ve aile şirketlerinin maliyet yapışkanlığı davranışına sahip olduğunu göstermektedir. Çalışmada ayrıca bu davranışın şirketlerin kârlılığını ve işçilik-dışı yatırımlarını azalttığına dikkat çekilmektedir (Gnoth ve diğerleri, 2025).

Yapılan teorik araştırma sonucunda elde edilen göstergeler ve daha önce konu üzerinde yapılan ampirik araştırmalar çerçevesinde, bu çalışmanın araştırma konusunda aşağıda verilen hipotez oluşturulmuştur:

H₁ : Aile şirketleri için maliyet yapışkanlığı düzeyi aile şirketi olmayanlara göre daha azdır.

3. ARAŞTIRMA

Aile sahipliğinin maliyet davranışı üzerindeki etkisinin incelendiği araştırmaya bu bölümde yer verilmiştir. Örneklem seçimi ve literatürle uygun olarak seçilen modellere ilişkin açıklamalardan sonra tanımlayıcı istatistikler ve araştırma bulgularına yer verilmiştir.

3.1. Örneklem

Maliyet yapışkanlığı üzerinde sahiplik yapısının bir çeşidi olan aile şirketlerinin etkisinin olup olmadığını araştırmak için Borsa İstanbul'da 2014-2023 yılları arasında faaliyet gösteren şirketlerin verisi kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan bu veri Eikon Refinitiv veri tabanından alınmıştır. Öncelikle finansal tablolarının farklılığı ve yapısı itibarı ile diğer şirketlerden ayrılan “Mali Kuruluşlar”

örneklem dışı bırakılmıştır. Bu yaklaşım, benzer şekilde aile şirketi olmanın maliyet yapışkanlığı üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda kullanılan örneklem seçim kriterleriyle de uyumludur (Abudy & Shust, 2025; Gnoth ve diğerleri, 2025; Siciliano & Weiss, 2025). Ardından Anderson ve diğerleri (2003) ve Banker ve diğerleri (2011)'nde olduğu gibi eksik veya negatif gider ve satışlara sahip olan şirketler ile gider tutarları net satışlardan fazla olan şirketler de örneklem dışı bırakılmıştır. Nihai olarak 202 şirket araştırma örneklemini elde edilmiştir.

Araştırmanın bir diğer aşaması olan aile şirketlerinin tespiti için örnekleme yer alan şirketlerin web siteleri, faaliyet raporları ve diğer internet kaynakları incelenerek sahiplik yapısına ilişkin bilgiler elde edilmiştir. Bir şirketin aile şirketi olup olmadığının tespiti için literatürde sıklıkla başvurulanan (örneğin Franks ve diğerleri, 2012; Gnoth ve diğerleri, 2025; Siciliano & Weiss, 2025; European Commission, 2025) bir ailenin veya bir kişinin şirketin %25 veya daha fazla oy hakkına (direkt veya dolaylı olarak) sahip olup olmadığına bakılmıştır. Eğer bu kriteri sağlıyor ise şirket aile şirketi olarak gruplandırılmıştır.

3.2. Model Seçimi

Aile şirketi olmanın maliyet yapışkanlığı üzerinde etkisinin olup olmadığının incelendiği çalışmada ampirik model olarak ilgili literatürde sık olarak kullanılan (örneğin Banker & Byzalov, 2014; Chen, Lu & Sougiannis, 2012; Kama & Weiss, 2013) Anderson ve diğerleri (2003) tarafından ortaya konan model kullanılmıştır. Aile şirketi olan ve olmayan şirketler arasında maliyet yapışkanlığı bağlamında bir farklılık olup olmadığının tespiti için örneklem bu iki gruba ayrılarak model test edilmiştir. Bu model maliyetlerin faaliyetlerin artış ve azalış gösterdiği dönemlerde simetrik bir şekilde hareket etmediğine dayanmaktadır. Faaliyet ölçüsü olarak satışlar kullanılmaktadır ve satışlardaki artışlar ve azalışlar bir kukla değişken kullanılarak ayrıştırılmıştır (Anderson ve diğerleri, 2003). Maliyet yapışkanlığı ölçümünde kullanılan giderler hem yaygın olarak tercih edilmesi hem de geçmiş çalışmalarla karşılaştırılabilirliğin sağlanması için faaliyet giderleri olarak seçilmiştir (Abudy & Shust, 2025; Anderson ve diğerleri, 2003; Banker ve diğerleri, 2011; Siciliano & Weiss, 2025). Anderson ve diğerleri (2003) tarafından kullanılan model aşağıdaki gibidir:

$$\log \left[\text{Faaliyet giderleri}_{i,t} / \text{Faaliyet giderleri}_{i,t-1} \right] = \beta_0 + \beta_1 * \log \left[\text{Net Satışlar}_{i,t} / \text{Net Satışlar}_{i,t-1} \right] + \beta_2 * \text{Azalış-Kukla}_{i,t} * \log \left[\text{Net Satışlar}_{i,t} / \text{Net Satışlar}_{i,t-1} \right] + \varepsilon_{i,t} \quad (\text{Model 1})$$

i ve t indisleri sırasıyla ilgili şirketi ve yılı ifade etmektedir. Faaliyet giderleri ve net satışlara ait bilgiler Refinitiv Eikon veri tabanından elde edilmiştir. Ayrıca “Azalış-Kukla” değişkeni t-1 yılından t yılına satışlarda bir artış varsa 0, aksi takdirde 1 değerini almaktadır. β_1 , net satışlardaki %1’lik bir artışın faaliyet giderleri üzerinde ne ölçüde değişime sebep olduğunu göstermektedir. β_2 ise azalış olduğu

dönemler 1 olacak şekilde tanımlandığı için, $\beta_1 + \beta_2$, net satışlardaki %1’lik bir azalışın faaliyet giderleri üzerinde ne ölçüde değişime sebep olduğunu göstermektedir. $\varepsilon_{i,t}$, modelin hata terimini ifade etmektedir.

Çalışmada temel olarak yukarıda verilen model kullanılmış olmasına karşın, aile şirketi olmanın maliyet yapışkanlığı üzerindeki etkisinin şirketlere özgü başka değişkenlerden etkilenip etkilenmediğinin test edilmesi için iki kontrol değişkeni eklenerek model test edilmiştir. Bu iki kontrol değişkeni maliyet yapışkanlığı üzerinde yapılan çalışmalarda genellikle kullanılan varlık yoğunluğu ve ardışık iki yıl net satışlarda azalış olup olmadığını gösteren kukla değişkeni modele eklenmiştir. Tüm örneklem üzerinde yapılan bu test için model Gnoth ve diğerleri (2025) ve Restuti ve diğerleri (2022)’nin benimsedikleri yöntem tercih edilmiştir. Model aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$$\begin{aligned} \log \left[\text{Faaliyet giderleri}_{i,t} / \text{Faaliyet giderleri}_{i,t-1} \right] = & \beta_0 + \beta_1 * \log \left[\text{Net Satışlar}_{i,t} / \text{Net Satışlar}_{i,t-1} \right] + \\ & \beta_2 * \text{Azalış-Kukla}_{i,t} * \log \left[\text{Net Satışlar}_{i,t} / \text{Net Satışlar}_{i,t-1} \right] + \beta_3 * \\ & \text{Aile}_{i,t} * \log \left[\text{Net Satışlar}_{i,t} / \text{Net Satışlar}_{i,t-1} \right] + \\ & \beta_4 \text{Aile}_{i,t} * \text{Azalış-Kukla}_{i,t} * \log \left[\text{Net Satışlar}_{i,t} / \text{Net Satışlar}_{i,t-1} \right] + \gamma(\text{VY}_{i,t}, \text{AA}_{i,t}) \# \text{Net Satışlar}_{i,t} \# \\ & \text{Azalış-Kukla}_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (\text{Model 2})$$

i ve t indisleri sırasıyla ilgili şirketi ve yılı ifade etmektedir. Faaliyet giderleri ve net satışlara ait bilgiler Refinitiv Eikon veri tabanından elde edilmiştir. “Aile” değişkeni eğer bir aile veya bir kişi şirketin %25’ten fazla oy hakkına sahip ise 1 değerini, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. Ayrıca “Azalış-Kukla” değişkeni t-1 yılından t yılına satışlarda bir artış varsa 0, aksi takdirde 1 değerini almaktadır. Modele dahil edilen VY kontrol değişkeni net satışların varlıklara bölünmesi ile bulunmuştur. Bir diğer kontrol değişkeni olan AA ardışık iki yıl satışlarda azalış olması durumunda 1, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. β_1 ve β_2 katsayılarının toplanması ile tüm örneklem için satışlardaki azalışın faaliyet giderleri üzerindeki etkisi ölçülürken (maliyet yapışkanlığı); $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ ve β_4 katsayılarının toplanması ile aile şirketleri için net satışlardaki azalışın faaliyet giderleri üzerindeki etkisi ölçülmektedir.

3.3. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 1’de örneklemde yer alan tüm şirketlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler (Bölüm A) ve aile olan ve olmayan şirketlerin değişken ortalamalarının karşılaştırmaları (Bölüm B) verilmiştir. Faaliyet giderleri ve net satışlara ait ortalama değerlerinin aile şirketlerinde daha az olduğu görülmektedir. Faaliyet düzeyinde yaşanan azalışlarda aile şirketleri için daha fazladır.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler ve Ortalama Karşılaştırmaları

Bölüm A – Tüm Özet İstatistikler								
Değişken	N	Ortalama	SS	Medyan	P25	P75		
logΔFG	1818	0,123	0,186	0,099	0,031	0,218		
logΔNS	1818	0,124	0,222	0,102	0,032	0,225		
Azalış	1818	0,176	0,381	0	0	0		
VY	1818	9,332	136.271	0,226	0,882	2,108		
AA	1818	0,043	0,204	0	0	0		
Bölüm B – Aile Olan ve Olmayan Şirketlerin Ortalama Karşılaştırması								
	Aile Şirketi			Aile Şirketi Olmayan				
	N	Ort.	SS	N	Ort.	SS	Fark	t-değeri
logΔFG	1.125	0,122	0,185	693	0,125	0,188	0,003	0,710
logΔNS	1.125	0,123	0,230	693	0,125	0,209	0,002	0,850
Azalış	1.125	0,181	0,385	693	0,167	0,374	-0,014	0,449
VY	1.125	11,874	171,567	693	5,205	30,339	6,580	0,311
AA	1.125	0,051	0,007	693	0,032	0,175	-0,019	0,055
<i>Açıklama: Bu tablo tüm örneklem ve alt örneklem için tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir. Değişken tanımları metin içinde verilmiştir.</i>								

3.4. Bulgular

Çalışmanın hipotezini test etmek üzere Model 1 ve Model 2'nin farklı versiyonları kullanılarak hem tüm örneklem için hem de aile olan ve olmayan şirketler için ayrı ayrı tahminleme yapılmıştır. Temel model genişletilerek ve örneklem değiştirilerek elde edilen bulguların doğruluğunun desteklenmesi amaçlanmıştır. Panel veri seti oluşturularak yapılan testler için model seçiminin sonuçları tüm tahminleme modelleri için Havuzlanmış En Küçük Kareler (Pooled OLS)'in uygun olduğunu göstermektedir. Ayrıca tüm tahminlemeler için F testi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır ($F < 0.00$).

Tablo 2 Sütun I'de tüm örneklem için Model 1 ile tahminleme yapılarak maliyet yapışkanlığının mevcut olup olmadığına dair bulgu elde edilmeye çalışılmıştır. Maliyet yapışkanlığı bulunduğunu destekleyen sonuçlara göre satışlardaki %1'lik artış faaliyet giderlerinde %0.783'lük bir artışa sebep olurken, satışlardaki %1'lik bir azalış faaliyet giderlerinde sadece %0.540'lık bir azalışa sebep olmaktadır. Yükü ve Özkaya (2011) 1998-2008 yılları için yaptıkları çalışmada satışlardaki %1'lik artışın faaliyet giderlerinde %0.932'lik bir artışa neden olduğunu ve maliyet yapışkanlığının göstergesi olarak satışlardaki %1'lik bir azalışın faaliyet giderlerinde sadece %0.805'lik bir azalışa neden olduğunu ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde maliyet yapışkanlığının varlığını destekleyen bulgular ortaya koyan Yükü ve Özkaya'nın (2011) çalışmalarında da elde edilen katsayılar farklılık göstermektedir. Bu

gözlem yıllarının farklı olmasına dayandırılabilir. Buna göre örnekleme genel olarak maliyetlerin satışlarla beraber hareket etmediği sonucuna varılmıştır.

Daha sonra aile şirketi olan ve olmayan şirketler arasında farklılık olup olmadığını gözlemlemek üzere Model 2 kullanılmıştır. Tablo 2 Sütun II ve Sütun III'te gösterilen sonuçlar tahminleme modellerine öncelikle kontrol değişkenleri eklenmeden; sonrasında ise kontrol değişkenleri eklenerek elde edilmiştir. Tablo 2 Sütun II'ye göre tüm örneklem için maliyet yapışkanlığı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (satışlardaki %1'lik artış faaliyet giderlerinde %0,915'lük bir artışa sebep olurken, satışlardaki %1'lik azalış faaliyet giderlerinde sadece %0,535'lik bir azalışa sebep olmaktadır). Yine Tablo 2 Sütun II'ye göre aile şirketleri için satışlardaki %1'lik artış faaliyet giderlerinde %0,715'lük bir artışa sebep olurken, satışlardaki %1'lik azalış faaliyet giderlerinde sadece %0,539'luk bir azalışa sebep olmaktadır. Bu sonuçlar aile şirketleri için de maliyet yapışkanlığının geçerli olduğuna ancak daha az derecede etkili olduğuna işaret etmektedir. Aynı modelin kontrol değişkenleri eklenerek tahmin edilmesinde de sonuçlar benzer niteliktedir. Tablo 2 Sütun III'e göre tüm örneklem için satışlardaki %1'lik artış faaliyet giderlerinde %0,912'lik bir artışa neden olurken (bu oran aile şirketleri için %0.697'dir), satışlardaki %1'lik azalış faaliyet giderlerinde %0.516'lık bir azalışa neden olmaktadır (bu oran aile şirketleri için %0,616'dır). Bu bulgular aile şirketlerinde maliyet yapışkanlığının var olduğunu ancak aile şirketi olmayanlarda etkinin daha fazla olduğunu göstermektedir.

Tablo 2. Aile Şirketi Olan ve Olmayan Şirketlerin Maliyet Yapışkanlığına Dair Panel Veri Sonuçları (Tüm Örneklem)

	Tüm Örneklem	Tüm Örneklem	Tüm Örneklem
Model	Pooled OLS (Model 1)	Pooled OLS (Model 2)	Pooled OLS (Model 2)
Bağımlı Değişken	logΔFG	logΔFG	logΔFG
logΔNS	0,783*** (0,015)	0,915*** (0,025)	0,912*** (0,025)
logΔNS * Azalış	-0,243*** (0,027)	-0,380*** (0,048)	-0,396*** (0,047)
AK		0,028*** (0,007)	0,035*** (0,007)
AK* logΔNS		-0,200*** (0,031)	-0,215*** (0,030)
AK* logΔNS *Azalış		0,204*** (0,006)	0,315*** (0,063)
VY			-0,002*** (0,000)
VY* logΔNS *Azalış			-0,001*** (0,000)
AA			-0,014 (0,014)

Tablo 2. Aile Şirketi Olan ve Olmayan Şirketlerin Maliyet Yapışkanlığına Dair Panel Veri Sonuçları (Tüm Örneklem) (devamı)

AA* logΔNS *Azalış			0,134* (0,074)
Sabit	0,020*** (0,003)	0,002 (0,006)	0,004 (0,006)
N	1.818	1.818	1.818
F test (sig.)	2061,55 (0,00)	850,95 (0,00)	517,32 (0,00)
R – Squared	69,43	70,13	72,03
<i>Açıklama: Tablo tüm örneklem için maliyet yapışkanlığına ilişkin sonuçları göstermektedir. Tabloda havuzlanmış EKK yöntemi ile elde edilen katsayılar ve standart hatalar (parantez içinde) sunulmuştur. *** ve * sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.</i>			

Yukarıda elde edilen bulguların desteklenmesi amacıyla alt örneklem için Model 1 kullanılarak tahminleme yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre aile şirketlerinde satışlarda meydana gelen %1’lik artış faaliyet giderlerinde %0,715’lik bir artışa neden olurken, satışlardaki %1’lik azalış faaliyet giderlerinde sadece %0,539’luk bir azalışa neden olmaktadır. Aile şirketi olmayan örneklem için sonuçlar satışlarda meydana gelen %1’lik artış faaliyet giderlerinde %0,935’lik bir artışa sebep olurken, satışlardaki %1’lik azalışın faaliyet giderlerinde %0,515’lik azalışa sebep olduğunu göstermektedir. Buna göre aile şirketi olmayan şirketler için maliyet yapışkanlığının etkisi daha fazladır. Ayrıca dikkat çeken bir başka sonuç ise yine aile şirketi olmayan şirketlerin satışlardaki artışlar ile faaliyet giderlerini (aile şirketlerine kıyasla) daha büyük bir oranda arttırdıklarıdır.

Tablo 3. Aile Şirketi Olan ve Olmayan Şirketlerin Maliyet Yapışkanlığına Dair Panel Veri Sonuçları (Aile Şirketi Olan ve Olmayan Şirket Örneklemi)

	Aile Şirketi Olanlar	Aile Şirketi Olmayanlar	Aile Şirketi Olanlar	Aile Şirketi Olmayanlar
Model	Pooled OLS (Model 1)	Pooled OLS (Model 1)	Pooled OLS (Model 1)	Pooled OLS (Model 1)
Bağımlı Değişken	logΔFG	logΔFG	logΔFG	logΔFG
logΔNS	0,715*** (0,019)	0,935*** (0,023)	0,695*** (0,019)	0,898*** (0,021)
logΔNS * Azalış	-0,176*** (0,034)	-0,420*** (0,043)	0,017 (0,048)	0,007 (0,053)
VY			-0,002*** (0,000)	-0,002*** (0,000)
VY* logΔNS *Azalış			-0,001*** (0,000)	-0,003*** (0,000)
AA			-0,030* (0,018)	0,005 (0,021)
AA* logΔNS *Azalış			0,079 (0,092)	-0,206* (0,121)
Sabit	0,029*** (0,004)	0,002 (0,005)	0,039*** (0,004)	0,015*** (0,005)

Tablo 3. Aile Şirketi Olan ve Olmayan Şirketlerin Maliyet Yapışkanlığına Dair Panel Veri Sonuçları (Aile Şirketi Olan ve Olmayan Şirket Örneklemi) (devamı)

N	1.125	693	1.125	693
F Test	1085,90 (0,00)	1133,73 (0,00)	411,59 (0,00)	514,13 (0,00)
R squared	65,94	76,67	68,84	81,81
<i>Açıklama: Tablo aile şirketi olan ve olmayan şirketler için maliyet yapışkanlığına ilişkin sonuçları göstermektedir. Tabloda havuzlanmış EKK yöntemi ile elde edilen katsayılar ve standart hatalar (parantez içinde) sunulmuştur. *** ve * sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.</i>				

4. SONUÇ

Şirketlerin temel hedefinin kâr maksimizasyonu olduğu göz önünde bulundurulduğunda, kârın belirleyici unsurlarından biri olan maliyetlerin analiz edilmesi, yöneticiler açısından stratejik bir öneme sahiptir. Maliyet davranışının simetrik bir yol izlediği varsayılan çalışmaların aksine maliyetlerin faaliyet seviyelerindeki veya sıklıkla kullanılan bir ölçü olan satışlardaki artış ve azalışlardan aynı düzeyde etkilenmediğine dikkat çeken Anderson ve diğerleri (2003)'nin çalışmasından sonra yeni ufuklar açıldığı söylenebilir. Maliyet yapışkanlığı olarak ifade edilen bu kavram satışlardaki artışlar sebebiyle maliyetlerde meydana gelen artışların satışlar azaldığında maliyetlerde meydana gelen azalışlardan daha fazla olduğu anlamına gelmektedir.

Faaliyet giderlerinde gözlemlenen bu asimetri yöneticilerin aldığı kararlarla ilişkilendirilmiştir. Örneğin işe alım ve eğitim maliyetlerine tekrar katlanmak istemeyen yöneticiler satışların artmasıyla işe alımları arttırmalarına karşın satışların düştüğü dönemlerde (satışların tekrar artacağı ve yeniden işe alım olacağı gerekçesiyle) işten çıkarma ve dolayısıyla maliyetleri azaltma eğiliminde olmamaktadırlar (Banker ve diğerleri, 2011). İbrahim ve diğerleri (2022)'nin yaptıkları kapsamlı literatür araştırmasında bu nedenler arasında kurumsal yönetim ve kontrol mekanizmaları (yönetim ile ilişkili), sahiplik yapısı, vergi ve diğer düzenlemeler, kültürel ve dini farklılıklar, rekabet, belirsizlik, yönetici teşvikleri, yöneticilerin beklentileri, sektörel farklılıklar ve atıl kapasite sıralamıştır.

Gerek vekalet teorisi bağlamında daha az vekalet maliyetine katlanma gerekse sahiplik yapısı dolayısıyla ortaya çıkan daha uzun vadeli stratejilere odaklanma veya riskten kaçınma davranışları aile şirketlerinin maliyet davranışlarının incelenmesini ve diğer şirketler ile karşılaştırılmasını ilgi çekici bir konu haline getirmiştir.

Bu çalışma ile aile şirketlerinde maliyet yapışkanlığının incelenmesi ve diğer şirketlerle karşılaştırılması amaçlanmıştır. Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 202 şirkete ait 1.818 firma-gözlem verisi üzerinde yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgular çalışmanın hipotezini desteklemektedir ve aile şirketlerinin maliyet yapışkanlığı düzeyinin aile şirketi olmayanlara göre daha az olduğunu

göstermektedir. Tüm şirketler için mevcut olduğu tespit edilen maliyet yapışkanlığının aile şirketlerinde etkisinin daha az olması aile şirketlerinde vekalet sorununun daha az olduğu, yöneticilerinin gereğinden fazla özgüvenli davranarak gelecek hakkında fazla iyimser davranma eğiliminde olmadıkları şeklinde yorumlanabilir ve bu durum geçmiş çalışmalarda vurgulanan vekalet sorunu ve maliyet yapışkanlığı arasındaki pozitif ilişkiye dair kanıtları da (örneğin Chen, Lu & Sougiannis, 2012; Costa & Habib, 2023) destekler niteliktedir. Ayrıca çalışmanın bulguları aile şirketlerinin maliyet yapışkanlığı üzerindeki etkisini inceleyen Abudy ve Shust (2025) ve Siciliano ve Weiss (2025)'in çalışmalarında elde edilen bulgularla da örtüşmektedir. Sonuç olarak, çalışma ile hem maliyet yapışkanlığının varlığı konusunda bulgular sunulurken hem de aile şirketlerinin maliyet ve bir yönüyle de finansal davranışlarına ilişkin ayrı bakış açısı getirilmektedir.

YAZARIN BEYANI

Bu çalışma hazırlanırken araştırma yayın ve etiğine uyulmuş olup, herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır. Çalışma için finansal destek alınmamıştır.

AUTHOR'S DECLARATION

This paper complies with Research and Publication Ethics, has no conflict of interest to declare, and has received no financial support.

KAYNAKÇA

- Abudy, M. M., & Shust, E. (2025). Cost behavior and profitability of family firms. *Finance Research Letters*, 108006. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.108006>.
- Anderson, M. C., Banker, R. D., & Janakiraman, S. N. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41(1), 47-63. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00095>Digital Object Identifier (DOI).
- Atasel, O. Y., Şeker, Y., & Yıldırım, F. (2021). Sticky cost behavior: evidence from BRICS+ T countries. *Ege Academic Review*, 21(2), 125-137. <https://doi.org/10.21121/eab.907413>.
- Balakrishnan, R., Petersen, M. J., & Soderstrom, N. S. (2004). Does capacity utilization affect the “stickiness” of cost? *Journal of Accounting, Auditing ve Finance*, 19(3), 283-300. <https://doi.org/10.1177/0148558X0401900303>.
- Balakrishnan, R. & Gruca, T.S. (2008), Cost Stickiness and Core Competency: A Note*. *Contemporary Accounting Research*, 25, 993-1006. <https://doi.org/10.1506/car.25.4.2>

- Banker, R. D., & Byzalov, D. (2014). Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 43-79. <https://doi.org/10.2308/jmar-50846>.
- Banker, R. D., Byzalov, D., & Plehn-Dujowich, J. M. (2011). Sticky cost behavior: theory and evidence. SSRN Electronic Journal, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1659493>.
- Calleja, K., Steliaros, M., & Thomas, D. C. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *Management Accounting Research*, 17(2), 127-140. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2006.02.001>
- Chen, S., Chen, X. I. A., & Cheng, Q. (2008). Do family firms provide more or less voluntary disclosure? *Journal of Accounting Research*, 46(3), 499-536. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00288>.
- Chen, C. X., Lu, H., & Sougiannis, T. (2012). The agency problem, corporate governance, and the asymmetrical behavior of selling, general, and administrative costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252-282. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01094>.
- Costa, M. D., & Habib, A. (2023). Cost stickiness and firm value. *Journal of Management Control*, 34(2), 235-273. <https://doi.org/10.1007/s00187-023-00356-z>.
- Dierynck, B., Landsman, W. R., & Renders, A. (2012). Do managerial incentives drive cost behavior? Evidence about the role of the zero earnings benchmark for labor cost behavior in private Belgian firms. *The Accounting Review*, 87(4), 1219-1246. <https://doi.org/10.2308/accr-50153>.
- European Commission (2025). *Family business*. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-fundamentals/family-business_en.
- Franks, J., Mayer, C., Volpin, P., & Wagner, H. F. (2012). The life cycle of family ownership: International evidence. *The Review of Financial Studies*, 25(6), 1675-1712. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhr135>.
- Gnoth, C., Rapp, M. S., & Udoieva, J. (2025). Listed founding family firms and labor cost stickiness. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 64(2), 268-295. <https://doi.org/10.1111/irel.12373>.
- Gomez-Mejia, L. R., Cruz, C., Berrone, P., & De Castro, J. (2011). The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management annals*, 5(1), 653-707. <https://doi.org/10.1080/19416520.2011.593320>.
- Gomez-Mejia, L. R., Nunez-Nickel, M., & Gutierrez, I. (2001). The role of family ties in agency contracts. *Academy of Management Journal*, 44(1), 81-95. <https://doi.org/10.2307/3069338>.

- Guenther, T. W., Riehl, A., & Rößler, R. (2014). Cost stickiness: state of the art of research and implications. *Journal of Management Control*, 24(4), 301-318. <https://doi.org/10.1007/s00187-013-0176-0>.
- Günay, F., & Koşan, L. (2020). Maliyet Yapışkanlığının Pay Getirisine Etkisi: Turizm Alt Sektörlerinde Bir Uygulama. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 13(3), 667-707. <https://doi.org/10.29067/muvu.656764>.
- Horasan, E., Ağ, A., & Yılmaz, T. (2020). BİST İmalat sektöründe yer alan işletmelerde maliyet yapışkanlığının incelenmesi. *Maliye ve Finans Yazıları*, (113), 185-206. <https://doi.org/10.33203/mfy.602728>.
- Ibrahim, A. E. A., Ali, H., & Aboelkheir, H. (2022). Cost stickiness: A systematic literature review of 27 years of research and a future research agenda. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 46, 100439. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2021.100439>.
- Jensen, M.C. & Meckling, M., 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X).
- Kama, I., & Weiss, D. (2013). Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs? *Journal of accounting research*, 51(1), 201-224. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00471.x>.
- Karabayır, M. E. (2019). Maliyet Yapışkanlığının Yeniden Gözden Geçirilmesi: Borsa İstanbul İmalat Sanayi Örneği. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 12(2), 317-330. <https://doi.org/10.29067/muvu.512534>.
- Kuang, Y. F., Mohan, A. & Qin, B., (2015). CEO Overconfidence and Cost Stickiness *Management Control ve Accounting*, (2), 26-32, <https://ssrn.com/abstract=2603249>.
- Ma, L., Wang, X., & Zhang, C. (2021). Does religion shape corporate cost behavior? *Journal of Business Ethics*, 835-855. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04377-4>.
- Le Breton-Miller, I., & Miller, D. (2016). Family firms and practices of sustainability: A contingency view. *Journal of Family Business Strategy*, 7(1), 26-33. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2015.09.001>.
- Noreen, E., & Soderstrom, N. (1997). The accuracy of proportional cost models: evidence from hospital service departments. *Review of Accounting Studies*, 2(1), 89-114. <https://doi.org/10.1023/A:1018325711417>.
- Örgün, G. S., & Aygün, M. (2024). Maliyet Yapışkanlığı ile Kâr Yönetimi ve Firma Karakteristikleri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Üzerine Bir İnceleme. *Sosyoekonomi*, 32(60), 339-363. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2024.02.16>.

- Paksoy, Ö. B., & Şentürk, H. (2024). Maliyet Yapışkanlığının Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi: BİST Taş ve Toprak Endeksi Örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 700-722. <https://doi.org/10.18074/ckuiibfd.1464889>.
- Prabowo, R., Hooghiemstra, R., & Van Veen-Dirks, P. (2018). State ownership, socio-political factors, and labor cost stickiness. *European Accounting Review*, 27(4), 771-796. <https://doi.org/10.1080/09638180.2017.1329659>.
- Restuti, M. D., Gani, L., Shauki, E. R., & Leo, L. (2022). Does managerial ability lead to different cost stickiness behavior? Evidence from ASEAN countries. *International Journal of Financial Studies*, 10(3), 48. <https://doi.org/10.3390/ijfs10030048>.
- Schmid, T., Ampenberger, M., Kaserer, C., & Achleitner, A. (2008). Family firms, agency costs and risk aversion. Empirical evidence from diversification and hedging decisions. CEFS WP No. 2008-13. <http://ssrn.com/abstract=1314823>.
- Siciliano, G., & Weiss, D. (2025). Family ownership influence on cost elasticity. *European Accounting Review*, 34(1), 307-337. <https://doi.org/10.1080/09638180.2023.2244016>.
- Weidenmier, M., & Subramaniam, C. (2003). Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs. Working Paper. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=369941.
- Weiss, D. (2010). Cost behavior and analysts' earnings forecasts. *The Accounting Review*, 85(4), 1441-1471. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1441>.
- Yükçü, S. & Özkaya, H. (2011). Cost behavior in Turkish firms: Are selling, general and administrative costs and total operating costs “sticky”? *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 13(3), 1-27.