

ISC  
۰۱۲۲۰-۵۹۴۰۴

نخستین کنفرانس ملی

کمیته تخصصی کارشناسان محاسبان و مدیران مالی

چالش ها و راهکارهای نوین در مدیریت، حسابداری و صنعت بیمه

زمان برگزاری: ۱۴۰۲/۰۷/۲۰  
MCII-conf.ir

## تأثیر فروش بر ریسک حساب های دریافتی

عبدالحسین طالبی نجف آبادی<sup>۱</sup>، ندا ریحانی<sup>۲</sup>

۱- استادیار، عضو هیئت علمی گروه حسابداری دانشگاه بجنورد، بجنورد hossein.taleby@gmail.com  
۲- نویسنده، مسئول، کارشناس ارشد حسابداری مدیریت، موسسه آموزش عالی حکیمان، بجنورد nedareyhani1400@gmail.com

### چکیده

هدف از تحقیق بررسی رابطه بین فروش و ریسک حساب های دریافتی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران می باشد. به این منظور اطلاعات ۱۴۱ شرکت از شرکت های پذیرفته شده در بورس تهران طی بازه زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۴۰۰ (به مدت ۱۰ سال) بررسی گردید. اطلاعات مالی مورد نیاز با مراجعه به صورت های مالی و نرم افزار ره آورد نوین ۳ استخراج شده و توسط نرم افزار اکسل تلخیص، طبقه بندی، محاسبه شده و در نهایت از طریق نرم افزارهای Eviews و Stata تجزیه و تحلیل گردید. یافته های تحقیق بین فروش ریسک حساب های دریافتی شرکت ها رابطه مثبت و معناداری وجود دارد.

کلمات کلیدی: فروش، ریسک حساب های دریافتی و اعتبار تجاری

### ۱- مقدمه

در اکثر شرکت ها هدف اصلی از اقدامات مدیریت سرمایه در گردش، توجه به ریسک های مالی شرکت ها می باشد. یکی از بخش های اصلی که نیاز به کنترل و مدیریت صحیح دارد، بخش دارایی ها و بدهی های جاری می باشد. در این راستا، مدیریت حساب های دریافتی به عنوان بخشی از حیطه مباحث مدیریت مالی دارای اهمیت ویژه ای است. مدیریت حساب های دریافتی که همان مدیریت بر منابع جاری می باشد، جهت حداکثرسازی ثروت سهامداران به عنوان بخشی از وظایف مدیریت مالی دارای اهمیت ویژه ای می باشد. مدیریت حساب های دریافتی علاوه بر کاهش هزینه های ناشی از ضرر و زیان سوخت مطالبات، افزایش ریسک حساب های دریافتی تا حدودی بازده سرمایه گذاری شرکت و در نتیجه کاهش سودآوری به همراه خواهد داشت. در این پژوهش بررسی رابطه بین فروش و ریسک حساب های دریافتی شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران مورد بررسی قرار گرفته است.

### ۲- بیان مسئله

به دلیل اینکه شرکت ها به دنبال افزایش سودآوری و نشان دادن وضعیت مالی مطلوب به ذینفعان شان هستند، از این رو، فعالیت هایی را انجام می دهند که منجر به افزایش درآمدهایشان شود که این موضوع بایستی با بررسی های دقیق اعتباری صورت گیرد. زیرا در غیر این صورت هزینه های مشکوک الوصول و هزینه های لاوصول بالا منجر به کاهش سودآوری شرکت می شود. بنابراین، مدیریت افزایش کارایی شرکت ها یک تصمیم گروهی پیرامون سیاست های حساب های دریافتی به عنوان ابزار توازن بین جذب مشتریان جدید از طریق سیاست های اعتباری و محدود کردن ریسک پذیرفتن پرداخت های به تأخیر افتاده توسط خریداران غیرقابل اعتماد است. در نتیجه، این نوع از تصمیمات در حیطه افزایش سطح و کیفیت حساب های دریافتی می باشد (میچالسکی، ۲۰۱۲: ۳). حال اینکه، در کشورهای غربی اعطای اعتبار با توجه به تحلیل وضعیت مالی و سودآوری شرکت ها صورت می گیرد. حتی نرخ تسهیلات نیز با توجه به ریسک شرکت ها متفاوت است. در حالی که، در ایران سازوکار متفاوت است و ریسک شرکت ها تأثیری بر نرخ تسهیلات ندارد و شرکت های پرریسک با شرکت های کم ریسک با نرخ مشابهی تسهیلات دریافت می کنند و تنها نوع عقد است که سبب تفاوت در نرخ تسهیلات دریافتی می شود. بنابراین، در حال حاضر در ایران واسطه های مالی به منظور اعطای اعتبارات به شرکت ها تأکید بر اخذ وثیقه می کنند و با توجه به اختلاف سازوکار تخصیص اعتبار در ایران با کشورهای غربی، مدیران شرکت ها در راستای دریافت اعتبار، انگیزه زیادی در جهت دستکاری سود به منظور اخذ تسهیلات ندارند (رضانی، ۱۳۹۸: ۳۲).