

حسابداری ذهنی

آرش محمدی نافچی

دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری، واحد فارسان، دانشگاه آزاد اسلامی، چهار محال و بختیاری، ایران.
Arashmohammadi70nafchi@gmail.com

شماره ۲۶ / تابستان ۱۳۹۹ (جلد دوم) / صص ۵۸-۷۴
چشم انداز حسابداری و مدیریت (دوره سوم)

چکیده

هدف اصلی پژوهش حاضر، تبیین و بررسی حسابداری ذهنی است حسابداری ذهنی برای اولین بار توسط ریچارد تالر در سال ۱۹۸۰ مطرح شد. وی بیان کرد که حسابداری ذهنی می‌کوشد فرایندی را که افراد به موجب آن پیامدهای اقتصادی را کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی می‌کنند، تشریح نماید. مطالعات تالر نشان داد که افراد در ارزیابی تصمیم‌ها نه تنها آنها را جداگانه بررسی می‌کنند بلکه تغییر نوع تصمیم و زمان هزینه کردن و منفعت بردن هم بر نتیجه‌های تصمیم اثرگذار است. لذا، یافته‌ها بیانگر این است که حسابداری ذهنی شرایط تصمیم‌گیری مالی افراد را در رویارویی با رویدادهای متفاوت مالی بررسی می‌کند و بر اساس آن شرایط تصمیم می‌گیرد. حسابداری ذهنی در زمینه مالی - رفتاری مطرح شده است و امروزه بیش از پیش توجه پژوهشگران را به خود جلب کرده است. اگرچه نظریه حسابداری ذهنی به منظور توضیح تصمیم‌گیری‌های مشتری و خانوار ایجاد شده بود، اما ایده‌های آن برای تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارش‌های مالی و افشاگری‌های اختیاری نیز اجراشدنی هستند.

واژگان کلیدی: حسابداری ذهنی، کدگذاری، طبقه‌بندی، ارزشیابی.

مفاهیم و مبانی نظری حسابداری ذهنی

تالر (۱۹۸۰) تالر و جانسون^۱، (۱۹۹۰) حسابداری ذهنی را اینگونه تعریف کردند: “درک بردها، زیان‌ها و شرط‌بندی‌ها که تحت تأثیر ویرایش ذهنی خاصی قرار می‌گیرد. تالر (۱۹۹۹) حسابداری ذهنی را مجموعه‌ای از عملیات آگاهانه می‌داند که توسط افراد و خانوارها برای سازماندهی، ارزیابی و ردیابی فعالیت‌های مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد. حسابداری ذهنی ذاتاً شیوه عملی و سودمندی است که مصرف‌کنندگان به طور راهبردی برای ساده کردن محاسبات شناختی (شلینگ^۱، ۱۹۸۴) و تنظیم

¹ Schelling

خودکار هزینه‌ها از آن استفاده می‌کنند. پدیده حسابداری ذهنی به فرآیند ذهنی ارزشیابی معاملات و مبادلات مالی اطلاق می‌شود. حسابداری ذهنی به این معنی است که افراد تمایل دارند تصمیم‌گیری درباره مسائل مختلف مالی را در حساب‌های ذهنی جدا انجام دهند بدون در نظر گرفتن این فرض منطقی که بهتر است تمامی این تصمیم‌گیری‌ها را در یک پرتفوی تصمیم‌گیری کنند که این عملاً تعامل بین تصمیم‌گیری‌های مختلف را نادیده می‌گیرد (دانیل و همکاران^۱، ۱۹۹۸). بر اساس دیدگاه (هیلی و سول^۲، ۱۹۹۶) حسابداری ذهنی استعاره‌ای است برای تصمیم‌های هزینه کردن^۳ به دلیل مطلوبیتش در ذهنی کردن چشم‌انداز تجربی به کار برده می‌شود.

تاریخچه و جایگاه حسابداری ذهنی

حسابداری ذهنی یک مفهوم است که نخستین بار توسط ریچارد تیلر^۴ استاد اقتصاد رفتاری دانشگاه شیکاگو سال ۱۹۸۰ نام‌گذاری شد، اعلام اسم ریچارد تالر به عنوان برنده نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۷ اتفاق هیجان‌انگیزی بود. خیلی‌ها باور داشتند که تالر یکی از بخت‌های اصلی نوبل استاین مفهوم تلاش می‌کند ساز و کاری را که مردم در آن درآمدهای اقتصادی را کدگذاری، گروه‌بندی و ارزیابی می‌کنند توضیح دهد، او دانش‌آموخته دکترای اقتصاد و برنده جایزه نوبل اقتصاد است که بیشتر به خاطر تحقیق‌هایش در زمینه اقتصاد رفتاری^۵ شناخته می‌شود. یکی از دستاوردهای علمی ریچارد تیلر است که باعث درک و ایجاد ارتباط عمیق‌تر بین علم اقتصاد و روانشناسی شد. وی بیان کرد که حسابداری ذهنی می‌کوشد فرایندی را که افراد به موجب آن پیامدهای اقتصادی را کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی می‌کنند تشریح نماید. انسان‌ها تمایل به نگهداری حوادث خاصی در ذهن خود به صورت تصورات دارند و این تصورات ذهنی در بعضی از مواقع اثرات بیشتری از خود حوادث بر رفتار ما خواهند داشت. اگر حسابداری را سیستم ثبت، طبقه‌بندی و تلخیص رویدادهای مالی و تجاری تعریف کنیم، آنگاه حسابداری ذهنی به صورت چگونگی اجرای چنین سیستمی توسط افراد و خانوارها تعریف می‌شود. خانوارها این کار را به دلایلی شبیه به انگیزه‌ای که سازمان‌ها برای استفاده از حسابداری مدیریت دارند، انجام می‌دهند: یعنی هدف‌شان تحت کنترل در آوردن مخارج برای ردیابی این است که پول‌شان صرف چه مخارجی می‌شود. حسابداری ذهنی توصیفی است از شیوه‌هایی که آنان بدان وسیله این امور را انجام می‌دهند. بر اساس مفهوم حسابداری ذهنی، افراد در تصمیم‌های مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم، حسابی جداگانه در ذهن می‌گشایند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم (مثبت یا منفی) را به تنهایی بررسی کنند. مطالعات تالر نشان می‌دهد که افراد در ارزیابی تصمیم‌ها نه تنها آنها را جداگانه بررسی می‌کنند بلکه تغییر نوع تصمیم و زمان هزینه کردن و منفعت بردن هم بر نتیجه‌های تصمیم اثرگذار است (مرادزاده‌فرد و ناظمی‌اردکانی، ۱۳۸۸).

مفاهیم حسابداری ذهنی

مفاهیم حسابداری ذهنی به اعتقاد تالر حسابداری ذهنی سه عنصر اصلی دارد:

¹ Daniel et al

² Heath & Soll

³ Spending

⁴ Richard Thaler

⁵ Mental accounting

عنصر اول: به چگونگی دریافت نتایج و آزمون آنها، چگونگی تصمیم‌گیری بر اساس نتایج آزمون شده و در نهایت تصمیم‌های گرفته شده می‌پردازد.

عنصر دوم: مستلزم تخصیص فعالیت‌ها به حساب‌های معینی است.

عنصر سوم: به میزان ارزیابی حساب‌ها می‌پردازد.

نقش‌های اصلی تئوری حسابداری ذهنی

(فنما و کونس^۱، ۲۰۱۰) حسابداری ذهنی بر اساس تئوری چشم‌انداز^۲ و نشات گرفته از تئوری انتظارات^۳، مبتنی بر سه تفکر کلیدی است که عبارت‌اند از:

(۱) کدگذاری^۴ (۲) طبقه‌بندی^۵ (۳) ارزشیابی^۶

نقش کدگذاری حسابداری ذهنی

بر اساس تئوری بهره‌گیری اقتصادی، نتایج چندگانه در یک جنبه ترکیب می‌شوند، ولی حسابداری ذهنی عنوان می‌کند که افراد چنین محاسباتی را انجام نمی‌دهند. بر اساس منطق حسابداری ذهنی اینکه افراد چگونه نتایج را ترکیب می‌کنند، مبتنی بر اصول زیر می‌باشد:

(۱) تفکیک سودها (۲) یکپارچه کردن زیان‌ها (۳) یکپارچه کردن زیان‌های کم با سودهای زیاد
(۴) مجزا کردن سودهای کم از زیان‌های زیاد. از طرفی افراد نه تنها تمایل دارند که معاملات و وقایع را در قالب پول، کدگذاری کنند بلکه از این دید که آیا آنها به عنوان معامله خوب یا بد تصور می‌شوند نیز کدگذاری می‌کنند. اینکه چیزی خوب است یا خیر، بستگی به منبع پذیرفته شده آن توسط تصمیم‌گیرندگان نیز دارد.

نقش طبقه‌بندی حسابداری ذهنی

بر اساس دیدگاه (کیوتز^۷، ۱۹۹۹) حسابداری ذهنی، افراد تمایل به طبقه‌بندی پول دارند. در واقع یک نقطه کلیدی در فرایند حسابداری ذهنی این است که جریان‌های ورودی و خروجی ابتدا می‌بایست شناسایی و سپس به حساب‌های مناسب ذهنی، تخصیص یابند. بر اساس تحقیق تیلور (۱۹۹۹)، حساب‌هایی که افراد استفاده می‌کنند عبارتند از: مخارج (برای مثال خوار و بار تعطیلات و...) که در بودجه طبقه‌بندی می‌شوند، ثروت که به وسیله نوع حساب (برای مثال حساب جاری، بازنشستگی و...) طبقه‌بندی می‌شود و درآمد که به وسیله منبع آن (برای مثال عایدات^۸ و بادآورده^۹ و...) طبقه‌بندی می‌شوند.

¹ Fennemam & koonce
² Prospect Theory
³ Expected Utility Theory
⁴ Coding
⁵ Categorization
⁶ Evaluation
⁷ Kivetz
⁸ Regular income
⁹ Windfall gains

نقش ارزشیابی حسابداری ذهنی

همان طور که ذکر گردید افراد نتایج را کدگذاری می کنند و سودها را به جای اینکه با هم جمع کنند، از هم تفکیک می کنند و همچنین معاملات و وقایع را به حساب های ذهنی مناسب جهت کنترل رفتار یا دستیابی به اهداف دیگر، طبقه بندی می کنند. این اقدامات چگونگی ارزشیابی معاملات و وقایع را تحت تأثیر قرار می دهند. به طور کلی سرمایه گذاران و اعتباردهندگان، دارایی ها را بهتر و مطلوب تر از بدهی ها تصور می کنند.

حسابداری ذهنی و تئوری انتظار، سرمایه گذاری

این تئوری نشان می دهد که افراد در هنگام تصمیم گیری های مالی از حسابداری ذهنی استفاده می کنند. مفهوم کاربردی این موضوع آن است که برای مثال هنگام سرمایه گذاری به دنبال بهینه کردن پرتفوی سرمایه گذاری خود نیستند بلکه سهام را به صورت جداگانه و بدون در نظر گرفتن ارتباط آنها با یکدیگر خریداری می کنند. حسابداری ذهنی، شیوه ای را که سرمایه گذاران پیامدها را ارزیابی می کنند. مورد توجه قرار می دهد. برای مثال، آیا سرمایه گذاران کل نتایج را به صورت یک مجموعه و یا به صورت جداگانه ارزیابی می کنند؟

تورش حسابداری نه تنها باعث می شود که نگاه کلان به مجموعه سرمایه گذاری های خود را به دست بدهیم بلکه به دنبال ایجاد رابطه ای در زمان لذت بردن از منفعت سرمایه گذاری «و یا کالا و یا سرویس خریداری شده» و درد کشیدن و ناراحتی از هزینه کردن برای به دست آوردن آن کالا یا خدمت است. این مسئله موجب می شود که تصمیم هایی بگیریم که با حداکثرسازی ثروت همخوانی ندارد.

دلایل وقوع حسابداری ذهنی

دلایل متعددی برای توجیه حسابداری ذهنی وجود دارد که به طور مثال می توان به عناوین زیر اشاره نمود:
در حوزه روانشناسی؛ دلایلی برای توجیه رفتاری «تطبیق منابع خاص با مصارف خاص و تشکیل حساب های ذهنی» عنوان شده است. برای مثال در تبیینی خاص، این رفتار از طریق عامل تقابل توجیه شده است. بر طبق این تئوری عنوان می شود که حس قدرشناسی در برابر ارائه کننده سود غیر مترقبه، الهام بخش عمل جبران و تقابل^۱ است. در یک توجیه جایگزین دیگر، عنوان شده است که شادی ناشی از دریافت سود بادآورده کوچک موجب خرج بدون برنامه ریزی پول می شود.
در حوزه ادبیات مالی و اقتصاد نیز تئوری هایی وجود دارند که به دلایل ایجاد حساب های ذهنی می پردازند. در یکی از تئوری های این حوزه عنوان می شود که حساب های ذهنی به افراد کمک می کنند تا مخارج خود را از طریق مسائل خود کنترل می کنند.

¹ Reciprocate

هزینه‌های حسابداری ذهنی

بر اساس دیدگاه (خواجهی و قاسمی، ۱۳۸۵) به طور کل هزینه‌های حسابداری ذهنی^۱ یا هزینه مبادله ذهنی، یک نوع هزینه مبادله‌ای برای گرفتن تصمیمی مفید «به طور خاص گرفتن تصمیمی مفید توسط مشتری برای خرید» بوده و ممکن است حد پایینی برای قیمت به صورت تک‌تک در یک بازار وضع کند.

تابع ارزش^۲ نیز می‌تواند بیانگر عناصر مرکزی لذت فرد باشند، این تابع دارای سه مشخصه است که هر یک، عنصری حیاتی از حسابداری ذهنی را تشکیل می‌دهند:

۱- به عنوان سود و زیان اضافی نسبت به یک نقطه مرجع تعریف می‌شود.

۲- سود و زیان حساسیت نزولی را نشان می‌دهد.

۳- زیان‌گریزی.

شافیر و تالر گزارش کردند که افراد تمایل دارند درآمدها را به سه منبع طبقه‌بندی کنند: درآمد حقوق، سود دارایی‌ها، درآمدهای آینده. آنها دریافتند که میل نهایی برای خرج با این طبقه‌بندی تفاوت دارد. این رفتار، اصل اقتصادی تعویض‌پذیری پول را نقض می‌کند، زیرا پولی که در یک حساب ذهنی جای می‌گیرد به طور کامل قابل تعویض با پول یک حساب ذهنی دیگر نیست (شایفر و تالر^۳، ۱۹۹۸). یک کاربرد تفصیلی حسابداری ذهنی، فرضیه‌های چرخه رفتاری عمر است که فرض می‌کند افراد هنگامی که دارایی‌های خود را به یکی از سه طبقه درآمد جاری، ثروت جاری یا درآمد آینده متعلق می‌دانند و آنها را در ذهن خودشان طراحی و تنظیم می‌کنند به طوری که حساب‌هایی که برای اجرای رفتارشان مورد استفاده قرار می‌گیرد تا حد زیادی جان‌نشین‌ناپذیر است.

کاربردهای چارچوب حسابداری ذهنی

یکی از مشاهدات رفتاری در بازارهای مالی این است که سرمایه‌گذاران تمایل به نگهداشت سهام زیان‌ده خود به مدت طولانی و فروش سهام سودده خود به سرعت دارند، شفرین و استیتمن^۴ (۲۰۰۰) این رویداد را اثر خلق و خو^۵ نامیده‌اند. ترکیب تئوری انتخاب تیورسکی و کانمن^۶ (۱۹۸۱) با عنوان تئوری انتظارات با چارچوب حسابداری ذهنی تیلور می‌تواند اثر خلق و خو را تبیین کند. در چارچوب حسابداری ذهنی عنوان می‌شود که تصمیم‌گیرندگان مایل به تفکیک انواع مختلف برد و باخت‌ها در حساب‌های جداگانه می‌باشند و سپس تئوری انتظارات را با چشم‌پوشی از کنش متقابل به کار می‌برند. بنابراین، به آسانی قابل درک است که اگر حساب‌های مربوطه، حساب سود یا زیان در هر یک از سهام سرمایه‌گذاری شده باشد، بر مبنای تئوری انتظارات و حسابداری ذهنی اثر خلق و خو ایجاد می‌گردد. این تئوری‌ها عنوان می‌کنند که سرمایه‌گذاران در مورد سهام سودده ریسک‌گریز و در مورد سهام زیان‌ده ریسک‌پذیر می‌باشند.

¹ Mental Accounting Cost

² Value Function

³ Shefir & Thaler

⁴ Shefrin & Statman

⁵ Disposition Effect

⁶ Tversky & Kahneman

حسابداری ذهنی رویکردی متفاوت با سناریوی تصمیم گیری

در باب اهمیت این موضوع چنین استدلال می‌شود که تصمیم‌های مردم لزوماً همواره به طور منطقی با مدل‌های تصمیم‌گیری معرفی شده در متون مالی هماهنگ نیست. به طوری که حسابداری ذهنی به عنوان رویکردی متفاوت در سناریوی تصمیم‌گیری ظاهر می‌شود. بر اساس حسابداری ذهنی که از آن به عنوان یک تورش رفتاری یاد شده است، افراد در تصمیم‌های مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه در ذهن خود باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم را چه منفی و چه مثبت را به تنهایی بررسی نمایند. حسابداری ذهنی چارچوبی را فراهم می‌کند تا تصمیم‌گیرندگان بتوانند مجموعه‌ای از نقاط مرجع را برای هر حساب تهیه و سود و زیان آن را تعیین کنند و سپس با استفاده از نظریه انتخاب، تفاوت بین انواع حساب‌ها را مشاهده کرده و در نهایت تصمیم بگیرند. مدل‌های تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بر اساس حساب‌های ذهنی، می‌تواند استثناهای گزارش شده توسط مدیریت مالی رفتاری در بازارهای مالی را توضیح دهد.

نقش حسابداری ذهنی در فرایندهای تصمیم اعتبار مشتری

در پژوهشی که توسط (رانیار و همکاران^۱، ۱۹۹۸) بدین منظور انجام شد، اول یک مطالعه ردیابی فرایند مبتنی بر مصاحبه، ۹۶ نفر از بالغان با تجربه اعتبار، شرکت کرده بودند که به آنها توضیحات مختصری در مورد سه گزینه اعتباری به صورت قسطی در سناریوی واقعی مشتری داده شده بود. آنها می‌بایست یک گزینه اعتبار و یک طرح برای باز پرداخت را انتخاب کنند، اما قبل از این انتخاب آنها می‌توانستند اطلاعات بیشتری درخواست کنند. هنگام انتخاب منبع اعتبار «نسیه»، شرکت‌کنندگان معمولاً اطلاعات در مورد نرخ سالانه به درصد^۲ و هزینه کل^۳ را اغلب با استفاده از تصمیم‌های ذهنی ساده مقایسه و جستجو می‌کردند. شرکت‌کنندگان زوج‌هایی از گزینه‌های اعتبار و طرح‌هایی بازپرداخت انتخاب کردند که، در طول دوره وام و مبلغ باز پرداخت ماهانه متمایز بودند. اگرچه، نرخ سالانه به درصد به طور معنیداری بر انتخاب تاثیر گذاشت، اما تاثیرش به طور اساسی از طریق اطلاعات هزینه کل تعدیل شده بود.

نتیجه گرفته شد که:

✚ اگر چه نرخ سالانه به درصد، مشخصه‌ای مهم برای منشاء تصمیم‌های اعتباری است اما هزینه کل برای تصمیم‌های طرح‌های باز پرداخت مهمتر است، زیرا اغلب مشتریان طرح‌های اعتباری خاص را به شکل حساب‌های ذهنی نشان می‌دهند.

✚ حساب‌های دوره بودجه متناوب برای ارزیابی باز پرداخت‌های ماهانه، به کار گرفته می‌شود و هدف‌ها و خطرهای آینده را پیشبینی می‌کند.

نقش حسابداری ذهنی در گزارشگری مالی

گرچه حسابداری ذهنی عموماً به تشریح تصمیمات مصرف‌کننده و خانوار می‌پردازد، اما برخی معتقدند به چندین دلیل در حوزه گزارشگری مالی برون‌سازمانی و افشای اختیاری نیز کاربرد دارد که برخی از این دلایل در ادامه آمده است.

¹ Ranyard et al

² Annual Percentage Rate (APR)

³ Total Cost (TC)

نخست اینکه، به گفته تیلور همسویی بین حسابداری ذهنی، گزارشگری مالی و افشای اختیاری کاملاً مشهود است. افراد و خانوارها اقدام به ثبت، تلخیص، تحلیل و گزارش نتایج معاملات و سایر رویدادهای مالی به دلایل مشابه با انگیزه‌های سازمان می‌کنند و هدف هر دو گروه ردیابی پول خود (منابع مالی خود) و کنترل مصارف و مخارج است. باید توجه داشت که سه ویژگی اصلی نظریه حسابداری ذهنی (کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی) با ویژگی‌های مهم گزارشگری مالی و افشای اختیاری مطابقت دارد؛ برای مثال، تهیه‌کنندگان صورت‌های مالی مرتب اقلام جریان‌های نقدی و نیز اقلام تعهدی را سود و یا زیان کدگذاری می‌کنند. همچنین، آنها این اقلام را بر حسب احتمال وقوع مجددشان کدگذاری می‌کنند. در برخی موارد، عملیات کدگذاری و طبقه‌بندی با کمک سیستم حسابداری انجام می‌گیرد، اما در اغلب موارد لازم است در مورد چگونگی گزارش اقلام در صورت‌های مالی، یادداشت‌ها و نیز افشای اختیاری، قضاوت قابل ملاحظه‌ای انجام گیرد. از طرفی، ممکن است استفاده‌کنندگان گزارشات مالی به‌هنگام ارزیابی گزارشات ارائه‌شده به آنها، اصول حسابداری ذهنی را مدنظر قرار دهند. به این معنا که حسابداری ذهنی در مورد تأثیر نحوه ارائه اطلاعات مالی بر ارزیابی استفاده‌کنندگان مطالبی را عنوان می‌کند. به علاوه، با تغییر محتوای گزارشات مالی ارائه‌شده از طریق تحلیل صورت‌های مالی، ممکن است تصورات مبتنی بر حسابداری ذهنی ایجاد شود.

دوم اینکه، پژوهش‌های پیشین نشان می‌دهد با وجود استانداردهای حسابداری، روش‌های مناسب تحلیل اعتبار و ارزیابی حقوق صاحبان سهام و پیش‌بینی، تمایل ذاتی برای درگیری در حسابداری ذهنی بسیار چشمگیر است. برای مثال، تیلور و سانستین^۱ (۲۰۰۸) استدلال کردند که حسابداری ذهنی ممکن است یکی از عوامل افزایش قیمت سهام در دهه ۱۹۹۰ باشد؛ آنها معتقد بودند که افراد بسیاری با این توجیه که تنها سودی که در سال‌های قبل کسب کرده‌اند، در معرض خطر قرار دارد، اقدام به پذیرش ریسک بیشتری کردند. همچنین، بنارتزی و تیلور^۲ (۱۹۹۵) پیشنهاد کردند حسابداری ذهنی معمای صرف حقوق صاحبان سهام را حل می‌کند. به نظر آنها حساسیت بالا نسبت به زیان زمانی که با تمایل فرد برای ارزیابی موقعیت وی (ایده‌ای در حسابداری ذهنی) ترکیب می‌شود؛ موجب می‌شود تا افراد صرف سرمایه بزرگتری را تقاضا کنند تا تغییرپذیری بیشتر سهام را در مقایسه با اوراق قرضه بپذیرند. به علاوه، کمر (۲۰۰۱) مثال‌های مختلفی را در مورد حسابداری ذهنی در چارچوب‌هایی به غیر از چارچوب مصرف‌کنندگان ارائه کرد که در آنها رهنمودها و یا قواعدی در مورد نحوه رفتار، تعیین شده بود. بنابراین، با توجه به مسائل عنوان‌شده، دور از انتظار نیست که تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارشات مالی، مفاهیم حسابداری ذهنی را از زندگی شخصی خود به تهیه و ارزیابی صورت‌های مالی و افشای اختیاری انتقال دهند.

سوم اینکه، برای هر دو گروه تهیه‌کنندگان استفاده‌کنندگان گزارشات مالی، اطلاعات در دسترس، حسابداری ذهنی را تسهیل می‌کند. آشکار است که تهیه‌کنندگان گزارشات مالی به داده‌های زیربنایی بسیاری دسترسی دارند که مبنای گزارش‌ها و یادداشت‌ها هستند؛ برای مثال، آنها می‌توانند در مورد میزان تفکیک اطلاعات موجود در مورد مشتقات مالی در یادداشت‌های پیوست شرکت و یا مقدار اطلاعات قابل ارائه در مورد پیش‌بینی سود شرکت تصمیم‌گیری کنند. اگرچه سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان به تمامی اطلاعات زیربنایی شرکت دسترسی ندارند، اما اطلاعاتی که در معرض دید آنها قرار دارد، نیز قابل استفاده در حسابداری ذهنی است؛ برای مثال، سهامدار می‌تواند به‌هنگام ارزیابی اوراق قرضه قابل تبدیل، برآوردی در مورد حساب‌ها پس از تبدیل اوراق قرضه داشته باشد. با وجود شباهت‌های عنوان شده بین حسابداری ذهنی، گزارشگری مالی و

¹ Thaler & Sunstein.

² Benartzi & Thaler

افشای اختیاری، اغلب نظریه‌هایی که برای مطالعه رفتار تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارشات مالی و نیز افشای اختیاری به‌کار رفته است؛ بر مبنای اصول اقتصادی قرار دارند. این نظریه‌ها درک ما را از اهمیت گزارشات مالی و افشای اختیاری بهبود بخشیده‌اند، اما چنین نظریه‌هایی به این دلیل دارای نقیصه هستند که قادر به تشریح کامل ارزیابی سرمایه‌گذاران، اعتباردهندگان و سایرین از گزارشات مالی و نیز موارد افشای اختیاری نیستند. بنابراین، با کاربرد نظریه حسابداری ذهنی پژوهشگران پژوهش‌هایی را طراحی می‌کنند که نتایج آنها به تدوین‌کنندگان استانداردهای حسابداری و قانون‌گذاران برای درک بهتر نحوه واکنش استفاده‌کنندگان گزارشات مالی در برابر قوانین و استانداردهای تصویب‌شده و پیشنهادی بینش دهد. لازم به یادآوری است گرچه استانداردهای حسابداری بر پایه چارچوب نظری هستند، اما تدوین‌کنندگان استاندارد راغب هستند تا پیش از انتشار قوانین جدید حسابداری از چگونگی تفسیر آنها به وسیله سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان مطلع شوند. علاوه بر این، پژوهشگران می‌توانند با مدنظر قرار دادن نظریه حسابداری ذهنی در پژوهش‌های خود، مدیران را در درک بهینه واکنش سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان و سایر افراد ذی‌نفع در برابر گزارشات مالی یاری کنند.

بازنگری پژوهش‌های انجام‌شده بیانگر این است که درباره نقش حسابداری ذهنی در گزارشگری مالی، شواهد و پژوهش‌های بسیار کمی در حوزه حسابداری و گزارشگری مالی وجود دارد. بیشتر پژوهش‌های انجام‌شده نیز به بررسی و بیان مبانی نظری حسابداری ذهنی پرداخته‌اند. با این حال، در این بخش پژوهش‌هایی مرور می‌شوند که با موضوع پژوهش ارتباط دارند.

(پارساییان، ۱۳۸۱) در مطالعه‌ای با عنوان «نظریه چشم‌انداز، حسابداری ذهنی و قیمت‌های اختیار معامله»، اظهار کردند نظریه چشم‌انداز استدلال می‌کند فرایند تصمیم‌گیری انسان تمایل به ترکیب نقاط مرجع و وزن کردن نادرست رویدادهایی با احتمال وقوع کم دارد. نتایج بررسی آنان نشان داد سرمایه‌گذاران بازار حق اختیار معامله، مانع افزایش قیمت‌ها می‌شوند و تابع وزن-دهی احتمالات را ایجاد می‌کنند که مشابه تابعی است که به وسیله نظریه چشم‌انداز ارائه شده است. زمانی که شرکت‌ها نوسانات ضمنی نسبتاً بالا یا پایینی دارند، سوگیری‌ها منجر به قیمت‌های ناکارآمد برای اختیار معامله می‌شود.

بانر و همکاران^۱ (۲۰۱۴) در مطالعه‌ای با عنوان «حسابداری تفکیک مبتنی بر علامت و بزرگی ارقام صورت‌های مالی»، به این نتیجه رسیدند که ترجیحات مدیران برای تفکیک، انعکاس دهنده حسابداری ذهنی است. علاوه بر این، آثار حسابداری ذهنی فقط زمانی تعدیل می‌شود که مدیران احساس فشار زیادی برای شفافیت گزارشگری می‌کنند. از همه مهم‌تر اینکه ارائه‌های مرجع مدیران منتج به بالاترین ارزش‌گذاری به وسیله سرمایه‌گذاران می‌شود.

کیو^۲ (۲۰۰۷) ریسک‌گریزی را از بعد حسابداری ذهنی بررسی کرد و توضیح جدیدی در مورد سوگیری بازنده دلخواه ارائه کرد. نتایج این پژوهش نشان داد سوگیری یادشده در غیاب این دلایل رخ می‌دهد:

۱- ترجیح افراد برای پذیرش ریسک.

۲- هزینه‌های معاملات.

۳- وارد کردن احتمالات به صورت غیرخطی به مدل تصمیم‌گیری.

درجه سوگیری نیز با توجه به نوع فرایند حسابداری ذهنی مورد استفاده متفاوت خواهد بود.

هنس و ورمن^۱ (۲۰۰۶) تلاش کردند تا صرف حقوق صاحبان سهام را با استفاده از نظریه حسابداری ذهنی تشریح کنند. استدلال آنها بر این پایه قرار دارد که معمای صرف حقوق صاحبان سهام از کاربرد حسابداری ذهنی در آزمون‌های

¹ Bonner et al

² Qiu

ریسک‌گریزی و کاربرد نداشتن آن در مصرف استاندارد مبتنی بر مدل قیمت‌گذاری دارایی‌های سرمایه‌ای ناشی شده است. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد استفاده از حسابداری ذهنی در هر دو محدوده، با درجه ریسک‌گریزی به‌دست آمده مطابقت دارد و معمای صرف حقوق صاحبان سهام توجیه می‌شود.

گرینبلت و هن^۲ (۲۰۰۵) تمایل سرمایه‌گذاران را برای نگهداشت سهام زیان‌ده از بعد نظریه‌های انتظارات و حسابداری ذهنی بررسی کردند. این دو پژوهشگر بیان کردند بر مبنای این دو نظریه تفاوتی بین ارزش بنیادی و قیمت تعادلی سهام وجود دارد و همچنین، قیمت سهم در برابر اطلاعات، واکنشی کمتر از واقع نشان می‌دهد. بر اثر ارزیابی تصادفی ارزش‌های بنیادی و به روز رسانی قیمت‌های مرجع، تفاوت پوشش می‌یابد. به عبارت دیگر، در این پژوهش از یک مدل تعادلی قیمت دارایی‌ها که مبتنی بر دو نظریه انتظارات و حسابداری ذهنی است؛ بهره گرفته شده است. در این مدل بازدهی‌های یک‌سال قبل، بازدهی‌های آتی را به خوبی پیش‌بینی نمی‌کنند. به علاوه، در این مدل راهبردهای شتاب سودده هستند. نتایج آزمون‌های مقطعی این دو پژوهشگر با این مدل سازگاری دارد.

وبر و همکاران (۲۰۱۴) رفتار سرمایه‌گذاران آمریکایی را در یک شرایط آزمایشگاهی بررسی کردند. آنها با توجه به اثر تمایلی دریافتند، افراد تمایل کمی به فروش سهامی دارند که قیمتش نسبت به قبل افت کرده و یا به زیر قیمت خرید رسیده است. لاک و من^۳ (۲۰۰۰) در بررسی رفتار سرمایه‌گذاران در بورس کالای شیکاگو از زاویه دیگری به موضوع نگرینستند و دوره نگهداری سهام را بررسی کردند. آنها به این نتیجه رسیدند که متوسط دوره نگهداری سهم به وسیله سرمایه‌گذاران زیان‌دیده، طولانی‌تر از متوسط دوره نگهداری افرادی است که در موقعیت سود قرار دارند. (اوهرلر و همکاران^۴، ۲۰۰۲) رفتار معاملاتی ۴۹۰ سرمایه‌گذار آلمانی را بررسی کردند. آنها قیمت خرید و قیمت آخرین دوره را نقطه مرجع در نظر گرفتند و دریافتند که اثر تمایلی شدیدتر است، زمانی که قیمت خرید، نقطه مرجع باشد.

وبر و ولفنزه^۵ (۲۰۰۶) معاملات خرید و فروش ۳۰۷۹ سرمایه‌گذار آلمانی را بررسی کردند. آنها دریافتند که گریز از شناسایی زیان، یک اشتباه مشترک در بین سرمایه‌گذاران است در حالی که در مورد شناسایی سود، عدم تجانس زیادی وجود دارد. کولمن^۶ (۲۰۰۷) در مطالعه خود با عنوان «ریسک و تصمیم‌گیری مالی مدیران» از یک پژوهش آزمایشگاهی برای مطالعه انتخاب‌های مدیران در راهکارهای ریسکی استفاده کرد. وی نشان داد مدیران برای دفعات تکرار نتایج تصمیمات و احتمالات آن نتایج از حساب‌های ذهنی جداگانه استفاده می‌کنند. در واقع هر حساب ذهنی آنها، کارکرد و عملکردش با حساب ذهنی دیگر متفاوت است.

برای نخستین بار سِلدن^۷ (۱۹۱۲) عوامل روان‌شناختی در بازار سهام را مطرح کرد. او در کتاب خود با عنوان «روان‌شناسی بازار سهام» عنوان کرد حرکت‌های قیمتی اوراق بهادار، وابستگی قابل ملاحظه‌ای به طرز تفکر ذهنی جامعه سرمایه‌گذاران و معامله‌گران دارد. اودین^۸ (۱۹۹۸) متوسط قیمت خرید هر یک از سرمایه‌گذاران را نقطه مرجع در نظر گرفت و بین سود و زیان

¹ Hens & Wohrmann

² Grinblatt & Han

³ Locke & Mann

⁴ Oehler et al

⁵ Weber & Camerer

⁶ Coleman

⁷ Selden

⁸ Odean

شناسایی شده و شناسایی نشده تفاوت قایل شد و سپس نسبت سود به زیان شناسایی شده را معیاری از اثر تمایل^۱ «موقعیت فرد در هنگام تصمیم‌گیری» در نظر گرفت. یافته‌های اودین نشان داد سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند سهام در سود را بفروشند و سهامی که در زیان است را نگه دارند.

محمدی و همکاران (۱۳۸۹) در مطالعه‌ای با عنوان تجزیه و تحلیل رفتار جمعی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از مدل فضای جمعی، با استفاده از رویکرد اندازه‌گیری و سنجش رفتار جمعی سرمایه‌گذاران و به‌کارگیری مدل فضای حالت، تبعیت جمعی سرمایه‌گذاران از عوامل بازار، ارزش و اندازه را بررسی و مطالعه کردند. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، به‌صورت جمعی و مستمر از عامل بازار تبعیت می‌کنند. ضمناً تبعیت جمعی سرمایه‌گذاران از عامل بازار و نادیده‌گرفتن متغیرهای بنیادی به‌وسیله سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار باعث می‌شود تا روابط تعادلی در بورس اوراق بهادار تهران تا حد زیادی تضعیف و بازار به سمت ناکارایی متمایل شود.

جهانگیری‌راد و همکاران (۱۳۹۳) در مطالعه‌ای با عنوان بررسی رفتار گروهی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، با استفاده از مالی رفتاری تلاش کردند تا رفتار گروهی سرمایه‌گذاران را تبیین کنند. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران رفتار گروهی دارند و این نوع رفتار در بازار افزایشی بیشتر از بازار کاهش‌ی است. صالح‌نژاد و فراهی (۱۳۹۳) در مطالعه‌ای با عنوان مطالعه الگوهای رفتاری سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، به بررسی این مسئله پرداختند که چگونه تصمیمات سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار تهران از رفتارهای متفاوت سرمایه‌گذاران تأثیر می‌گیرد. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد ارب‌های رفتاری مطرح‌شده در پژوهش، دارای رابطه معناداری با تصمیمات سرمایه‌گذاری است. علاوه بر این، بین ارب رفتاری فرااعتمادی و خوداسنادی با تصمیمات سرمایه‌گذاری رابطه مستقیم وجود دارد.

کاربردهای حسابداری ذهنی

بر اساس دیدگاه (سیلر و سیلر^۲، ۲۰۱۰) کاربردهای حسابداری ذهنی شامل:

۱- حسابداری ذهنی و تصمیمات اقتصادی

از مفاهیمی که اندیشمندان بزرگی مانند دانیل کانمن و آموس تیورسکی (۱۹۷۹) و تالر روی آن کار کردند تورش حسابداری ذهنی است. بر اساس تورش حسابداری ذهنی افراد در تصمیمات مالی خود به ارزیابی جداگانه باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم را به تنهایی بررسی کنند. بر اساس مطالعات تالر افراد در ارزیابی تصمیمات نه تنها تصمیمات را مجزا بررسی می‌کنند بلکه تغییر نوع تصمیم و زمان هزینه کردن و منفعت بردن هم روی نتایج تصمیم اثرگذار است. تورش حسابداری ذهنی باعث می‌شود نگاه کلان به مجموعه سرمایه‌گذاری‌ها را از دست بدهیم. وقتی یک فرد تصمیم به انجام یک معامله یا خرید چیزی می‌گیرد چه اتفاقی می‌افتد؟ یک احتمال این است که به دست آوردن آن را یک سود و پول پرداختی را یک زیان بداند. تالر (۱۹۸۵) بیان می‌کنند که مشتریان از خرید دو نوع لذت می‌برند. لذت تحصیل کالاها و خدمات و لذت معامله، لذت تحصیل اندازه، اندازه ارزش کالای تحصیل شده نسبت به قیمت آن است. از نظر مفهومی لذت تحصیل ارزش کالا برای

¹ Disposition effect

² Seiler & Seiler

مشتری به صورت دریافت هدیه منهای قیمت پرداختی است. لذت معامله، ارزش از یک مبادله است و به صورت تفاوت بین مبلغ پرداختی و قیمت مرجع کالا تعریف می‌شود.

۲- حسابداری ذهنی و هزینه فرصت

اقتصاددانان و حسابداران از واژه هزینه فرصت به طور غیر مستقیم در توصیف یکی از پدیده‌های حسابداری ذهنی استفاده می‌کنند. هزینه فرصت یعنی مزیتی که از انصراف از انجام عملی در ارتباط با وضعیت پیش فرض به دست آید. برای نمونه فردی تصمیم می‌گیرد یک ماشین خرید کند که فرد به اندازه کافی پول داشته باشد «وضعیت پیش فرض» ممکن است از دریافت وام مورد نظر منصرف شود و شاید فکر کند که چرا باید سود پرداخت کند وقتی که پول دارد؟ اما باید این را مد نظر قرار دهد که اگر پول خود را صرف نکند، این فرصت را دارد که آن را در جای دیگر سرمایه‌گذاری کرده و سود دریافت کند. بنابراین، اگر نرخ سود ذاری بیشتر از نرخ سود وام خودرو باشد آنگاه باید از وام استفاده کند. در سیستم‌هایی مانند این مورد برای از دست ندادن فرصت و عدم پرداخت هزینه فرصت بهتر است که به جای تمرکز سود یا ضرر مرتبط با نقطه مبنایی، بر روی تفاوت بین گزینه‌ها تمرکز شود.

۳- حسابداری ذهنی و ارزیابی متوازن

قالب‌بندی در حسابداری ذهنی بیان می‌کند که نحوه برخورد افراد در رابطه با سود و زیان‌ها با مبالغ یکسان، متفاوت می‌باشد هنگام ارزیابی عملکرد مدیران با استفاده از معیارهای متفاوت، نتایج ارزیابی می‌تواند بالا و یا پایین اهداف از پیش تعیین شده قرار گیرد که به عنوان موفقیت «سود» و یا شکست «زیان» مطرح می‌شود. حسابداری ذهنی افراد هنگام ارزیابی عملکرد در چارچوب مفهوم قالب‌بندی می‌تواند منجر به پردازش متفاوت اطلاعات در خصوص سود و زیان گردد. مفهوم قالب‌بندی به طور مشابه در تئوری چشم‌انداز کانمن و تورسکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در تصمیم‌های سرمایه‌گذاران فرض بر این است که تصمیم‌گیری عقلایی می‌باشد، ولی همواره افراد در تصمیم‌گیری‌های خود احساسات و شناخت‌های خود را دخالت داده و یا تحت شرایط مختلف امکان رفتار عقلایی در تصمیم‌گیری از افراد سلب می‌گردد. عواملی همچون احساسات «خشم، اضطراب و ...» فرهنگ، شخصیت، دین و ایدئولوژی نقش بسزایی در رفتار افراد در موقعیت‌هایی مختلف تصمیم‌گیری دارند. همواره افراد بین آنچه درک می‌کنند و فکر می‌کنند تناقض وجود دارد. تناقض و عدم دسترسی به اطلاعات منجر به بروز خطاهای روانشناختی و بروز اشتباهات تصمیم‌گیری می‌گردد. بخش اعظم شبکه پیچیده ذهن آدمی را نگرش‌ها و عادات او تشکیل می‌دهد، درک رفتارهای تاثیرگذار بر فرآیندهای تصمیم‌گیری بسیار مفید می‌باشد، این تصمیم‌ها مبتنی بر احساسات «هیجانان»: نحوه احساس کردن انسان‌ها» و شناخت‌ها «چگونگی اندیشیدن» می‌باشند. عوامل تاثیرگذار بر نوع سرمایه‌گذاری به عوامل روانشناختی «نگرش ذهنی، شیوه زندگی، ارزش‌ها، شخصیت افراد و ...» و عوامل جمعیت شناختی «جنسیت، سن، سطح تحصیلات، درآمد، نوع شغل و ...» تقسیم می‌شوند. احساس یک حالت روان شناختی و فیزیولوژیک حاصل از تعامل با یک شی، یک شخص و یا یک واقعه است. احساس بعد از پردازش تبدیل به ادراک می‌شود، اما همیشه آنچه که درک می‌شود منطبق بر واقعیت نیست. زیرا عوامل زیادی در آن دخیل است. ادراک تصمیم‌گیرنده یکی دیگر از عوامل مهمی است که بر تصمیم‌گیری‌های مالی در زمان خرید و فروش سهام تاثیر می‌گذارد. نداشتن اطلاعات صحیح منجر به بروز خطاهای ادراکی می‌شود. خطاهای ادراکی، متاثر از حالات روانی در وضعیت طبیعی و غیر طبیعی هستند. درک خطاهای ادراکی، این امکان را فراهم می‌کند که تاثیرشان بر روی تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری کاهش و به بهبود نتایج سرمایه‌گذاری منجر شود.

دیدگاه افراد، درجه ریسک‌پذیری، تجربه، تیپ شخصیتی، ویژگی‌های شخصیتی «عوامل و عناصر شخصیتی نظیر هوش، خلق و خوی، نگرش یک فرد» و انحرافات رفتار سرمایه‌گذاران، فاکتورهای جمعیت‌شناسی از قبیل سن، جنسیت، سطح تحصیلات و ... نیز در امر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران دخیل می‌باشند.

حسابداری ذهنی و تعمیم افراطی

به روشنی قابل درک است که افراد با همه پول‌هایشان به یک شکل رفتار نمی‌کنند، افراد برای هر پولی که خرج می‌کنند حساب‌های مختلفی در ذهنشان باز می‌کنند و پول وقتی خرج می‌شود نمی‌تواند نادیده گرفته شود. برخی مواقع افراد با ایجاد حساب‌های ذهنی تعمیم افراطی می‌کنند.

مثال آشنای این روش برای دوستانی که در بازار سرمایه ایران فعال هستند افرادی هستند که از زیان در یک سهم ناراحت هستند و بر سر کارگزار و مشاور و زمین و زمان فریاد می‌زنند. این سهامداران فراموش کرده‌اند که همین کارگزار سهم دیگری برای‌شان خریده که در این مدت نه تنها زیان سرمایه‌گذاری اول را جبران کرده بلکه در مجموع نیز سود بسیار خوبی نصیب‌شان شده است. بسیاری از سهامداران هنوز عادت نکرده‌اند که در ارزیابی عملکرد، مجموع پورتفوی خود را نگاه کنند. روش حسابداری ذهنی نه تنها باعث می‌شود که نگاه کلان به مجموعه سرمایه‌گذاری‌های خود را از دست بدهیم بلکه به دنبال ایجاد رابطه‌ای در زمان لذت بردن از منفعت سرمایه‌گذاری و یا کالا و یا سرویس خریداری شده و ناراحتی از هزینه کردن برای به دست آوردن آن کالا یا خدمت است. این مسئله موجب می‌شود که تصمیماتی بگیریم که با حداکثرسازی ثروت همخوانی ندارد.

برای مثال گفته می‌شود که اگر برای خرید یخچال ۱۲۰۰ دلاری دو نوع تامین مالی زیر پیشنهاد شود، بیشتر افراد گزینه دوم را انتخاب می‌کنند که با اصول اقتصادی هم همخوانی دارد:

۱- پرداخت ماهانه ۲۰۰ دلاری قبل از خرید.

۲- پرداخت ماهانه ۲۰۰ دلاری پس از خرید.

اما اگر دو گزینه زیر برای تامین مالی یک سفر تفریحی یک هفته‌ای که ۱۲۰۰ دلار هزینه دارد به افراد پیشنهاد شود، اغلب آنها گزینه اول را انتخاب می‌کنند که از نظر اقتصادی عاقلانه به نظر نمی‌رسد:

۱- پرداخت ماهانه ۲۰۰ دلاری قبل از سفر.

۲- پرداخت ماهانه ۲۰۰ دلاری پس از بازگشت از سفر.

علت این است که افراد تا مدت‌ها از منافع یخچال استفاده می‌کنند و همزمان با استفاده از آن حاضرند پول هم پرداخت کنند اما منفعت سفر در مدت یک هفته تمام می‌شود و فکر این که بعد از بازگشت باید پول چیزی را بدهند که گذشته است آزارشان خواهد داد. از این‌رو، در مورد سفر ترجیح داده می‌شود که پول آن را زودتر پرداخت کنند (به شرط اینکه بتوانند). این مسئله موجب می‌شود که سرمایه‌گذاران از وام‌گیری در مسائلی و کالاهایی که زود به مصرف می‌رسند پرهیز کنند. این مسئله به وام‌گریزی^۱ معروف است.

¹ Debt Aversion

حسابداری ذهنی و رابطه آن با مدیریت پرتفوی

در سال ۱۹۵۰ هری مارکوئیتز^۱ مدل اساسی پرتفوی را ارائه داد که مبنایی برای تئوری مدرن پرتفوی قرار گرفت. قبل از مارکوئیتز سرمایه‌گذاران با مفاهیم ریسک و بازده آشنا بودند. اگر چه آنها با مفهوم ریسک آشنا بودند ولی نمی‌توانستند آن را اندازه‌گیری کنند. سرمایه‌گذاران از قبل می‌دانستند که ایجاد تنوع مناسب است و نباید «همه تخم مرغ‌هایشان را در یک سبد بگذارند». با این حال، مارکوئیتز اولین کسی بود که مفهوم پرتفوی و ایجاد تنوع را به صورت علمی بیان کرد. چرا ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاران مهم است؟ می‌توان گفت از آنجا که سرمایه‌گذاران نسبت به آینده مطمئن نیستند. باید برای کاهش ریسک دست به ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری خود بزنند. به عبارت دیگر، تشکیل یک پرتفوی متنوع، میزان ریسک را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. به عنوان مثال، در بحران اقتصادی سال ۱۹۸۷ آمریکا، فقط کمتر از ۵٪ صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری «که اقدام به تشکیل پرتفوی می‌کردند» با ضرر و زیان مواجه شدند. وی همچنین مفهوم پرتفوی بهینه را مطرح کرد. پرتفوی بهینه به معنای ترکیب مطلوب اوراق بهادار به نحوی است که ریسک آن پرتفوی در ازای نرخ بازده معین به حداقل رسیده باشد. سرمایه‌گذاران می‌توانند از طریق مشخص کردن نرخ بازده مورد انتظار پرتفوی و حداقل کردن ریسک پرتفوی در این سطح بازده، پرتفوی بهینه را مشخص کنند.

چگونه می‌توان از حسابداری ذهنی بهره مند شد؟

یکی از اصول رفتار مالی، این ایده است که سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز نیستند، بلکه زیان گریزند. به سخن دیگر، نفرت افراد از عدم اطمینان چندان شدید نیست، بلکه آنها بیش از هر چیز از زیان کردن متنفرند. افراد اغلب برای زیان در نظر می‌گیرند، بیشتر از پاداش ذهنی است برای همان سطح «یک دلار سود» در نظر می‌گیرند. این پدیده برای نخستین بار در نظریه انتظار دانیل کاهنمن و آموس تورسکی مطرح شد و مبین این اصل است که افراد زیان را قوی‌تر از سود درک می‌کنند و افراد زیان‌گریز حتی برای فرار از موقعیت زیانده حاضر به ریسک بیشتر هم هستند. تهرانی و خشنود (۱۳۸۱) برای شناسایی و رتبه‌بندی گروه‌های تاثیرگذاری بر تصمیم خرید و فروش سهام سرمایه‌گذاری فردی پژوهشی انجام داده‌اند، که نتایج حاصل از آن نشان نمی‌دهد افراد سرمایه‌گذار در بورس اوراق بهادار تهران به شدت تحت تاثیر شایعات و اخبار تایید نشده و همچنین جو بازار قرار دارند و برای تصمیم‌گیری خود به ندرت از مشاوره متخصصان مالی و نیز کارگزاران بهره می‌گیرند. به علاوه سرمایه‌گذاران فردی معتقدند که پیروی از جو بازار و تصمیم‌های سرمایه‌گذاران بزرگ و نهادی بیشترین سود را برای آنها دارند. دلیل اصلی پیروی نکردن سرمایه‌گذاران از متخصصان مالی در این است که سرمایه‌گذاران معاملات را به حساب‌های ذهنی متفاوت می‌برند. پرتفوی خود را به عنوان یک حساب برای یک هدف ویژه در نظر بگیرند. یک تغییر فکر خاص ناشی از حسابداری ذهنی، ممکن است سرمایه‌گذاران را از بدست آوردن بازده بالاتر در محیط با نرخ‌های پایین باز دارد. برنامه‌ریزان مالی تشخیص داده‌اند که حسابداری ذهنی نیروی قدرتمندی است و آنها از آن به نفع مشتریان خود استفاده می‌کنند. به عنوان مثال: آنها می‌دانند که بسیاری از مشتریان از هیجان معاملات اوراق بهادار لذت می‌برند. در عوض برنامه‌ریزان عاقل معامله را در یک حساب کوچک اغلب ۵٪ کل دارایی جدا می‌کنند. تا به این وسیله درصد کوچکی از دارایی فرد برای تفریح وی، در معرض ریسک باشد. اگر فرد به معامله خیلی علاقه داشته باشد، از حساب مربوط به پول برای روز

² Markowitz

مبادایش استفاده می‌کند. این موضوع فرد را از ریسک غیر ضروری برای بخش اعظم سرمایه‌گذارانش نجات می‌دهد. همچنین برنامه‌ریزان سرمایه‌گذاری را تشویق می‌کنند که پورتنفوی خود را به عنوان مجموعه‌ای از حساب‌های متفاوت نگاه نکنند.

کاربرد حسابداری ذهنی برای سرمایه‌گذاران

سرمایه‌گذاران به جای در نظر گرفتن تغییرات مجموع ارزش دارایی خود، آن را به اجزای مختلف یا جداگانه تقسیم و مجزا بررسی می‌کنند. بدین معنا که اصطلاحاً حساب‌های ذهنی اشخاص، عمدتاً دارایی‌ها و درآمدهای خود را در دو حساب ذهنی جداگانه منظور می‌کنند و بین حساب درآمدهای و حساب ثروت و رشد قیمت سهام تمایز قایل می‌شوند که مثال جالب در این خصوص را می‌توان در نگاه متفاوت افراد نسبت به سود نقدی یافت. در واقع سرمایه‌گذاران سود نقدی را در ذهن‌شان در حساب درآمد طبقه‌بندی می‌کنند اما رشد قیمت سهام به حساب ثروت منتقل می‌شود (برنو و کونس^۱، ۲۰۱۳). در حقیقت از آنجا که افراد در مقابل هزینه کردن از حساب ثروت برای تامین مخارج روزمره مقاومت زیادی می‌کنند، پرداخت سود نقدی به آنها این امکان را می‌دهد تا به خود اجازه دهند که عواید آن را برای مخارج روزمره به کار گیرند. به همین دلیل است که شرکت‌ها اغلب سعی می‌کنند به سرمایه‌گذاران اطمینان بدهند که سود نقدی منظمی را طی سالیان آینده پرداخت خواهند کرد. برخی شرکت‌ها در مجامع خود به طور همزمان سود نقدی را توزیع و افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات را مورد تصویب قرار می‌دهند.

(چندرا^۲، ۲۰۱۳) وقتی یک سرمایه‌گذار سهام جدیدی را می‌خرد، او یک حساب ذهنی جدیدی را برای این سهام در ذهن خود نگهداری می‌کند و هر تصمیم، فعالیت و نتیجه حاصل از این سهام، جدا از دیگر حساب‌ها، در این حساب جای می‌گیرد. از طرفی زمانی که روابط متقابل بین دارایی‌ها در حساب‌های ذهنی مختلف، نادیده گرفته شود، این فرآیند ذهنی، نتایج منفی می‌تواند بر ثروت سرمایه‌گذار داشته باشد. تئوری مدرن پورتنفوی نشان می‌دهد که ترکیب دارایی‌های متفاوت در یک پورتنفوی از اوراق بهادار، می‌تواند ریسک حاصل از سرمایه‌گذاری صرف در یک برگه اوراق بهادار را کاهش دهد.

بررسی رفتار مدیران در بکارگیری حسابداری ذهنی در گزارشگری صورت سود و زیان

افرادی که به گزارشگری مالی و افشاگری اختیاری می‌پردازند، به صورت مداوم تصمیماتی را در مورد چگونگی توصیف معاملات و رویدادهای اقتصادی اتخاذ می‌کنند. اجزای اصلی این تصمیمات شامل نحوه طبقه‌بندی اطلاعات، تجمیع یا تفکیک اطلاعات و میزان تناوب ارائه آنها می‌باشند. گزارشگری فعلی به مدیران امکان انعطاف‌پذیری جهت تفکیک اقلام سود و زیان را می‌دهد. این انعطاف‌پذیری در مواقعی مشکل‌ساز است که مدیران تجمیع و یا تفکیک را ترجیح می‌دهند، زیرا ارزیابی مدیران از شرکت‌ها بر اساس اینکه آیا اطلاعات عملکرد را به صورت تجمیع و یا تفکیک شده نشان دهند به شکلی قابل پیش‌بینی متفاوت خواهد بود (بانر و همکاران، ۲۰۱۴).

لازم به ذکر است که موضوع اصلی در گزارشگری مالی تعیین چگونگی تفکیک اقلام صورت سود و زیان است. تفکیک موضوع، امر مهمی در گزارشگری مالی است. با این وجود، برخی شرکت‌ها چیزی نمی‌گویند و برخی هم به صورت جداگانه گزارش می‌دهند و یا برخی هم اقلام سود و زیان را به صورت تجمیعی گزارش می‌کنند. در مجموع می‌توان چنین ادعان نمود

¹ Bonner & koonce

² Chandraa

که تنوع گسترده‌ای در میزان انتخاب تفکیک و یا تجمیع اطلاعات در گزارش‌های مالی شرکت‌ها از سوی شرکت‌ها وجود دارد (انجمن حسابداران رسمی آمریکا^۱ (۲۰۱۱)، گلوم و همکاران^۲ (۲۰۰۵)، والاس^۳ (۲۰۰۳).

نقش حسابداری ذهنی در زندگی روزمره

چنین استدلال می‌شود که جهان امروز شیوه نو به خود گرفته است و زندگانی و اداره امور در این قرن نیز شیوه‌ای نو و جدید می‌طلبد، موسسات کوچک و فردی دنیای دیروز جای خود را به سازمان‌های بزرگ و وسیع تولیدی و صنعتی امروز داده است و نظام اقتصادی کشورها بر پایه چنین موسساتی عظیم بنا شده است که اداره و سازماندهی چنین اداراتی نیاز به وجود برنامه‌های دقیق، صحیح، منظم و مدیریتی منسجم دارد که در پرتو حسابداری ذهنی انجام می‌شود. با وجود مدیران کارآمد و کارآزموده و نگرش حسابداری ذهنی قطعاً چرخ‌های سنگین سازمان‌ها و ادارات و شرکت‌ها و ... بهتر به گردش در می‌آید چرا که لازمه تصمیم‌گیری درست در اختیار داشتن دیدگاه و نگرش وسیع مدیریت و حسابداری ذهنی است، چرا که با ذهن خالی و نداشتن اطلاعات مدیریتی هرگز نمی‌توان تصمیم درستی را اتخاذ نمود و به منصفه ظهور قرار داد. وجود ذهن خالی یعنی با دست خالی کاری را انجام دادن و داشتن حسابداری ذهنی یعنی داشتن اطلاعات کافی راجب یک موضوع و یا راجب یک دانش. بنابراین، برنامه‌ریزی بدون حسابداری ذهنی امکان‌پذیر نیست. وجود یک سیستم کامل و دقیق حسابداری ذهنی می‌تواند به عنوان مطمئن‌ترین عامل در توسعه دنیای کنونی کشورها گردد و آنها را در طرح و تنظیم برنامه‌های مفید و مؤثر یاری نماید.

بحث و نتیجه‌گیری

همان گونه که تالر (۱۹۸۵) بیش از ۳۰ سال بیان کرده، حسابداری ذهنی فرایندی مهم است که اهمیت و ضرورت آن در بسیاری از تصمیم‌های مالی نشان داده شده است. از سوی دیگر، بررسی‌های نشان می‌دهد که تصمیم‌های مردم لزوماً همواره به طور منطقی با مدل‌های تصمیم‌گیری معرفی شده در متون مالی هماهنگ نیست. سرمایه‌گذاران باید دیدگاه خود را به عنوان یک حساب برای یک هدف ویژه در نظر بگیرند و دید خود را بلندمدت نمایند. چرا که اهداف کوتاه‌مدت معمولاً بر اهداف بلندمدت غلبه می‌نمایند و باعث استفاده از حساب‌های ذهنی شوند. همچنین حسابداری ذهنی به تدوین‌کنندگان استانداردهای حسابداری و قانون‌گذاران برای درک بهتر نحوه واکنش استفاده‌کنندگان گزارشات مالی در برابر قوانین و استانداردهای تصویب‌شده یاری رساند.

منابع

- ✓ پارساییان، علی، (۱۳۸۱)، تئوری‌های حسابداری، تهران، دفتر پژوهش‌های فرهنگی.
- ✓ تهرانی، رضا، خشنود، مهدی، (۱۳۸۴)، شناسایی و رتبه‌بندی گروه‌های تاثیرگذار بر تصمیم خرید و فروش سهام سرمایه‌گذاران فردی در بورس اوراق بهادار تهران، فرهنگ مدیریت، سال سوم، شماره دهم، صص ۲۰۳-۲۱۹.

¹ American Institute of Certified Public accountants

² Glaum et al

³ Wallac

- ✓ جهانگیری راد، مصطفی، مرفوع، محمد، سلیمی، محمدجواد، (۱۳۹۳)، بررسی رفتار گروهی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، مطالعات تجربی حسابداری مالی، شماره ۴۲، صص ۱۳۹-۱۵۶.
- ✓ خواجهی، شکرالله، قاسمی، میثم، (۱۳۸۵) حسابداری ذهنی، رویکردی نوین در تصمیم‌گیری، فصلنامه حسابداری رسمی، سال سوم، شماره‌های هشتم و نهم.
- ✓ صالح‌نژاد، سیدحسین، فراهی، مانا، (۱۳۹۳)، مطالعه الگوهای رفتاری سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، سومین همایش ملی سالیانه علوم مدیریت نوین.
- ✓ محمدی، شاپور، راعی، رضا، قالیباف اصل، حسن، گل‌ارضی، غلامحسین، (۱۳۸۹) تجزیه و تحلیل رفتار جمعی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از مدل فضای حالت، مجله پژوهش‌های حسابداری مالی، شماره ۴، صص ۴۹-۶۰.
- ✓ مرادزاده فرد، مهدی، ناظمی اردکانی، مهدی (۱۳۸۸) حسابداری ذهنی، رویکرد متفاوت با سناریوی تصمیم‌گیری، مجله حسابرس، صص ۷۰-۷۷.
- ✓ Benartzi, s. and Thaler, R. H, (1995). Myopic loss-aversion and the equity premium puzzle.
- ✓ Bonner, s. proell, s. c. koonce, l. wang. , T. (2013). Mental accounting and Disaggregation on the Income statement.
- ✓ Bonner, S.E., Clor-Proell, S.M. and Koonce, L. (2014). Mental Accounting and Disaggregation Based on the Sign and Relative Magnitude of Income Statement Items. The Accounting Review, Vol. 89, Pp. 2087-2114.
- ✓ Chandraa, A and Kumara, R. (2013). Factors Influencing Indian Individual Investor Behaviour: Survey Evidence.
- ✓ Coleman, L. (2007). Risk and Decision Making by Finance Executives: A Survey Study. International Journal of Managerial Finance, Vol. 1, Pp. 108-124.
- ✓ Daniel, Kent D., David Hirshleifer, and Avanidhar Subrahmanyam (1998) "Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions," Journal of Finance, 53, 1839-1885.
- ✓ Fennemam B. and koonce, l, (2010) , Mental accounting in financial Reporting and voluntary Disclosure.
- ✓ Grinblatt, Mark S., and Bing Han (2005), "Prospect Theory, Mental Accounting, and Momentum," Journal of Financial Economics, 78, 311-339.
- ✓ Glaum, M., Street, D. L. and Vogel, S. (2005). Making Acquisitions Transparent: An Evaluation of M & A related IFRS Disclosures by European Companies in 2005. Frankfurt, Germany: Pricewaterhouse-Coopers.
- ✓ Hens. T & Woermann. P, (2006). Mental Accounting and the Equity Premium Puzzle. Working paper.
- ✓ Heath C. & Soll J.(1996). Mental Budgeting and Consumer Decisions, Journal of Consumer Research, Vol. 23, 40-52.
- ✓ Kivetz. R, (1999). Advances in Research on Mental Accounting and Reason-Based Choice. Published in marketing letters, 10 (3) , 249-266.
- ✓ Kahneman, D. Tversky, A., (1979), "Prospect theory: an analysis of decision and risk". Journal of Econometrica, vol 47 Pp: 263-291.
- ✓ Locke, P. and S.C. Mann. (2000). Do Professional Traders Exhibit Loss Realization Aversion, Working Paper. Available at SSRN: <http://ssrn.com>.

- ✓ Markowitz, H. (1991), "Foundations of Portfolio Theory." *Journal of Finance*, 46 469–477.
- ✓ Odean, Terrance (1998) "Are Investors Reluctant to Realise Their Losses?" *Journal of Finance*, 53, 1775-1798.
- ✓ Oehler, Andreas, Heilmann Klaus, Lager Volker, Oberlander Michael (2002), "Dying. Out or Dying Hard? Disposition Investors in Stock Markets.
- ✓ Qiu. J. (2007). Loss aversion and mental accounting: the favorite longshot bias in parimutuel betting. JENA ECONOMIC RESEARCH PAPERS.
- ✓ Ranyard, R., Hinkley, L., Williamson, J., McHugh, S., (2006), The Role of Mental Accounting in Consumer Credit Decision Processes, *Journal of Economic Psychology*, , 27 pp.571–588, www.elsevier.com/locate/joep.
- ✓ Schelling T. C., (1984), Self Command in Practice, in *Policy & in a Theory of Rational Choice*, *American Economic Review*, 74, , pp.1-11.
- ✓ Shafir E. & Thaler R., (1998), Invest Now, Drink Later, Spend Newer: The Mental Accounting of Advanced Purchases, Working Paper, Graduate School of Business University of Chicago,.
- ✓ Shefrin Hersh and M. Statman (2000), "Behavioral Portfolio Theory", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 35, No. 2.
- ✓ Seiler, M. Seiler, V. Lane. M. (2010). "Mental Accounting and False Reference Points in Real Estate Investment Decision-Making." *Journal of Behavioral Finance*, forthcoming.
- ✓ Selden, G. C.(1912). *Psychology of the Stock Market: Human Impulses Lead To Speculative Disasters*. New York: Ticker Publishing.
- ✓ Thaler, R. H. (1985). "Mental Accounting and Consumer Choice." *Marketing Science*, 4(3). 199-214.
- ✓ Thaler, R., (1999), Mental Accounting Matters, *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, , pp. 183-206.
- ✓ Tevrsky A.& Kahneman D., (1981), The Framing of Decisions & The Psychology of Choice, *Science* 211, , pp. 453-458.
- ✓ Thaler, R., and C. Sunstein. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press: New Haven, CT.
- ✓ Weber, M and Welfens, F. (2006), An individual Level Analysis of the disposition Effect: Empirical and Experimental Evidence. Working Paper, University of Mannheim.
- ✓ Wallace, W. (2003). Analyzing non-GAAP line items in income statements. *The CPA Journal*, 73 (6), 38–47.