



پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد: مریم فیض‌آبادی، ۱۳۹۴

ارتباط مدیریت حساب‌های دریافتی، اهرم مالی و رشد فروش با بازده دارایی‌ها

چکیده

در سال‌های اخیر پژوهش‌های زیادی برای دستیابی به معیارهای مناسب در زمینه‌ی ارزیابی سودآوری شرکت‌ها و اطمینان یافتن از همسویی اقدامات مدیران با منافع سرمایه‌گذاران و فراهم کردن مبنایی برای اتخاذ تصمیمات اقتصادی سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان انجام شده است. در این پژوهش به بررسی مدیریت حساب‌های دریافتی، اهرم مالی و رشد فروش با بازده دارایی‌ها به عنوان شاخص سودآوری شرکت‌ها، در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. به این منظور تعداد 186 شرکت طی سال‌های 1388-1393 به عنوان نمونه انتخاب شده است. داده‌های جمع‌آوری شده در خصوص متغیرهای تحقیق، با استفاده از رگرسیون چند متغیره مورد بررسی قرار گرفته شده است. نتایج به دست آمده از روش‌ها و تحلیل‌های آماری انجام شده در این تحقیق گویای وجود ارتباط معنادار بین دوره‌ی وصول مطالبات و فروش شرکت با متغیر وابسته بازده دارایی‌ها و عدم وجود ارتباط بین نسبت بدهی‌ها و بازده دارایی‌ها در سطح 95% می باشد.

واژگان کلیدی: دوره‌ی وصول مطالبات، اهرم مالی، رشد فروش، بازده دارایی‌ها

کلیدواژه‌ها: واژگان کلیدی: دوره‌ی وصول مطالبات، اهرم مالی، رشد فروش، بازده دارایی‌ها

شماره‌ی پایان‌نامه: ۱۲۷۲۱۳۰۱۹۳۱۰۰۴

تاریخ دفاع: ۱۳۹۴/۱۱/۰۷

رشته‌ی تحصیلی: حسابداری

دانشکده: علوم انسانی

استاد راهنما: محمدحسین داودی فر

M.A. Thesis:

The relationship between accounts receivable management ,financial leverage and sales growth with return on assets

The relationship between accounts receivable management ,financial leverage and sales growth with return on assets

Abstract:

During the recent years, many studies have been done to achieve proper criteria regarding



assessment of firms profitability and ensuring the alignment of executives with the interests of investors and providing a basis for investors economic decisions and creditors. This study addresses investigation of managing the receivable accounts, financial leverage and sales growth with return on assets as indicators of firms profitability, in the listed companies in Stock Exchange in Tehran. Accordingly, a total of 186 companies during 2009-2014 were selected as a sample. Data collected on the research variables were analyzed using multivariate regression. The obtained results of methods and statistical analyses show that there is a significant relationship between the time of collection of receivables and the sales of the company with dependent variables of return on assets, however, there is no relationship between debt collection period and return on assets at level of %95.

Keywords: debt collection period, financial leverage, sales growth, return on assets