

بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تأثیر واکنش های احساسی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری (مورد مطالعه مرکز آموزش حسابداران خبره ایران (PACT))

آمنه اکبری^۱

فاطمه ورمزیار^۲

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۷/۰۴ تاریخ چاپ: ۱۴۰۱/۰۹/۲۵

چکیده

حفظ و توسعه توان اقتصادی هر جامعه‌ای در آینده در گرو تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری حال آن جامعه است؛ سرمایه گذاری موتور محرکه توسعه اقتصادی و اجتماعی در پاسخگویی مدیران در کاهش واکنش احساسی است، به همین دلیل در تمامی کشورها شیوه‌هایی به کار گرفته میشود که افراد و بنگاه‌های حسابداران بخشی از درآمد خود را به امر پروژه های سرمایه گذاری تخصیص می دهند. هدف از این تحقیق بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تأثیر واکنش های احساسی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری ارائه می دهد. این تحقیق بر مبنای هدف کاربردی و از نظر روش گردآوری داده‌ها پیمایشی از نوع مقطعی است. جامعه آماری تحقیق کلیه کارشناسان و کارمندان مرکز آموزش حسابداران خبره تهران به تعداد ۴۰ نفر در نظر گرفته شد و حجم نمونه با توجه به جدول مورگان، ۳۶ نفر تعیین گردید. جهت جمع‌آوری اطلاعات از روش های مطالعات کتابخانه‌ای استفاده شده و به منظور جمع‌آوری داده‌ها و اطلاعات برای تجزیه و تحلیل از پرسشنامه استاندارد استفاده شده است. با استفاده از نظر متخصصان و اساتید از روایی محتوایی پرسشنامه ها اطمینان حاصل شد. همچنین به منظور تعیین پایایی آزمون از روش آلفای کرونباخ و تحلیل عامل تاییدی برای محاسبه همبستگی درونی ابزار اندازه گیری استفاده شد. در بخش آمار توصیفی با استفاده از جداول فراوانی (شاخص های پراکندگی و مرکزی) برای بررسی چگونگی توزیع نمونه آماری ارائه شد و در بخش یافته‌های استنباطی از مدل معادلات ساختاری جهت پاسخ به فرضیات تحقیق استفاده شد. لازم به ذکر است برای انجام آزمون‌ها در بخش توصیفی از نرم‌افزار SPSS21 و در بخش استنباطی از نرم افزار PLS3 استفاده شد. نتایج حاصل از آزمون فرضیه های پژوهش نشان داد پاسخگویی مدیران بر واکنش عاطفی مثبت (۰/۷۵۲)، واکنش عاطفی منفی (۰/۶۳۳) و پاسخگویی واکنش مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری (۰/۷۸۰) و پاسخگویی واکنش منفی عاطفی (۰/۸۲۳) نقش دارد. با توجه به ادامه آموزشی حسابداران، به نظر می رسد بهبود روش های آموزش حسابداری می تواند فرصت انجام پاسخگویی مدیران را از فواصل دور فراهم سازد. با انجام این کار، فناوری در خدمت توسعه آموزش حسابداران قرار گرفته می شود.

واژگان کلیدی

پاسخگویی مدیران، پاسخگویی واکنش عاطفی، واکنش عاطفی، تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری

۱-دکتری مدیریت صنعتی گرایش مالی، استادیار مدیریت و حسابداری دانشگاه غیرانتفاعی بصیر آبیگ، قزوین، ایران.

(amene.akbari2005@gmail.com)

۲- کارشناس ارشد حسابرسي، دانشگاه غیر انتفاعی بصیر آبیگ، قزوین، ایران. (fatima.varmazar@gmail.com)

۱- مقدمه

در جوامع پیچیده کنونی که انتظارات مردم از دولت به طور روز افزونی متنوع شده و افزایش می‌یابد بدون تردید برخورداری از تشکیلات بزرگ و پیچیده دولتی و یا به تعبیری بوروکراسی غیرقابل اجتناب است. هم چنین اطمینان به دستگاه‌های دولتی، کارگزاران دولتی به شدت کاهش یافته است و نوعی سوءظن در روابط مدیران به این دستگاه‌ها به وجود آمده است. (کامیانی و همکاران، ۱۳۹۷) برخی از صاحب نظران این افت اعتماد عمومی را ناشی از پاره‌ای از فسادها و اعمال خالف به وسیله مدیران و احساس عدم کنترل شهروندان بر سازمان‌ها می‌دانند و گروهی دیگر از اندیشمندان مسئله عدم اعتماد را مرتبط با عدم توان پاسخ‌گویی سازمان‌ها دانسته‌اند. (فرهنبچر^۱، ۲۰۲۰) هر عملکردی باید همراه با پاسخگویی باشد تا بتواند منجر به بهبود عملکرد شود. این پاسخگویی می‌تواند از ابعاد مختلفی باشد. یکی از این ابعاد، پاسخگویی اداری و مالی است. اگر عملکرد اداری و مالی مدیران همراه با پاسخگویی نباشد، انگیزهای برای اصلاح و بهبود عملکرد هم وجود نخواهد داشت. هر چند، در گذشته پاسخگویی بیش تر به اقدامات داوطلبانه شرکت‌ها در رابطه با جامعه اطلاق می‌شد اما اخیراً، به‌عنوان نوعی تعهد در بخش‌های مختلف مورد پذیرش قرار گرفته است. افزایش موارد استفاده و شمار استفاده کنندگان از اطلاعات مالی واحدهای اقتصادی، هدف حسابداری را از رفع نیازهای معدودی صاحب سرمایه به پاسخگویی به نیازهای اطلاعاتی گروه‌های متعدد ذی‌حق، ذی‌نفع و ذی‌علاقه ارتقا داد و به کار حسابداری نقش اجتماعی بخشیده است. توسعه عملیات مؤسسات، افزایش مسئولیت مدیران و ضرورت پاسخگویی موجب گردید تا مدیران ترجیحاً به فکر تغییر در شیوه‌های کنترلی مؤسسات خود بیافتند، مدیران از حساب‌رسان مدیران تدریجاً انتظار داشتند با استفاده از تجربیاتی که از حسابرسی فعالیت‌ها در سایر مؤسسات بدست آورده‌اند خدمات حسابرسی عملکرد مدیریت ارائه نمایند. (آهرنس^۲، ۲۰۱۹). موفقیت سازمان امری نیست که تصادفی باشد، بلکه موفقیت سازمان یک انتخاب آگاهانه است. مدیران موفقیت را نیل به اهداف سازمانی می‌دانند و هر گونه انحراف از برنامه و فاصله از اهداف پیش‌بینی شده را ناکامی می‌انگارند. از نظر آنان، موفقیت سازمان چیزی جز رسیدن به اهداف تعیین شده نیست. از طرفی اخلاق حرفه‌ای مهم‌ترین متغیر در موفقیت سازمان است. سازمان در نیل به موفقیت خود و برای پاسخگو بودن راه‌های فراوانی دارد البته با مشکلات فراوانی نیز در این راه روبرو خواهد شد. امروزه داشتن اخلاق حرفه‌ای در پاسخگویی به ویژه برای مدیران به منزله یک مزیت رقابتی در سازمان محسوب می‌شود. (اندرسون و همکاران^۳، ۱۹۹۹) پاسخگویی به‌عنوان فرآیند حسابرسی الزامات، تعهدات مالی و خروجی‌های ملموسی است که مورد درخواست استفاده کنندگان است. این امر نه تنها در جهت بهبود عملکرد مالی سازمان‌هاست بلکه افزایش منافع سازمان را نیز در نظر دارد. پاسخگویی نسبت به خدمات عمومی، شامل روش‌های مورد استفاده به وسیله یک سازمان یا نهاد عمومی برای انجام وظایف و تعهدات و فرآیند توضیح و تبیین وظایف و مسئولیت‌های انجام شده توسط آن سازمان یا نهاد می‌شود. به طور خلاصه، اهمیت این پژوهش را میتوان از جهات

^۱. Fehrenbacher

^۲. Ahrens

^۳. Anderson et all

مختلفی بیان کرد؛ اول، علاوه بر اینکه احساسات سرمایه گذاران به عنوان یکی از عوامل تأثیرگذار در جریان سرمایه و حرکت کلی بازار سرمایه است، بررسی رابطه بین تصمیم گیری عاطفی سرمایه گذاران و کارایی سرمایه گذاری شرکت ها، میتواند موجب افزایش آگاهی سرمایه گذاران و مدیران شرکت ها شود تا با دانشی بیشتر از اتلاف منابع کمیاب اقتصادی جلوگیری به عمل آورند. دوم، انجام چنین پژوهشی موجب افزایش اطمینان سرمایه گذاران نسبت به وجود تبعات منفی تصمیمات مبتنی بر احساسات و ترغیب هر چه بیشتر آنها به اجتناب از بروز رفتارهای احساسی خواهد شد. (چانگ و همکاران^۱، ۲۰۱۹)

۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

موفقیت سازمان امری نیست که تصادفی باشد، بلکه موفقیت سازمان یک انتخاب آگاهانه است. مدیران موفقیت را نیل به اهداف سازمانی می دانند و هر گونه انحراف از برنامه و فاصله از اهداف پیش بینی شده را ناکامی می انگارند. از نظر آنان، موفقیت سازمان چیزی جز رسیدن به اهداف تعیین شده نیست. از طرفی اخالق حرفه ای مهم ترین متغیر در موفقیت سازمان است (خورسند و همکاران، ۱۳۹۸). اگرچه انسان ها در مصداق موفقیت و تعریف آن دیدگاه واحدی ندارند، اما در موفقیت طلبی همسان هستند. آرمان مشترک و معنابخش آدمی موفقیت در زندگی شخصی، شغلی و حیات سازمان است. سازمان در نیل به موفقیت خود و برای پاسخگو بودن راه های فراوانی دارد البته با مشکلات فراوانی نیز در این راه روبرو خواهد شد. امروزه داشتن اخلاق حرفه ای به ویژه برای مدیران به منزله یک مزیت رقابتی در تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری محسوب می شود. (داودی و همکاران، ۱۳۹۸) مبحث اخلاقیات سازمانی و حرفه ای امروزه نقش پراهمیتی را در جهان و حوزه سازمان یافته است. به گونه ای که اخلاقیات و مباحث مربوط به آن همچون عدالت، انصاف، تعهد و حقوق فردی و سازمانی نقش پررنگ و مهمی یافته است؛ بنابراین مدیران و کارکنان سازمان ها برای ایفای امور سازمانی خود افزون بر معیارهای سازمانی و قانونی نیاز به مجموعه ای از رهنمودهای اخلاقی و ارزشی تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری دارند که آنان را در رفتارها و اعمال سازمانی یاری دهند و نوعی هماهنگی و وحدت رویه در حرکت به سوی شیوه مطلوب در اخلاق سازمانی را میسر سازد. (آهرنس و همکاران^۲، ۲۰۱۹)

مبحث اخلاقیات سازمانی و حرفه ای امروزه نقش پراهمیتی را در جهان و حوزه سازمان یافته است. به گونه ای که اخلاقیات و مباحث مربوط به آن همچون عدالت، انصاف، تعهد و حقوق فردی و سازمانی نقش پررنگ و مهمی یافته است؛ بنابراین مدیران و کارکنان سازمان ها برای ایفای امور سازمانی خود افزون بر معیارهای سازمانی و قانونی نیاز به مجموعه ای از رهنمودهای اخلاقی و ارزشی دارند که آنان را در رفتارها و اعمال سازمانی یاری دهند و نوعی هماهنگی و وحدت رویه در حرکت به سوی شیوه مطلوب در اخلاق سازمانی را میسر سازد؛ زیرا امروزه یکی از مهم ترین معیارهای ارزیابی سازمان ها و یکی از عوامل مهم موفقیت سازمان ها مباحث و اصول اخلاقی میباشد. به طور کلی اخلاقیات در سازمان ها به عنوان

¹. Chang et all

². Ahrens et all

سیستمی از ارزش ها، باید ها و نبایدها تعریف می شود که بر اساس آن نیک و بدهای سازمان مشخص و عمل بد از خوب متمایز می شود. انسان ها در بعد فردی و شخصیتی دارای ویژگی های خاص اخلاقی هستند که پندار، گفتار و رفتار آن ها را شکل می دهد. (آلباراکین^۱، ۲۰۱۸). ممکن است همین افراد وقتی در یک جایگاه و پست سازمانی قرار می گیرند، عواملی موجب شود که پندار، گفتار و رفتار متفاوتی از بعد فردی از آن ها سر بزنند که این ویژگی های انسانی می تواند بر روی میزان کارایی و اثربخشی سازمان تاثیر بگذارد. از طرفی تصمیمات مربوط به پروژه های سرمایه ای اغلب به طور قابل توجهی در طولانی مدت زمانی بالای تاثیر می گذارند. موفقیت یک سازمان تا حدی در گرو این تصمیماتی چون هزینه های مالی در طول سال های بلند مدت است. (باندیریا^۲، ۲۰۱۹) با توجه به اهمیت آنها، پزشکان و دانشگاهیان توصیه می کنند که تصمیمات مربوط به بودجه پروژه های بالقوه سرمایه باید توسط بازرسان مستقل (به عنوان مثال، بازرسان که مستقیماً به هیچ یک از پروژه های پیشنهادی سرمایه متصل نیستند) گرفته شود. چنین بازنگری هایی احتمالاً عینی هستند که اطلاعات لازمه را دارند و به طور ایده آل، قوی ترین پروژه ها را انتخاب می کنند؛ یعنی، با انتخاب قوی ترین پروژه ها از نظر منافع اقتصادی شرکت ها به بهترین وجه تأمین می شود. با این حال، تحقیقات قبلی نشان می دهد که گزینه های پروژه سرمایه گذاران مستقل به طور سیستماتیک مغرضانه عمل می کنند. به عنوان مثال، اگر بازرسان از مدیر پیشنهادی پروژه اطلاع دارند، واکنش تاثیرگذار بازرسان به مدیر بر تصمیمات پروژه سرمایه آنها تأثیر می گذارد. عاطفه معمولاً به طیف عواطفی مانند خشم و شادی مربوط می شود که به ترتیب با ظرفیت منفی یا مثبت همراه هستند. واکنشهای تاثیرگذار به مدیر پیشنهادی یک پروژه، اصول اقتصادی پروژه را تغییر نمی دهد و در نتیجه، نباید بر تصمیمات پروژه سرمایه گذاران تأثیر بگذارد. با این حال، تحقیقات نشان می دهد که بازرسان به طور قابل توجهی احتمالاً یک پروژه اقتصادی غیر ترجیحی پیشنهاد شده توسط یک مدیر را که باعث واکنش احساسی مثبت می شود، انتخاب می کنند و به طور معمول کمتر یک پروژه اقتصادی ترجیح داده شده توسط یک مدیر واکنش عاطفی منفی در انجام آن انتخاب می شود. (چانگ^۳، ۲۰۱۹)

نتایج این مدل با توجه به مدل جهان عادلانه مطابقت دارند. با توجه به مطالعات نتایج مدل های پیشین بر این امر معتقد هستند که واکنشهای عاطفی بازخورد را به افراد منتقل می کند که تصمیم گیری را هدایت می کند، در حالی که مدل های جدید معتقد است که افراد به طور کلی معتقدند که بین آنچه افراد دریافت می کنند و آنچه شایسته آنها هستند ارتباط وجود دارد. تحقیقات ما شواهدی در مورد اینکه چه شرایطی پاسخگویی تأثیر واکنشهای عاطفی به مدیر پیشنهادی یک پروژه را بر انتخاب پروژه سرمایه بازرسان کاهش می دهد، ارائه می کند و به طور کلی، پاسخگویی به عنوان یک جنبه اصلی طراحی سیستم های کنترل مدیریت در نظر گرفته می شود و در نتیجه، کارکنان معمولاً در مورد تصمیمات خود پاسخگو هستند. پاسخگویی "اشاره به انتظار ضمنی یا صریح است که ممکن است شخص برای توجیه عقاید خود

¹. Albarracin

². Bandiera

³. Chang

فراخوانده شود. (هی و همکاران^۱، ۲۰۲۰). احساسات و اعمال نسبت به دیگران". مفهوم پاسخگویی در روانشناسی به عنوان نیرویی مهم شناخته شده است که می تواند کیفیت تصمیم گیری افراد را بهبود بخشد. در تحقیقات ما، پاسخگویی به این موضوع مربوط می شود که آیا شرکت کنندگان در مورد "نحوه تصمیم گیری خود" پاسخگو هستند یا خیر. ما ادعا می کنیم که بازخواست مسئولین از نحوه تصمیم گیری خود، تأثیر واکنشهای مثبت، اما نه منفی، تأثیرگذار به مدیر را در انتخاب پروژه سرمایه بررسی کنندگان کاهش می دهد. به طور کلی، ما حدس می زنیم که بازرسان می دانند که واکنش های احساسی آنها نسبت به مدیر پیشنهادی پروژه در انتخاب پروژه سرمایه آنها تأثیر گذاشته است. (چاوتنگ^۲، ۲۰۱۹) بنابراین، ما انتظار داریم که بازرسانی که پاسخگو هستند، احتمالاً پذیرش نسبی مبنای انتخاب پروژه سرمایه خود را بر اساس واکنشهای احساسی نسبت به یک مدیر پیشنهاد کننده، در نظر بگیرند. مبنای تصمیم گیری بر روی یک واکنش احساسی مثبت، نوعی طرفداری را نشان می دهد. بازرسان با در نظر گرفتن عکس العمل مثبت یکی از مدیرانی که یک پروژه را پیشنهاد می دهند، مدیر پیشنهادی را ترجیح می دهند و به طور ضمنی اصول اقتصادی پروژه را تخفیف می دهند. به طور کلی، ادبیات رفتار سازمانی و اقتصاد معتقد است که علاقه مندی برای تصمیم گیری سازمانی هزینه بر است زیرا منجر به افزایش خودسرانه در تصمیم گیری می شود، از جمله تخصیص نادرست منابع و تحریف انگیزه ها. با توجه به هزینه های نسبی و غیرقابل قبول بودن انجام وظایف، پژوهشگران انتظار دارند که پاسخگویی تأثیر واکنشهای مثبت را به مدیر پیشنهادی یک پروژه در انتخاب پروژه سرمایه بازرسان کاهش دهد. هنگامی که رفتار یک مدیر ناخوشایند است واکنش های منفی به خود جلب می کند و این امر می تواند بر رفتار، بازرسان تأثیرگذار باشد و ممکن است هزینه های عاطفی را به دنبال داشته باشد و این هزینه ها را به پروژه پیشنهادی مدیر متصل نمایند. (کلور^۳، ۲۰۱۸) اطلاعات مالی ارائه شده توسط بخش حسابداری در مورد هر پروژه نشان می داد که یک سرمایه پروژه از نظر اقتصادی به پروژه دیگر ترجیح داده شد (به عنوان مثال، هر چه قدر مقدار مورد انتظار بالاتر و عدم اطمینان برای یک پروژه در مقایسه با پروژه دیگر بالاتر می رود). بین شرکت کنندگان، ما واکنش های عاطفی را در مورد یکی از مدیران در سه سطح دستکاری کردیم. در یک شرایط، مدیر پروژه غیر اقتصادی ترجیحی از نظر تحریک واکنش احساسی مثبت توصیف شد. در شرایط دوم، مدیر پروژه ترجیحی اقتصادی از نظر تحریک واکنش عاطفی منفی توصیف شد. در این دو شرایط، هیچ اطلاعات مربوط به عاطفی درباره مدیر دیگر پیشنهادی پروژه ارائه نداده اند. در حالت سوم، کنترل، هیچ اطلاعات مربوط به عاطفی در مورد هر دو مدیر پروژه ارائه نشده است. با ثابت نگه داشتن اطلاعات مالی در مورد هر پروژه، ما می توانیم نقش واکنشهای احساسی یک مدیر را در تصمیمات شرکت کنندگان بررسی کنیم. همچنین، فقط با دستکاری واکنش عاطفی یک مدیر قادر خواهد بود که با جداسازی و تعیین تأثیر واکنش های عاطفی بر تصمیم گیری آن می تواند موثر باشد. علاوه بر این، آزمایش مسئولیت پذیری را در دو سطح دستکاری کرد. به طور خاص، در یک دستکاری بین شرکت کنندگان،

¹. He et al². Cheung³. Clore

پاسخگویی وجود دارد یا وجود ندارد. (ارسالی^۱، ۲۰۱۸) این دستکاری به ما امکان بررسی نقش پاسخگویی در تصمیمات شرکت کنندگان و تأثیر آن را در سه شرایط واکنش عاطفی را بررسی می کند. سرمایه گذاران کاملاً عقلانی و منطقی نیستند و با لحاظ احساسات در فرآیند تصمیم گیری، تصمیمات نادرستی اتخاذ مینمایند. تصمیم گیری احساسی سرمایه گذاران باعث انحراف قیمت سهام از قیمت های واقعی شده و منجر به قیمت گذاری نادرست سهام می گردد. قیمت گذاری نادرست سهام شرکت ها، تصمیمات تأمین مالی و به تبع آن تصمیمات سرمایه گذاری شرکت را تحت تأثیر خود قرار داده و موجب انحراف تصمیمات ارکان راهبری شرکت از تصمیمات سرمایه گذاری بهینه میشود. چنین انحرافی، کارایی سرمایه گذاری های شرکت را در پی نخواهد داشت. بر اساس مبانی نظری پژوهش که در ادامه مطرح میگردد، تصمیمات عاطفی سرمایه گذاران تأثیر نامطلوبی (منفی و مثبتی) بر کارایی تصمیمات بودجه بندی سرمایه گذاری در پروژه های شرکت ها دارد. از طرفی دیگر، سرمایه گذاری های غیر بهینه و ناکارا، ریشه در نظریه نمایندگی، نظریه اقتصاد اطلاعات، مسائلی چون هزینه های نمایندگی و عدم تقارن اطلاعاتی دارد. (اندرسون^۲، ۲۰۱۸)؛ بنابراین سوال اصلی که این تحقیق به دنبال پاسخگویی به آن می باشد این است با توجه به احساس نیاز به شناخت رفتار سرمایه گذاران در شرکتهای حسابرسی و مقدمه ای که بیان شد، این پژوهش در پی یافتن پاسخی برای این سؤال ها است. آیا واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری تأثیر گذار است؟ بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش این رابطه موثر است؟

باباجانی، (۱۳۹۹)، «الگویی برای تدوین مبانی قانونی نظام نظارت و حسابرسی مستقل در بخش عمومی ایران»، در همه کشورها اعمال نظارت و کنترل های داخلی بر منابع مالی عمومی بر عهده وزارت دارایی و به نمایندگی از قوه مجریه است اما نظارت و حسابرسی مستقل بر این منابع از وظایف دیوان محاسبات به نمایندگی از قوه مقننه است. احکام نظارت و حسابرسی مستقل به صورت معمول در قانون دیوان محاسبات منظور و به تصویب میرسد. در ایران از سال ۱۲۸۹ تاکنون چهار قانون برای اعمال نظارت و حسابرسی مستقل با عنوان قانون دیوان محاسبات تدوین و به مورد اجراء گذاشته شده است. در تدوین این قوانین، همواره قانون مورد عمل مبنای تدوین قانون جدید قرار گرفته و احکامی به آن اضافه یا احکامی از آن حذف شده است. اگرچه قانون دیوان محاسبات کشور مصوب ۱۳۶۱ و اصلاحات بعدی آن نسبت به قوانین ماقبل خود از قابلیتهای درخور ملاحظه های برخوردار است اما کماکان با کاستیهایی نیز مواجه است. در پژوهش حاضر برای اولین بار تلاش شده است احکام کلیدی و ساختار ساز نظام کنترل و حسابرسی مستقل از قوانین دیوان محاسبات ۴۵ کشور منتخب از پنج قاره جهان استخراج و با احکام کلیدی پیش بینی شده در قانون دیوان محاسبات کشور و اصلاحات بعدی آن مقایسه شود. نتایج حاصل از این بررسی تطبیقی در قالب پرسشنامه های حاوی ابعاد، مؤلفه ها و شاخص های یک نظام نظارت و حسابرسی مستقل، با همکاری دیوان محاسبات بین حسابرسان کل، حسابرسان ارشد و مدیران ارشد دیوان توزیع

^۱.Arasli

^۲.Anderson

گردید. در مجموع، تعداد ۶۹ پرسشنامه جمع آوری و با استفاده از روش تحقیق دلفی فازی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج بیانگر این واقعیت است که صاحب نظران دیوان محاسبات در مورد الگوی پیشنهادی برای استقرار نظام نظارت و کنترل مستقل قابل پیشبینی در قانون جدید دیوان میباشد، اجماع نظر توافق دارند.

بیرجندی، (۱۳۹۹)، در مقاله پژوهشی خود تحت عنوان «بررسی رابطه بین حق الزحمه و تردید حرفه ای حسابرس: رویکرد مدل سازی معادلات ساختاری»، حق الزحمه بالای حسابرسی میتواند وابستگی اقتصادی میان حسابرس و صاحبکار ایجاد نماید. این موضوع، ممکن است تردیدی اساسی درباره استقلال حسابرس فراهم آورد؛ زیرا ممکن است حسابرس برای حفظ مشتری و کسب حق الزحمه بیشتر، تردید حرفه ای را زیر پا بگذارد براین اساس هدف این پژوهش بررسی رابطه بین حق الزحمه حسابرس و ویژگی های تردید حرفه ای حسابرس در مؤسسات حسابرسی عضو جامعه حسابداران رسمی ایران است. بدین منظور، شش ویژگی تردید حرفه ای حسابرس شامل ذهن پرسشگر، تعلیق در قضاوت، جستجوی دانش، درک میان فردی، اعتماد به نفس و خودرأیی در نظر گرفته شد که از طریق پرسشنامه ای که در بین ۳۴ نفر از حسابرسان سازمان حسابرسی و مؤسسات حسابرسی عضو جامعه حسابداران رسمی ایران شامل کلیه شرکا و مدیران توزیع گردید اندازه گیری و تجزیه و تحلیل شد. روش پژوهش، توصیفی-پیمایشی میباشد و فرضیه های پژوهش از روش مدل سازی معادلات ساختاری با استفاده از نرم افزار Smart PLS تجزیه و تحلیل شد. نتایج نشان داد که حق الزحمه حسابرس بر شش ویژگی تردید حرفه ای حسابرس تأثیر منفی و معناداری دارد. حسابرسانی که حق الزحمه های بالایی از صاحبکاران خود دریافت میکنند، تمایل بیشتری دارند تا قرارداد خود را با همان صاحبکار تمدید کنند و میزان تردید حرفه ای خود را تنزل داده تا بتوانند رضایت صاحبکار را، جهت دستیابی به منافع اقتصادی بالاتر خود کسب نمایند.

واو^۱، (۲۰۲۰)، در مقاله پژوهشی خود تحت عنوان «بررسی ساختار سرمایه و هزینه سرمایه بر روی قیمت ها سرمایه گذاری واقعی»، ساختار سرمایه بر انگیزه های تاجران برای تولید اطلاعات برای تجارت تأثیر می گذارد. معاملات غیر رسمی اطلاعات جدید را با قیمت های امنیتی ترکیب می کنند که به نوبه خود به شرکت کمک می کند تا تصمیمات عملیاتی موثرتری بگیرد. تجارت های غیر رسمی هزینه سرمایه را افزایش می دهند. ساختار بهینه سرمایه، توازن بین بهره وری عملیاتی بالا و هزینه پایین سرمایه است. ما نشان می دهیم که تحت برخی شرایط، ساختار سرمایه بر انگیزه های تاجران برای تولید اطلاعات در مورد چشم انداز شرکتی که از آن برای تجارت در اوراق بهادار خود استفاده می کنند، تأثیر می گذارد. از یک سو، تجارت های مطلع اطلاعات جدید را با قیمت های امنیتی ترکیب می کنند که به نوبه خود به شرکت در تصمیم گیری های عملیاتی کارآمدتر کمک می کند. از سوی دیگر، آن ها هزینه سرمایه را افزایش می دهند زیرا سرمایه گذاران غیر مطلع خواستار غرامت اضافی به شکل حق بیمه نقدینگی در پیش بینی زیان آن ها به تاجر مطلع هستند. ساختار سرمایه بهینه که ارزش شرکت را به حداکثر می رساند با توازن بین بهره وری عملیاتی بالا و هزینه سرمایه پایین تعیین می شود. هنگامی که اطلاعات برای تصمیمات عملیاتی شرکت ضروری نیست، نامناسب بودن مودیلیانی - میلرز حفظ

^۱. VO

می‌شود. با این حال، هنگامی که اطلاعات برای تصمیمات عملیاتی کارآمد حیاتی است، ساختار سرمایه بهینه تعادلی بین سطح بالای افشا اطلاعات و هزینه پایین سرمایه است. این مطالعه می‌تواند توضیح دهد که چرا بسیاری از شرکت‌ها به طور مداوم سطوح پایینی از بدهی را نگه می‌دارند و چرا شرکت‌هایی با اصول مشابه ممکن است ساختارهای سرمایه بسیار متفاوتی را انتخاب کنند.

فهرنبرگر^۱، (۲۰۲۰)، در مقاله پژوهشی خود تحت عنوان «نقش پاسخگویی در کاهش تاثیر واکنش‌های احساسی بر تصمیمات بودجه‌بندی سرمایه»، به طور کلی مشخص شده‌است که تصمیمات مربوط به پروژه‌های سرمایه باید توسط منتقدان مستقل ایجاد شود که قوی‌ترین پروژه‌های اقتصادی را انتخاب می‌کنند. با این حال، تحقیقات قبلی نشان می‌دهد که انتخاب کنندگان می‌توانند از واکنش‌های عاطفی آن‌ها به یک مدیر که یک پروژه سرمایه را پیشنهاد می‌کند، جانبداری کند. این بایاس به طور بالقوه می‌تواند با نگه داشتن واکنش‌های احساسی بیشتر جوابگو باشد. ما ادعا می‌کنیم که نگه داشتن واکنش‌های احساسی ممکن است اثر مثبت اما نه منفی و عاطفی در انتخاب پروژه سرمایه را کاهش دهد. برای ارائه شواهد بر پیش‌بینی‌های ما، ما یک آزمایش را با استفاده از شرکت کنندگان با تجربه بسیار با تجربه انجام می‌دهیم. وظیفه شرکت کنندگان انتخاب بین دو پروژه سرمایه است که هر کدام توسط یک مدیر مختلف پیشنهاد شده‌اند. اگرچه یک پروژه از نظر اقتصادی نسبت به پروژه دیگر ترجیح داده می‌شود، ما دستکاری می‌کنیم که آیا یک واکنش احساسی منفی نسبت به مدیر پیشنهاد پروژه ارجح یا واکنش عاطفی مثبت به مدیر که پروژه را پیشنهاد می‌کند وجود دارد. ما همچنین حضور در برابر عدم وجود پاسخگویی واکنش‌های احساسی را دستکاری می‌کنیم. همانطور که انتظار می‌رفت، شرکت کنندگان احتمال بیشتری برای انتخاب پروژه غیر ارجح از نظر اقتصادی را در زمانی که یک مدیر یک واکنش احساسی مثبت را راه‌اندازی کرد، انتخاب کردند، اما این تمایل با پاسخگویی کاهش یافت. همچنین، همانطور که انتظار می‌رفت، شرکت کنندگان احتمال کمتری برای انتخاب پروژه ارجح از نظر اقتصادی در زمانی که یک مدیر یک واکنش احساسی منفی را راه‌اندازی کرده بود، انتخاب کردند و پاسخگویی این گرایش را کاهش نداد. مفاهیم یافته‌های ما برای تئوری و عمل مورد بحث قرار گرفته‌است.

کامارودین^۲، (۲۰۲۰)، در مقاله پژوهشی خود تحت عنوان «حفاظت از سرمایه گذار، پذیرش متقاطع و کیفیت حسابداری»، در این مطالعه با استفاده از ۴۲۸۰۸ مشاهده سال-شرکت مربوط به ۳۲ کشور در سراسر جهان، به بررسی این موضوع می‌پردازیم که آیا پذیرش متقاطع (شرکتی که سهام خود را علاوه بر بورس‌های داخلی در بورس‌های خارجی نیز عرضه می‌کند) در ایالات متحده منجر به بهبود کیفیت حسابداری می‌شود یا خیر و این که آیا حفاظت از سرمایه گذار اثر پذیرش متقاطع بر کیفیت حسابداری را تعدیل می‌کند. نتایج اصلی ما نشان می‌دهد که پذیرش متقاطع در ایالات متحده موجب می‌شود گزارش ضرر و زیان به موقع تر ارائه شود همچنین منجر به تمایل بیشتر برای مدیریت سود رو به پایین و

^۱. Fehrenbacher

^۲. Kamarudin

مربوط بودن بیشتر ارزش اعداد و ارقام حسابداری نسبت به همتایان داخلی آنها، می شود. شرکت های پذیرش شده متقاطع که کشور مبدا آنها دارای سطح بالایی از قوانین حفاظت از سرمایه گذار، به ویژه سطح بالای شاخص های حقوقی ضد مدیر و قوانین عرفی، می باشند، نسبت به شرکت های مستقر در کشورهایی که این شاخص ها در آنها سطح پایینی دارد و قوانین غیر عرفی حاکم است، تمایل بیشتری به ارائه به موقع تر گزارش ضرر و زیان و مدیریت سود رو به پایین دارند و همچنین سطح پایین تری در زمینه مربوط بودن ارزش اعداد و ارقام حسابداری دارند. این نتایج نشان می دهد که قدرت حمایت از سرمایه گذاران در کشور اصلی (کشور مبدا) شرکت نقش مهمی در تعیین کیفیت اعداد و ارقام حسابداری شرکت های پذیرش شده متقاطع دارد. در واقع با توجه به مطالبی که در این پژوهش بیان شد فرضیات زیر مطرح می گردد:

H1. پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی تأثیر گذاری مثبتی دارد.

H2. پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی تأثیر گذاری منفی دارد.

H3. پاسخگویی واکنش های مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری تأثیر گذار است.

H4. پاسخگویی واکنش های منفی عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری تأثیر گذار است.

۳-اهداف تحقیق

هدف اصلی پژوهش حاضر، تحقیق درباره بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تأثیر واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری (مورد مطالعه مرکز آموزش حسابداران خبره ایران (PACT) است. مطالعه حاضر بر آن است تا به اهداف زیر دست یابد:

۱. تبیین تأثیر بین پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود که واکنش های عاطفی مثبتی می باشد.

۲. تبیین تأثیر بین پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی تأثیر منفی می باشد.

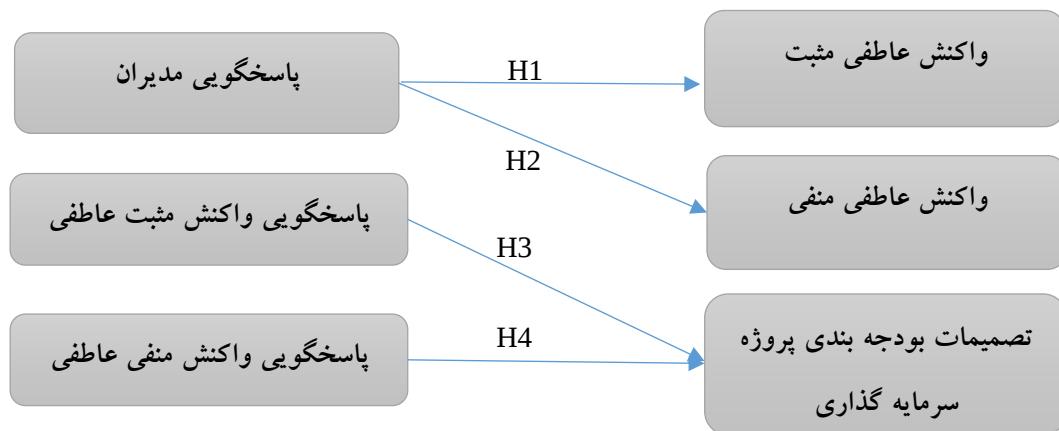
۳. تبیین تأثیر بین پاسخگویی واکنش های مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری می باشد.

۴. تبیین تأثیر بین پاسخگویی واکنش های منفی عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری می باشد.

۴-مدل مفهومی پژوهش

مدل رابطه بین طرح نظری (نظریه) و کار جمع آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات می باشد. در علوم اجتماعی مدل ها شامل نشانه و علایم هستند یعنی خصوصیات برخی از پدیده های تجربی (شامل اجزا و ارتباط آن ها) به طور منطقی از طریق مفاهیم مرتبط با یکدیگر بیان می شود؛ بنابراین مدل منعکس کننده واقعیت است و جنبه های معینی از دنیای واقعی را که با مسئله تحت بررسی ارتباط دارند مجسم می سازند. روابط عمده را در میان جنبه ها، روشن می کند و سرانجام امکان

آزمایش تجربی را با توجه به ماهیت این روابط فراهم می کند. (خاکی، ۱۳۹۰) در این پژوهش با توجه مباحث مطرح شده در ادبیات و سوال اصلی و فرضیات ارائه شده، مدل مفهومی پژوهش به صورت شکل (۱) طراحی و تدوین شده است.



منبع: دنیس و همکاران: ۲۰۱۹

شکل ۱- مدلی مفهومی

با بررسی این ابعاد سوالات در خصوص بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تاثیر واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری (مورد مطالعه مرکز آموزش حسابداران خبره ایران PACT) مطرح می گردد که در این پژوهش به آن پاسخ می دهیم:

سوال اصلی پژوهش:

چگونه نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تاثیر واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری موثر می باشد؟

۵- روش پژوهش و جامعه آماری

پژوهش حاضر جزء پژوهش های با رویکردی تاییدی است که از یک طرح پایش توصیفی (از نوع همبستگی) استفاده کرده است و به صورت کمی انجام شده است و از نظر هدف در زمره پژوهش های کاربردی محسوب می شود. تا به بررسی کاربرد بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تاثیر واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری در تهران میپردازد. در این راستا بدین منظور با بررسی ادبیات پژوهش و مشاوره با اساتید راهنما، مشاور و برخی از متخصصین سؤالات مصاحبه را طراحی گردید. جامعه ۴۰ مورد مطالعه این پژوهش کلیه کارمندان و کارشناسان سازمان آموزش حسابداران خبره تهران است که در آن بر اساس جدول کرجسی و مورگان یک نمونه آماری متشکل از ۳۶ نفر از کارشناسان بر اساس روش نمونه گیری تصادفی ساده انتخاب شدند. در مطالعات مقدماتی و تاییدی از طراحی های پیش توصیفی استفاده شد تا امکان گردآوری اطلاعات به منظور روشن سازی، خلاصه نمودن، ارائه و تفسیر میسر باشد. روش مورد استفاده برای گردآوری داده ها نیز، پرسشنامه های استاندارد (شفیعی، ۱۳۹۵)، (جعفری، ۱۳۸۲)، (بار-ان، ۲۰۰۰)

و (مقیمی، ۱۳۹۰) در زمینه بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تأثیر واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری می باشد.

۶-روایی و پایایی ابزارهای پژوهش

برای به دست آوردن روای پرسشنامه استاندارد مربوط به تجربه قبلی کلیه کارمندان و کارشناسان سازمان آموزش حسابداران خبره تهران از نظرات اساتید راهنما و مشاور و همچنین نظرات اساتید رشته های مدیریت فناوری و تکنولوژی آموزشی در مورد واضح و قابل فهم بودن آیت ها و گویه های پرسشنامه ها و اینکه آیا این سوالات برای پرسش های پژوهش مناسب است و آن را مورد سنجش قرار می دهد استفاده شد. همچنین ضریب پایایی ابزار پژوهش، با روش آلفای کرونباخ ۰/۸۶ به دست آمد. برای به دست آوردن روایی پرسشنامه استاندارد مربوط به تأثیر و باز تاب بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تأثیر واکنش های عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری، از نظرات اساتید راهنما و مشاور و همچنین نظرات اساتید رشته های مدیریت حسابداری و مالی استفاده شد. ضریب پایایی این پرسشنامه، با روش آلفای کرونباخ ۰/۷۹ به دست آمد.

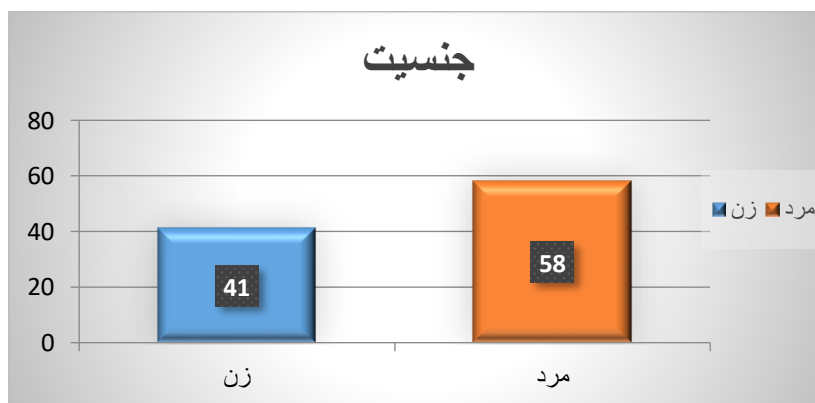
۷-تجزیه و تحلیل داده ها

در اینجا نخست به منظور تجزیه و تحلیل داده های حاصل از اجرای پرسشنامه به تحلیل محتوا و تحلیل نظیر میانگین، فراوانی و درصدها می پردازیم و همچنین از آمار استنباطی ضریب بارعاملی نیز استفاده شد. با استفاده از نرم افزار SPSS-PLS داده ها نظم بندی شده و برحسب همراهی با اهداف مورد تفسیر قرار گرفتند. نتایج تحلیل آمار استنباطی پژوهش نشان می دهد که تمامی فرضیات اصلی پژوهش تایید شده است.

۸-یافته های پژوهش

اطلاعات جمعیت شناختی

بر اساس نتایج تحقیق، شرکت کنندگان در این پژوهش حدود ۴۱/۶۶٪ زن و حدود ۵۸/۳۳٪ پاسخ دهندگان مرد هستند

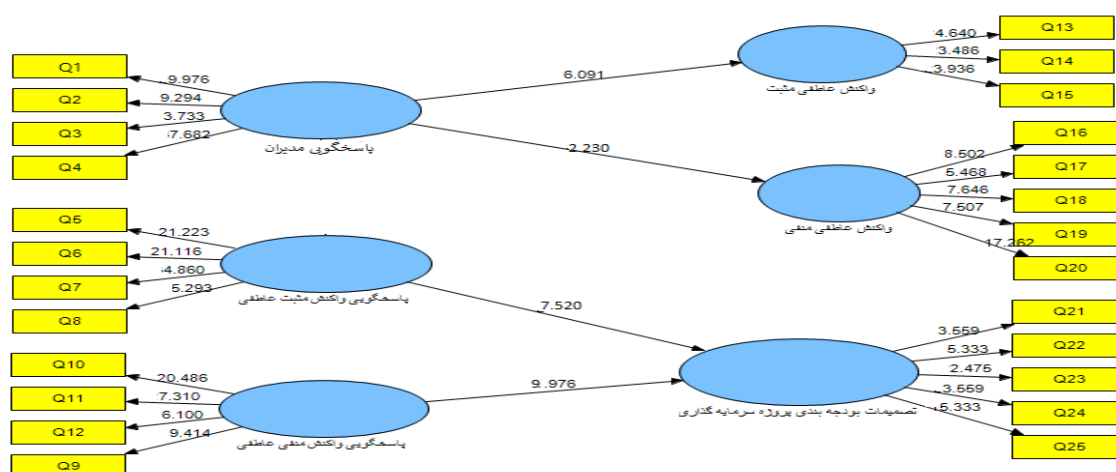


شکل ۱. جنسیت مشارکت کنندگان در پژوهش

ضریب مسیر در بین فرضیات پژوهش به ترتیب اولین فرضیه اول ساختار پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی مثبتی با ضریب (۰/۷۵۲)، فرضیه دوم

ساختار پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی منفی با ضریب (۰/۶۳۳)، فرضیه سوم ساختار پاسخگویی واکنش های مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری با ضریب (۰/۷۸۰)، تأثیر مثبتی و معناداری دارد و نیز فرضیه چهارم ساختار پاسخگویی واکنش های منفی عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری با ضریب (۰/۳۱۲) تأثیر منفی و معنادار دارد.

ضریب معناداری در بین فرضیات پژوهش به ترتیب اولین فرضیه اول ساختار پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی مثبتی با ضریب معناداری (۶/۰۹۱)، فرضیه دوم ساختار پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی منفی با ضریب (۲/۲۳۰)، فرضیه سوم ساختار پاسخگویی واکنش های مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری با ضریب (۷/۵۲۰)، معناداری مثبتی دارد و نیز فرضیه چهارم ساختار پاسخگویی واکنش های منفی عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری با ضریب (۱/۳۲۱-) معناداری منفی دارد.



شکل ۲- ضریب معناداری بررسی نقش پاسخگویی مدیران در کاهش تاثیر واکنش های احساسی

بر تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری

جدول ۱- بررسی نتایج فرضیات پژوهش

ردیف	فرضیات تحقیق	بارعاملی	معناداری	نتیجه گیری
H1	پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی تاثیر گذاری مثبتی دارد.	۰/۷۵۲	۶/۰۹۱	تایید
H2	پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می شود بر واکنش های عاطفی تاثیر گذاری منفی دارد.	۰/۶۳۳	۲/۲۳۰	تایید
H3	پاسخگویی واکنش های مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری تاثیر گذار است.	۰/۷۸۰	۷/۵۲۰	تایید
H4	پاسخگویی واکنش های منفی عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری تاثیر گذار است.	-۰/۳۱۲	-۱/۳۲۱	رد

۹- نتیجه گیری و پیشنهادها

شاغلین و محققان به طور یکسان اهمیت تصمیم گیری پروژه های سرمایه ای را تشخیص می دهند و در نتیجه، شرکت ها معمولاً از بازیگران مستقل برای افزایش عینیت فرآیند تصمیم گیری استفاده می کنند. اگر داوران یکی از پروژه های خود را بررسی نکنند، مستقل در نظر گرفته می شوند. با این حال، بازیگران معمولاً با مدیرانی که پروژه های سرمایه ای را پیشنهاد می کنند آشنا هستند. پیش از این، تحقیقات نشان داده بود که تصمیمات بازیگران توسط واکنش های عاطفی به یک مدیر پیشنهادی مغرضانه است. به طور خاص، تحقیقات قبلی نشان می دهد که حتی اگر واکنش های عاطفی بر اقتصاد اساسی یک پروژه سرمایه ای پیشنهادی تأثیر نمی گذارد، بازیکنان کنندگان به احتمال زیاد پروژه ای را انتخاب می کنند که از نظر اقتصادی غیر ارجح است که توسط یک مدیر پیشنهاد شده و یک واکنش عاطفی مثبت ایجاد می کند و احتمال کمتری دارد که یک پروژه را انتخاب کنند. پروژه ترجیحی اقتصادی پیشنهاد شده توسط یک مدیر که باعث ایجاد یک واکنش عاطفی منفی می شود. این یک تعصب است زیرا شرکت عموماً ترجیح می دهد که قوی ترین پروژه ها از نظر اقتصادی انتخاب شوند. صاحبان تمامی شرکت ها و کسب و کارها برای نظم دادن به امور مالی شرکت خود و نیز افزایش کارایی و بهبود عملکردهای مالی شرکتشان باید افرادی را تحت عنوان حسابدار استخدام کنند. این حسابداران وظیفه دارند به تمامی امور مالی و اسناد مالی و دارایی ها و بدهی های شرکت مورد نظر نظارت کنند. برخی از شرکت ها در کنار حسابداران افراد دیگری را تحت عنوان حسابرس استخدام می کنند؛ اما باید بدانید که شرکت های خاصی تحت عنوان شرکت های حسابرسی وجود دارند که صاحبان کسب و کارها و شرکت ها می توانند با مراجعه به شرکت های حسابرسی به صورت موقتی و دوره ای از حسابرسان کمک بگیرند. این حسابرسان وظیفه تنظیم صورت های مالی را بر عهده ندارند بلکه وظیفه آنها بررسی این صورت های مالی است تا از بروز اشتباه یا تقلب در آنها جلوگیری کنند. اگر شما هم صاحب یک شرکت یا کسب و کار هستید لازم است در دوره های خاصی مانند دوره های سه ماهه، شش ماه یا یک ساله برای استخدام حسابرسان به شرکت های حسابرسی مراجعه نمایید. تأثیرگذاری واکنش های عاطفی مثبت، نسبت به واکنش های عاطفی منفی، بر روی تصمیم گیری پروژه های سرمایه گذاری کاهش میابد. در یک آزمایش تکمیلی، متوجه شدیم که تغییرات در رفتار ریسک جویی، تأثیر واکنش های عاطفی مثبت را بر انتخاب های شرکت کنندگان توضیح نمی دهد. یافته های آزمایش اولیه ما با یافته های آزمایش دوم فارل و همکاران^۱ (۲۰۱۴) مطابقت دارد که دریافتند انگیزه های اقتصادی تأثیر واکنش های مثبت، نه منفی، تأثیرگذار بوده است و انتخاب های پروژه سرمایه گذاری را کاهش می دهند؛ بنابراین، مسئولیت پذیری یا انگیزه های اقتصادی، تأثیر یک واکنش مثبت را کاهش می دهد. این نتایج با حدس و گمان کیدا و همکارانش^۲ مطابقت دارد که بازیگران عمداً از واکنش های عاطفی منفی در تصمیم گیری پروژه سرمایه ای استفاده می کنند و عموماً استفاده از آنها را قابل دفاع می دانند به طوری که حتی زمانی که پاسخگو هستند به استفاده از واکنش های عاطفه منفی

^۱.Farrell et all

^۲.Caida et all

ادامه می‌دهند. به طور کلی، یافته‌های ما، همراه با یافته‌های فارل و همکاران (۲۰۱۴)، نشان می‌دهد که غلبه بر تأثیر یک واکنش عاطفی منفی به مدیری که یک پروژه سرمایه‌ای را پیشنهاد می‌کند، دشوار خواهد بود. این دشواری ممکن است تا حدی ناشی از این تصور باشد که رفتارهای تحریک کننده واکنش‌های عاطفی منفی، در این تحقیق، به طور کلی با هنجارها و ارزش‌های شرکت‌ها ناسازگار است و در نتیجه، می‌تواند در تصمیم‌گیری مورد توجه قرار گیرد. در این تحقیق پژوهشگر به بررسی نقش هنجارها و ارزش‌های سازمانی در رابطه بین واکنش‌های عاطفی و تصمیم‌گیری می‌پردازد. در مقابل، حتی اگر بازیکنان احتمالاً عمداً از واکنش‌های عاطفی مثبت در تصمیم‌گیری پروژه سرمایه‌ای استفاده می‌کنند، نتایج ما نشان می‌دهد که وقتی حسابداران پاسخگو هستند و احتمالاً درگیر خودانتقادی پیشگیرانه هستند، مستعد تشخیص استفاده از واکنش‌های عاطفی مثبت در تصمیم‌گیری هستند. ممکن است به راحتی قابل دفاع نباشد. در نتیجه، مسئولیت‌پذیری تأثیر مثبت را کاهش می‌دهد. به علاوه، نتایج حاصل از تجزیه و تحلیل تکمیلی نشان می‌دهد که حسابدارانی که به نظر می‌رسد بیشتر عمداً از واکنش‌های عاطفی در تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند (به عنوان مثال، آنها واکنش‌های عاطفی را در توجیهات خود ذکر می‌کنند)، به طور قابل توجهی کمتر احتمال دارد که پروژه از نظر اقتصادی ترجیح داده شده را انتخاب کنند. لذا نتایج این پژوهش نشان داد ضریب مسیر در بین فرضیات پژوهش به ترتیب اولین فرضیه اول ساختار پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می‌شود بر واکنش‌های عاطفی مثبتی با ضریب (۰/۷۵۲)، فرضیه دوم ساختار پاسخگویی مدیران، در مقایسه با زمانی که یک پروژه از نظر اقتصادی توسط یک مدیر پیشنهاد می‌شود بر واکنش‌های عاطفی منفی با ضریب (۰/۶۳۳)، فرضیه سوم ساختار پاسخگویی واکنش‌های مثبت عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری با ضریب (۰/۷۸۰)، تأثیر مثبتی و معناداری دارد و نیز فرضیه چهارم ساختار پاسخگویی واکنش‌های منفی عاطفی بر تصمیمات بودجه بندی پروژه سرمایه گذاری با ضریب (۰/۳۱۲) تأثیر منفی و معنادار دارد. از این جهت با نتایج پژوهش فهرنبرجر^۱ (۲۰۲۰) همراستا است. نتایج حاصل از تحقیق بیانگر این مسئله می‌باشد که نگه داشتن واکنش‌های احساسی ممکن است اثر مثبت اما نه منفی و عاطفی در انتخاب پروژه سرمایه را کاهش دهد. برای ارائه شواهد بر پیش‌بینی‌های ما، ما یک آزمایش را با استفاده از شرکت کنندگان با تجربه بسیار باتجربه انجام می‌دهیم. وظیفه شرکت کنندگان انتخاب بین دو پروژه سرمایه است که هر کدام توسط یک مدیر مختلف پیشنهاد شده‌اند. اگرچه یک پروژه از نظر اقتصادی نسبت به پروژه دیگر ترجیح داده می‌شود، ما دستکاری می‌کنیم که آیا یک واکنش احساسی منفی نسبت به مدیر پیشنهاد پروژه ارجح یا واکنش عاطفی مثبت به مدیر که پروژه را پیشنهاد می‌کند وجود دارد. ما همچنین حضور در برابر عدم وجود پاسخگویی واکنش‌های احساسی را دستکاری می‌کنیم. همانطور که انتظار می‌رفت، شرکت کنندگان احتمال بیشتری برای انتخاب پروژه غیر ارجح از نظر اقتصادی را در زمانی که یک مدیر یک واکنش احساسی مثبت را راه‌اندازی کرد، انتخاب کردند، اما این تمایل با پاسخگویی کاهش یافت. همچنین، همانطور که انتظار می‌رفت، شرکت کنندگان احتمال کمتری برای انتخاب پروژه

^۱. Fehrenbacher

ارجح از نظر اقتصادی در زمانی که یک مدیر یک واکنش احساسی منفی را راه اندازی کرده بود، انتخاب کردند و پاسخگویی این گرایش را کاهش نداد. مفاهیم یافته های ما برای تئوری و عمل مورد بحث قرار گرفته است.

پیشنهادهای

مسیرهای مشخص برای تحقیقات آینده باید بر اساس نتایج موجود پیشنهاد می شود.

- پیشنهاد میشود با توجه به تغییرات و پاسخگویی مثبت در جهت سریع محیطی (سیاسی و اقتصادی) و افزایش مسئولیت ها و تعهدات حرفه حسابرسی، استفاده از پژوهش های کاربردی و امکانات دانشکده های حسابداری، حقوق و مدیریت ضرورت دارد. لذا مقتضی است جامعه حسابداران رسمی اولویت های پژوهشی خود را با مشارکت دانشگاه تعریف و تعیین عملیات نمایند.

- پیشنهاد میشود برای تلفیق واکنش پاسخگویی منفی و اهداف فرد با سازمان به موسسات حسابرسی بزرگ توصیه می شود نسبت به ایجاد واحد تحقیق و توسعه و نیز واحد سیاست ها و رویه های حسابداری نسبت به واکنش عاطفی اقدام کنند و از ظرفیت حسابرسان و خبرگان برای اجرای این مهم بهره برداری نمایند و این خود باعث اکتشاف فعال در جستجوی ارزش ها و علائق و چشم اندازه های شغلی در شرکت های حسابداری خواهد شد و این امر باعث بالا رفتن خودکارآمدی در پروژه های اقتصادی می شود.

- پیشنهاد میشود در جهت پاسخگویی مدیران در راستای سازمان حسابداری و کارکنانی که دارای پروژه های سرمایه گذاری بالای هستند نسبت به انجام پژوهش در حوزه پذیرش و بکارگیری IFRS در ایران و آماده سازی حرفه حسابرسی برای انجام مسئولیت ها در شرایط تحریم به دقت همه شرایط مورد بررسی قرار گیرد تا بهترین خدمات برای شرکت ها لحاظ شود.

- پیشنهاد می شود با توجه به تصمیمات بودجه بندی و عنایت به برنامه اعلام شده توسط ریاست کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی مبنی بر ضرورت تدوین قانون جامع نظام حسابرسی ایران، ضمن استقبال از این حرکت اساسی و ضروری، جامعه حسابرسی و دانشگاهی کشور حمایت و آمادگی تصمیمات بودجه بندی پروژه های سرمایه گذاری خود را برای مشارکت در تدوین این قانون اعلام می دارد

منابع

- باباجانی، جعفر، (۱۳۹۹)، «الگوی برای تدوین مبانی قانونی نظام نظارت و حسابرسی مستقل در بخش عمومی ایران»، دانش حسابرسی سال نوزدهم، شماره ۷۹، ص ۲۳-۴۳.
- بیرجندی، حمید، خدابی پور، احمد و پور حیدری، امید، (۱۳۹۹)، «بررسی رابطه بین حق الزحمه و تردید حرفه ای حسابرس: رویکرد مدل سازی معادلات ساختاری»، دانش حسابرسی سال نوزدهم، شماره ۷۹، ص ۱۱-۲۳.
- خورسند، علیرضا و امینی، جواد و صیقلی، محسن، (۱۳۹۸)، «ارائه الگوی برای شناسایی و رتبه بندی عوامل عدم اطمینان و انعطاف پذیری در تصمیمات بودجه بندی سرمایه ای بر اساس رویکرد اختیار سرمایه گذاری-نیروگاه آترین»، چهارمین کنفرانس ملی در مدیریت، حسابداری و اقتصاد با تاکید بر بازاریابی منطقه ای و جهانی، تهران، ص ۱-۹.
- داودی، کیومرث، ایزدی، حسین و خردیار، سینا، (۱۳۹۸)، «نقش حسابرسی عملکرد در بهبود پاسخگویی مدیران بخش عمومی»، دانش حسابرسی سال نوزدهم، شماره ۷۶، ص ۱۶-۲۷.
- کامیانی، یحیی، ملکیان، اسفندیار، خانلاری، مرتضی، (۱۳۹۷)، «تبیین مولفه های حسابرسی عملکرد در بخش عمومی ایران با تاکید بر عملکرد زیست محیطی و اجتماعی»، دانش حسابرسی، سال هیجدهم، شماره ۷۱، ص ۵۷-۶۱.
- Ahrens, T., (2019). Styles of accountability. Account. Organ. Soc. 21 (2-3), PP 139-173.
- Albarracin, D., Kumkale, G.T., (2018). Affect as information as persuasion: a model of affect identification and discounting. J. Pers. Soc. Psychol. 84 (3), PP 453-469.
- Anderson, L.M., Pearson, C.M., 1999. Tit for tat? The spiralling effect of incivility in the workplace. Acad. Manag. Rev. 24, PP452-471.
- Anderson, N.H., (2018). Likableness ratings of 555 personality-trait words. J. Pers. Soc. Psychol. 9 (3), PP272-279.
- Arasli, H., Tumer, M., (2018). Nepotism, favouritism, and cronyism: a study of their effects on job stress and job satisfaction in the banking industry of north Cyprus. Soc. Behav. Pers. 36 (9), PP 1237-1250.
- Bandiera, O., Barankay, I., Rasul, I., (2019). Social connections and incentives in the workplace: evidence from personnel data. Econometrica 77 (4), PP1047-1094.
- Bartlett, G., Johnson, E., Reckers, P., (2019). Accountability and role effects in balanced scorecard performance evaluations when strategy timeline is specified. Eur. Account. Rev. 23 (1), PP143-165.
- Chang, L.J., Cheng, M.M., Trotman, K.T., (2019). The effect of outcome and process accountability on customer-supplier negotiations. Account. Organ. Soc. 38 (2), PP93-107.
- Chang, W., Atanasov, P., Patil, S., Mellers, B.A., Tetlock, P.E., (2017). Accountability and adaptive performance under uncertainty: a long-term view. Judgm. Decis. Mak. 12 (6), PP 610-626.
- Cheng, M.M., Mahama, H., (2018). The impact of capital proposal guidelines and perceived preparer biases on reviewers' investment evaluation decisions. Aust. J. Manage. 36 (3), PP349-370.
- Cheung, E., Mikels, J.A., (2019). I'm feeling lucky: the relationship between affect and riskseeking in the framing effect. Emotion 11 (4), PP852-859.

- Clore, G.L., Gasper, K., Garvin, E., (2018). Affect as information. In: Forgas, J.P. (Ed.), *Handbook of Affect and Social Cognition*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, NJ, pp. 121–144.
- Fehrenbacher, D. D., Kaplan, S. E., & Moulang, C. (2020). The role of accountability in reducing the impact of affective reactions on capital budgeting decisions. *Management Accounting Research*, 47, 100650.
- He, L., He, R., & Evans, E. (2020). Board influence on a firm's long-term success: Australian evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100327.
- Kamarudin, K. A., Ariff, A. M., & Jaafar, A. (2020). Investor protection, cross-listing and accounting quality. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(1), 100179.
- Kao, L., & Chen, A. (2020). How a pre-IPO audit committee improves IPO pricing efficiency in an economy with little value uncertainty and information asymmetry. *Journal of Banking & Finance*, 110, 105688.
- VO, M. T. (2020). Capital structure and cost of capital when prices affect real investments. *Journal of Economics and Business*, 105944