

UTICAJ KVALITETA PRIHODA OD PRODAJE NA KVALITET DOBITKA – PRIMER PREDUZEĆA U SRBIJI¹

Slavica Stevanović²
Grozdana Marinković³

Apstrakt

Kvalitet prihoda od prodaje je jedna od relevantnih determinanti kvaliteta dobitka iskazanog u finansijskim izveštajima preduzeća. Cilj rada je analiza kvaliteta prihoda od prodaje preduzeća koja posluju u Srbiji i njihovog uticaja na kvalitet dobitka. Ocena kvaliteta prihoda od prodaje je determinisana merilima koja su zasnovana na obračunskom računovodstvu i konceptu novčanih tokova. Metodologija istraživanja obuhvata komparativnu i statističku analizu. Predmet istraživanja čini grupa najuspešnijih preduzeća u Srbiji sa aspekta visine neto dobitka u 2012. godini. Odabrani indikatori kvaliteta su utvrđeni na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja objavljenih od strane Agencije za privredne registre Republike Srbije. Kvantitativna i kvalitativna analiza finansijskih izveštaja obuhvata period od 2011. do 2013. godine.

Vrednost pokazatelja kvaliteta prihoda bliža jedinici je dobra pretpostavka kvaliteta dobitka. Crvena zastavica se javlja ukoliko su vrednosti indikatora niže od jedan. Rezultati analize pokazuju da se kod 75% analiziranih preduzeća kvalitet prihoda ne dovodi u pitanje, jer visina indikatora iznosi 1 i više u 2011. i 0,99 i više u 2012. i 2013. godini. Grupa od 10% preduzeća sa najnižim indikatorom beleži smanjenje kvaliteta prihoda. Nizak pokazatelj kvaliteta prihoda i istovremeno visok indeks odnosa potraživanja i prihoda od prodaje navode na dalja ispitivanja.

¹ Rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 - Evropske integracije i društveno-ekonomске promene privrede Srbije na putu ka EU i 179015 - Izzovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU, finansiranih od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

² dr Slavica Stevanović, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, slavica.stevanovic@ien.bg.ac.rs

³ dr Grozdana Marinković, docent, Beogradska bankarska akademija - Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, grozdana.belopavlovic@bba.edu.rs

Ključne reči: *kvalitet prihoda od prodaje, kvalitet dobitka, analiza novčanih tokova, potraživanja od prodaje, preduzeća u Srbiji*

UVOD

Funkcionisanje finansijskog tržišta i bankarskog sistema, kao i privredni razvoj, zavise, između ostalog, od pouzdanosti i kvaliteta informacija koje se objavljuju u zvaničnim finansijskim izveštajima preduzeća. Nivo kvaliteta sistema analize i analizom generisanih informacija određuju kvalitet procesa odlučivanja stejkholdera preduzeća. Kvalitet dobitka, koji predstavlja značajno merilo uspešnosti preduzeća, primarno je determinisan kvalitetom prihoda od prodaje. Procenom performansi preduzeća koja je zasnovana na obračunskom računovodstvu i analizi novčanih tokova, mogu se identifikovati signali koji dovode u pitanje ili potvrđuju pouzdanost dobitka koji je iskazan u zvaničnim finansijskim izveštajima.

Cilj rada je analiza kvaliteta prihoda od prodaje preduzeća koja posluju u Srbiji i njihovog uticaja na kvalitet dobitka iskazanog u finansijskim izveštajima. Procena kvaliteta prihoda od prodaje je determinisana merilima koja su zasnovana na *cash flow* i pristupu obračunskog računovodstva. Detaljnija analiza indikatora poslovno-finansijskog rizika je zasnovana na trendu i odnosu potraživanja od prodaje i prihoda od prodaje. Metodologija istraživanja obuhvata finansijsku, deskriptivnu, komparativnu i statističku analizu. Predmet istraživanja čini grupa najuspešnijih preduzeća u Srbiji sa aspekta visine neto dobitka u 2012. godini. Odabrani indikatori kvaliteta su utvrđeni na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja objavljenih od strane Agencije za privredne registre Republike Srbije. Kvantitativna i kvalitativna analiza finansijskih izveštaja obuhvata period od 2011. do 2013. godine. Statističkom obradom podataka je analizirana korelaciona veza odabranih indikatora kvaliteta.

Istraživanja vršena na način prikazan u radu mogu biti primenjena u akademske i praktične svrhe. Rezultati analize mogu biti korišćeni od strane eksternih i internih stejkholdera preduzeća, naročito finansijskih analitičara i investitora, zatim od strane revizora, predavača i istraživača. Ocena kvaliteta prihoda od prodaje preduzeća je zasnovana na odabranim indikatorima kvaliteta, pri čemu je ključni doprinos rada u činjenici da je analiza fokusirana na preduzeća koja posluju u Srbiji i čine grupu od sto najuspešnijih sa aspekta visine ostvarenog neto dobitka.

U skladu sa ciljem istraživanja, pored uvoda i zaključnih razmatranja rad sadrži dva povezana dela. U prvom delu rada su objašnjeni instrumenti analize prihoda od

prodaje. Nakon osvrta na determinante kvaliteta dobitka, identifikovani su indikatori koji se mogu koristiti kao merila kvaliteta prihoda od prodaje. Posebna pažnja je posvećena ulozi analize novčanih tokova u oceni kvaliteta prihoda od prodaje. U drugom delu rada je na osnovu vrednosti indikatora i korelacione analize izvršena ocena kvaliteta prihoda od prodaje odabranih preduzeća koja posluju u Srbiji.

INSTRUMENTI ANALIZE KVALITETA PRIHODA OD PRODAJE

Determinante kvaliteta dobitka

Pouzdanost finansijskih izveštaja kompanija je osnova unapređenja stabilnosti finansijskog sistema, a samim tim i pretpostavka privrednog razvoja. Sistem informacionog obuhvatanja i usmeravanja ekonomskih aktivnosti koji za cilj ima kreiranje vrednosti za vlasnike kapitala i ostale ekonomske aktere, nacionalnu ekonomiju i društvenu zajednicu, oslonjen je na računovodstvo kao jedini potpuni sistem kvantitativne analize ekonomskih aktera (Stevanović, 2011, 229). Pouzdanost sistema analize i kvalitet analizom generisanih informacija su preduslovi kvaliteta procesa odlučivanja stejkholdera preduzeća.

Osnovna svrha analize kvaliteta dobitka i njegovih determinanti jeste pribavljanje pouzdanih informacija koje su neophodne za kvalitetno predviđanje zarade i prinosa vlasnika kapitala preduzeća. Predviđanjima generisane informacije služe kao osnova za donošenje odluka učesnika na tržištu kapitala, tako da kvalitet inputa definiše kvalitet donetih odluka. Menadžeri imaju veoma značajnu odluku u procesu predviđanja uspešnosti poslovanja, jer mogu uticati na brojne činioce kvaliteta dobitka.

O visokom kvalitetu iskazanog dobitka se može govoriti ukoliko iza njega stoji oprezna računovodstvena politika, redovne poslovne aktivnosti, stepen zaduženosti s prihvatljivim rizikom, realna struktura kapitala, ali i finansijski sigurni i brzo naplativi prihodi od prodaje (Stevanović, 2009, 109). Analiza kvaliteta prihoda od prodaje je prvi korak u oceni kvaliteta dobitka koji još zavisi i od drugih faktora poput troškova amortizacije, rezervisanja, troškova kapitalizacije, precenjene imovine, potcenjenih obaveza itd. Indikator kvaliteta dobitka se može posmatrati i raščlanjeno, kao razlika indikatora koji prati odnos poslovnih prihoda i novčanog toka iz poslovanja i indikatora koji meri odnos poslovnih rashoda i poslovnog novčanog toka (Malinić, 2009a, 56). Na ovaj način je lakše pratiti eventualnu precenjenost, odnosno potcenjenost poslovnih prihoda i rashoda, čime se upotrebna vrednost pokazatelja kvaliteta dobitka povećava.

Menadžeri mogu koristiti različite računovodstvene tehnike za sastavljanje finansijskih izveštaja koji prikazuju nerealnu sliku prinosne snage i finansijskog položaja preduzeća. Iz tog razloga kvalitet dobitka može biti doveden u pitanje. Mere za manipulisanje dobitkom mogu biti usmerene na manipulisanje prihodima ili rashodima. Benefiti manipulacija dobitkom mogu biti značajni, a menadžeri se često pre opredeljuju za manipulisanje prihodima nego rashodima. *Dechow, Ge, Larson i Sloan* (2011) su u svojoj studiji došli do rezultata koji pokazuju da je oko 50% od ukupnog broja kompanija koje su primenjivale kreativnu računovodstvenu praksu prilikom sastavljanja finansijskih izveštaja koristilo mere usmerene na iskazivanje nerealno većih prihoda, dok je oko 11% kompanija u manipulativnim aktivnostima bilo fokusirano na poslovne rashode.

Prerano iskazivanje prihoda, iskazivanje fiktivnih prihoda, precenjivanje ostvarenih prihoda i uključivanje neposlovnih prihoda u okviru prihoda od prodaje i ostalih poslovnih prihoda su aktivnosti koje za rezultat imaju nekvalitetan i precenjen dobitak. Precenjeni, neblagovremeni i fiktivni prihodi koji se u značajnoj meri prelivaju na potraživanja, često nisu praćeni novčanim prilivima. Rezultat toga je često izostavljanje otpisa nenaplativih potraživanja, kako ne bi došlo do povećanja troškova otpisa i smanjenja dobitka (Malinić, 2009b, 161).

Uloga analize novčanih tokova u oceni kvaliteta prihoda od prodaje

Analiza kvaliteta prihoda od prodaje je zasnovana na konceptu obračunskog računovodstva i konceptu analize novčanih tokova. Dobitak je računovodstvena kategorija zasnovana na principima obračunskog računovodstva, kao i prihodi i rashodi čija visina određuje iznos iskazanog raspoloživog dobitka. Koncept analize novčanih tokova kao savremeni koncept finansijske analize generiše instrumente analize koji mogu biti veoma značajni za ocenu kvaliteta dobitka, ali i prihoda i rashoda kao njegovih determinanti.

U savremenim uslovima poslovanja, vlasnici kapitala, finansijski analitičari, menadžment i ostali stejkholderi kompanija fokus stavljaju na analizu informacija o novčanim tokovima. *Mulford i Comiskey* (2005) analiziraju brojne relevantne činjenice koje ističu upotrebnost vrednosti informacija o novčanim tokovima. *Giacomino i Mielke* (1993) posle uvođenja američkih standarda o izveštavanju o novčanim tokovima uključuju nove pokazatelje u finansijsku analizu, predlažući pre svega pokazatelje koji su zasnovani na novčanim tokovima po osnovu poslovnih aktivnosti. *Figlewicz i Zeller* (1991) predlažu korišćenje poslovnog novčanog toka za potrebe ocene finansijske sigurnosti preduzeća. *Damodaran* (2010) naglašava sve zastupljenije korišćenje *cash flow* pokazatelja kao merila

vrednosti od strane američkih konsultantskim preduzećima. *Dechov, Ge i Schrand* (2010) ističu značaj alternativnih merila kvaliteta dobitka kao ravnopravnih instrumenata analize.

Domaći autori takođe promovišu značaj koncepta novčanih tokova i njegovu primenu u oceni kvaliteta dobitka, što potvrđuje relevantna stručna literatura tima autora Stevanović, Malinić i Milićević (2009), kao i Rodić, Vukelić i Andrić (2011). Relevantni naučni radovi se bave odnosom dobitka i novčanih tokova, ali i novčanim tokovima kao instrumentom otkrivanja poslovno - finansijskih rizika (Malinić, 2009a; 2009b). Autori rada su se takođe bavili određenim aspektima analize novčanih tokova (Stevanović et al., 2013; Stevanović, 2013) i njenom primenom u različitim područjima.

Najčešće se u literaturi i praksi kao pokazatelj kvaliteta prihoda koristi indikator koji pokazuje stepen odstupanja naplate prodaje u odnosu na iskazane prihode od prodaje. Detaljnija analiza kvaliteta prihoda od prodaje se može vršiti i na osnovu analize odnosa potraživanja i prihoda od prodaje, indeksu koji meri promenu odnosa potraživanja i prihoda od prodaje i indeksu porasta prihoda od prodaje. *Beneish* predlaže utvrđivanje indeksa odnosa potraživanja od kupaca i prihoda od prodaje i indeksa porasta prihoda od prodaje za otkrivanje mogućih manipulacija prihodima (Belak, 2011, 242).

Odnos priliva od prodaje i prihoda od prodaje se utvrđuje na osnovu pozicija izveštaja o tokovima gotovine i bilansa uspeha. Izveštaj o tokovima gotovine sastavljen po direktnoj metodi već sadrži poziciju priliva od prodaje. Indirektno se do priliva od prodaje može doći na osnovu prihoda od prodaje koji se koriguju za promene potraživanja od prodaje i pripadajući porez na dodatu vrednost. Prethodnoj korekciji treba dodati i promene vrednosti obaveza po osnovu primljenih avansa ukoliko su prilivi od prodaje prikazani zajedno sa primljenim avansima, što je primer u domaćoj praksi izveštavanja o tokovima gotovine.

ANALIZA KVALITETA PRIHODA OD PRODAJE PREDUZEĆA U SRBIJI

Metodologija istraživanja i podaci

Metodologija istraživanja u radu je primarno zasnovana na finansijskoj, deskriptivnoj, komparativnoj i statističkoj analizi. Na početku istraživanja su identifikovani indikatori kvaliteta prihoda od prodaje. Nakon utvrđivanja vrednosti pokazatelja za pojedinačna preduzeća, analizirana je deskriptivna statistika

pokazatelja. U nastavku rada je opisan način izbora grupe preduzeća koja su predmet analize.

Kao ključno merilo kvaliteta prihoda od prodaje odabranih preduzeća se koristi indikator (*Sales Revenues Quality Indicator - SRQI*) koji pokazuje odnos priliva od prodaje i prihoda od prodaje.

$$\text{Indikator kvaliteta prihoda} = \frac{\text{Prilivi od prodaje}}{\text{Prihodi od prodaje}} \quad (1)$$

Dodatna analiza kvaliteta prihoda od prodaje zasnovana na analizi odnosa potraživanja i prihoda od prodaje, promeni odnosa potraživanja i prihoda od prodaje i stopi rasta prihoda od prodaje može biti veoma korisna u procesu ispitivanja kvaliteta politike prodaje i naplate, kao i u otkrivanju mogućih manipulacija prihodima. Poredeći kompanije sa manipulacijama u finansijskim izveštajima i kompanije bez manipulacija, *Beneish* je došao do rezultata da finansijski izveštaji sa manipulacijama, između ostalog, pokazuju velike razlike u odnosu potraživanja od prodaje i prihoda od prodaje (*Days Sales in Receivable Index - DSRI*), kao i veliki porast prihoda od prodaje (*Sales Growth Index - SGI*). Kontrolne mere indeksa odnosa potraživanja od kupaca i prihoda od prodaje i indeksa porasta prihoda od prodaje mogu pomoći u otkrivanju mogućih manipulacija prihodima i potraživanjima (Belak, 2011, 242). Visok indeks odnosa potraživanja i prihoda od prodaje se može koristiti kao upozoravajući signal da odstupanje treba detaljnije analizirati. Detaljna analiza može da pokaže da je odstupanje nastalo usled povećane prodaje na odloženo, otežane naplate potraživanja od prodaje (Škarić-Jovanović, 2007) ili je posledica kreativnog finansijskog izveštavanja.

Agencija za privredne registre Republike Srbije objavljuje godišnja makroekonomska saopštenja sa listama od 100 preduzeća koja su izabrana na osnovu različitih kriterijuma. Predmet istraživanja u radu čini grupa od 92 najuspešnija preduzeća u Srbiji u 2012. godini, sa aspekta visine neto dobitka. Osam preduzeća nije uključeno u analizu zbog nedostupnih finansijskih izveštaja. Indikatori kvaliteta su utvrđeni na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja zvanično objavljenih na sajtu Agencije za privredne registre. Analiza finansijskih izveštaja obuhvata period od 2011. do 2013. godine.

Rezultati istraživanja

Indikator kvaliteta prihoda od prodaje čija vrednost iznosi jedan predstavlja dobru pretpostavku da je kvalitet dobitka na zadovoljavajućem nivou. Crvena zastavica se javlja ukoliko su prilivi od prodaje niži od prihoda od prodaje, odnosno ukoliko je indikator kvaliteta prihoda od prodaje značajno niži od jedan. Deskriptivna statistika indikatora kvaliteta prihoda od prodaje analiziranih preduzeća je prikazana u tabeli 1.

Tabela 1. Deskriptivna statistika: Indikator kvaliteta prihoda od prodaje

	2011	2012	2013
Prosečna vrednost	1,2	1,1	1,1
Standardna devijacija	0,5	0,3	0,3
Minimalna vrednost	0,6	0,5	0,3
Procentna stopa 10	0,9	0,9	0,8
Kvartal 1	1,0	1,0	1,0
Mediana	1,1	1,1	1,1
Kvartal 3	1,2	1,2	1,2
Procentna stopa 90	1,4	1,4	1,4
Maksimalna vrednost	3,8	2,2	2,2

Izvor: Obračun autora na odnosu podataka APR-a.

Prosečne vrednosti indikatora se kreću u rasponu od 1,2 na početku analiziranog perioda do 1,1 koliko indikator kvaliteta prihoda iznosi u 2012. i 2013. godini. Za utvrđivanje rezultata analize kvaliteta prihoda od prodaje odabranih preduzeća koja posluju u Srbiji, pored prosečne vrednosti indikatora, značajnu upotrebnu vrednost imaju pozicioni parametri srednje vrednosti, odnosno medijana, kvartali i percentili.

Posmatrajući medijana vrednosti i vrednosti prvog i trećeg kvartala indikatora, može se zaključiti da 50% preduzeća beleži vrednost indikatora kvaliteta u rasponu od 1 do 1,2 što je nepromenjeno u sve tri posmatrane godine. Značajnije smanjenje vrednosti indikatora tokom perioda je zabeleženo samo kod minimalnih i maksimalnih vrednosti.

Rezultati analize u radu pokazuju da u 75% odabranih preduzeća koja posluju u Srbiji vrednost indikatora kvaliteta prihoda od prodaje ne pokazuje crvene zastavice kao signale koji upozoravaju na ugroženost kvaliteta prihoda od prodaje. Ovakav zaključak je rezultat vrednosti indikatora koja za grupu od 75% preduzeća

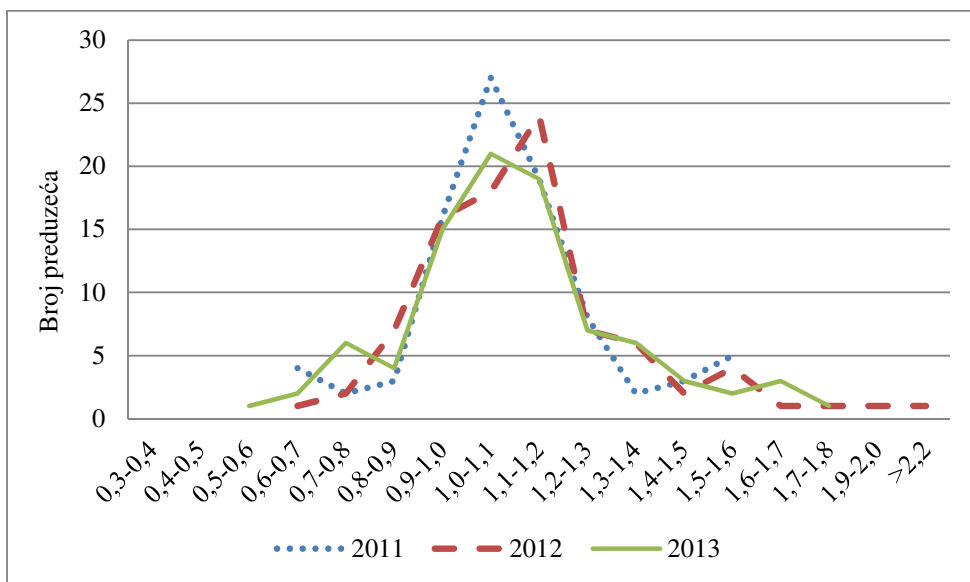
u 2011. godini iznosi 1 i više, a u 2012. i 2013. godini 0,99 i više. Grupa od 25% preduzeća sa najnižom vrednošću indikatora definisana na osnovu kvartala 1 u sve tri godine beleži indikator kvaliteta prihoda 1 ili niže.

Minimalna vrednost i procentna stopa od 10% pokazuju da 10% analiziranih preduzeća ima najniže vrednosti indikatora koje se kreću u rasponu od 0,6 do 0,9 u 2011. godini. Postotna vrednost analiziranog indikatora od 10% je smanjena sa 0,9 u 2011. i 2012. na 0,8 u 2013. godini, dok je minimalna vrednost izražene smanjena.

Grupa od 10% preduzeća sa najvišom vrednošću indikatora je definisana na osnovu parametra percentil 90 i pokazuje vrednost indikatora od 1,4 i više. Važno je napomenuti da se kod preduzeća, čiji je odnos priliva i prihoda od prodaje značajno iznad jedan, može dovesti u pitanje održivost novčanih priliva od prodaje.

Statistička distribucija vrednosti indikatora kvaliteta prihoda od prodaje odabranih preduzeća je prikazana na grafikonu 1.

Grafikon 1. Statistička distribucija kvaliteta prihoda od prodaje



Izvor: Obračun i izrada autora na osnovu podataka APR-a.

Najveća frekvencija analiziranih preduzeća u 2012. godini je u rasponu vrednosti indikatora od 1,1 do 1,2, dok je u 2011. i 2013. godini taj raspon nešto niži i kreće se od 0,9 do 1,1. Maksimalne i minimalne vrednosti, kao i izrazito niske i visoke vrednosti indikatora kvaliteta prihoda ima svega nekoliko preduzeća.

Relativno visok udeo potraživanja od prodaje u prihodima od prodaje može biti indikator koji ukazuje na probleme sa naplatom potraživanja, na fleksibilnu politiku prodaje, skrivene gubitke ili rizik likvidnosti. Navedeni problemi su još izvesniji kod preduzeća koja beleže izraženo promenljiv odnos potraživanja i prihoda od prodaje tokom vremena. Dodatna analiza odabranih preduzeća koja obuhvata navedene pokazatelje pokazuje relaksiranu politiku prodaje, tako da se najčešće otpisuju potraživanja starija od 360 dana (Stevanović, 2015, 97).

Statističkom obradom podataka je analizirana korelaciona veza određenog broja indikatora kvaliteta. Relativna mera stepena zavisnosti odabranih indikatora kvaliteta je urađena na osnovu vrednosti sledećih indikatora u periodu od 2011. do 2013. godine: indikatora kvaliteta prihoda od prodaje, indeksa odnosa potraživanja od prodaje i prihoda od prodaje, indeksa porasta prihoda od prodaje, indikatora odnosa potraživanja i prihoda od prodaje i gotovinske marže. Korelaciona analiza međuzavisnosti pomenutih indikatora kvaliteta, sprovedena na osnovu *Spearman*-ovog koeficijenta korelacije, je prikazana u tabeli 2.

Tabela 2. Korelacija indikatora kvaliteta odabranih preduzeća u Srbiji

<i>Spearman</i> -ov koeficijent	KP	IOPP	SRP	OPP	GM
KP	1,0000				

IOPP	-0,6832	1,0000			
	(0,5211)	-----			
SRP	0,9995**	-0,6609	1,0000		
	(0,0192)	(0,5403)	-----		
OPP	0,2304	0,5531	0,2596	1,0000	
	(0,8520)	(0,6269)	(0,8328)	-----	
GM	0,2903	0,5004	0,3190	0,9981**	1,0000
	(0,8125)	(0,6664)	(0,7933)	(0,0395)	-----

Izvor: Obračun autora na odnosu podataka APR-a.

Napomena: ** pokazuje statističku značajnost na nivou od 5%; (p vrednost); KP - kvalitet prihoda; IOPP - indeks odnosa potraživanja i prihoda od prodaje; SRP - stopa rasta prihoda; OPP - odnos potraživanja i prihoda; GM - gotovinska marža

Posmatrajući statističku značajnost koeficijenta korelacije, rezultati analize pokazuju da postoji statistički značajna korelacija između vrednosti indeksa rasta prihoda od prodaje i indikatora kvaliteta prihoda od prodaje na nivou poverenja do 5%. S obzirom da između rasta prihoda od prodaje i kvaliteta prihoda od prodaje postoji značajno visok stepen linearnog slaganja, 99,9% varijacija indikatora kvaliteta prihoda od prodaje se može objasniti stopom rasta tih prihoda. Korelacija između gotovinske marže i indikatora odnosa potraživanja i prihoda od prodaje takođe pokazuje statističku značajnost na nivou poverenja do 5%. Koeficijent korelacije pokazuje relativno visok stepen linearnog slaganja, pri čemu se 99,6% varijacija stope gotovinske marže može objasniti vrednošću indikatora odnosa potraživanja i prihoda od prodaje.

ZAKLJUČAK

Ocena kvaliteta performansi preduzeća iskazanih u zvaničnim finansijskim izveštajima je jedno od relevantnih područja primene koncepta analize novčanih tokova. Finansijski indikatori i drugi instrumenati koji su, između ostalog, zasnovani na analizi novčanih tokova mogu da unaprede procenu uspešnosti preduzeća. Upotrebnost informacija koje se dobijaju na osnovu dinamike analiziranih indikatora i njihovog međusobnog odnosa se ogleda u blagovremenom otkrivanju upozoravajućih signala koji ukazuju na poslovne i finansijske rizike koji mogu ugroziti kvalitet dobitka.

Rezultati istraživanja u radu pokazuju da je uticaj kvaliteta prihoda od prodaje na kvalitet dobitka za tri četvrtine analiziranih preduzeća pozitivan. Kod 75% analiziranih preduzeća kvalitet prihoda se ne dovodi u pitanje, jer visina indikatora iznosi 1 i više u 2011. i 0,99 i više u 2012. i 2013. godini. Vrednost pokazatelja kvaliteta prihoda bliža jedinici je dobra pretpostavka kvaliteta dobitka. Crvena zastavica se javlja ukoliko su vrednosti indikatora niže od jedan. Grupa od 10% preduzeća sa najnižim indikatorom beleži smanjenje kvaliteta prihoda, što može negativno uticati na kvalitet iskazanog dobitka. Nizak pokazatelj kvaliteta prihoda i istovremeno visok indeks odnosa potraživanja i prihoda od prodaje kod pojedinih preduzeća navode na dalja ispitivanja. Kreativno izveštavanje i nekvalitetno vođenje politike prodaje mogu negativno uticati na visinu analiziranih indikatora kvaliteta.

LITERATURA

1. Agencija za privredne registre Republike Srbije, *Registar finansijskih izveštaja pravnih lica i preduzetnika*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs>.
2. Agencija za privredne registre Republike Srbije, *Sto naj privrednih društava u Republici Srbiji u 2012. godini*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosoapstenja/2012/Saopstenje%20TOP%20100-komplet.pdf?ver=2013-06-12-103138-187>.
3. Belak, V. (2011). *Poslovna forenzika i forenzičko računovodstvo – borba protiv prijevare*, Zagreb: Belak Excellens.
4. Damodaran, A. (2010). *Damodaran o valuaciji: Analiza sigurnosti za ulaganje i korporativne financije*, Zagreb: Mate.
5. Dechow, P., Ge, W., Larson, C. i Sloan, R. (2011). Predicting Materijal Accounting Manipulations, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 28, No. 1, str. 17–82, dostupno na: <http://faculty.washington.edu/geweili/papers/DGLS published.pdf>.
6. Dechow, P., Ge, W. i Schrand, C. (2010). *Understanding Earnings Quality: A Review of the Proxies, their Determinants and their Consequences*, dostupno na: <http://ssrn.com/abstract=1485858>.
7. Figlewicz, R.E. i Zeller, T.I. (1991). „An Analysis of Performance, Liquidity, Coverage and Capital Ratios from the Statement of Cash Flow”, *Acron Business and Economic Review*, Vol. 22, N° 1, str. 64-91.
8. Giacomino, D.E. i Mielke, D.E. (1993). „Cash Flows: Another Approach to Ratio Analysis”, *Journal of Accountancy*, Vol. 175, N° 3, str. 55-58.
9. Malinić, D. (2009a). *Cash Flow kao instrument otkrivanja poslovno - finansijskih rizika*, u zborniku: Četrdeset godina računovodstva i poslovnih finansija–dometi i perspektive, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, str. 47-72.
10. Malinić, D. (2009b). „Prepoznavanje bilansnih rizika”, *Ekonomika preduzeća*, specijalno izdanje Tajne bilansa: menadžerski pristup, Savez ekonomista Srbije, Beograd, str. 156-173.
11. Mulford, C. i Comiskey, E. (2005). *Creative Cash Flow Reporting: Uncovering Sustainable Financial Performance*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. Hoboken.
12. Stevanović, N. (2011). „Finansijsko-izveštajna odgovornost u kontekstu EU, međunarodnog i novog domaćeg regulatornog okvira”, *Ekonomika preduzeća*, br. 5-6, Savez ekonomista Srbije, Beograd, str. 227-242.
13. Stevanović, S. (2015). *Upotrebna vrednost informacija o novčanim tokovima*, Beogradska bankarska akademija, doktorska disertacija.

14. Stevanović, S., Belopavlović, G., Moravčević-Lazarević, M. (2013). „Creative Cash Flow Reporting – the Motivation and Opportunities”, *Economic Analysis*, vol. 46, br. 1-2/2013, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 28-39.
15. Stevanović, S. (2013). „Razvrstavanje novčanih tokova – dileme u međunarodnoj i domaćoj praksi”, *Računovodstvo*, br. 3-4/2013, Savez računovođa i revizora Srbije, Beograd, str. 30-38.
16. Škarić-Jovanović, K. (2007). *Kreativno računovodstvo – motivi, instrumenti i posledice*, u zborniku: *Mjesto i uloga računovodstva, revizije i finansija u novom korporativnom okruženju*, Savez računovođa i revizora Republike Srpske, dostupno na: <http://www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/05/kreativno-racunovodstvo.pdf>.