

Možnosti sblížování ekonomického zisku a účetního výsledku hospodaření[#]

*David Procházka**

Úvod

Příspěvek se věnuje charakteristice významné ekonomické veličiny, a sice zisku. Účelem práce je stručně popsat základy problematiky teorie zisku, resp. důchodu ve dvou velmi blízkých vědeckých disciplínách – v ekonomii a v účetnictví, nalézt případné styčné a protichůdné znaky a naznačit možnosti vzájemného propojení obou kategorií. Tento dvojitý pohled je zvolen, neboť ekonomie a účetnictví se zabývají různými aspekty stejné věci, přičemž účetnictví je obecně řazeno v rámci členění společenských věd mezi praktické subkategorie ekonomické teorie. Proto by různé návrhy účetních postupů či pravidel měly být podrobovány testu, zda jsou či nejsou v souladu s obecnými ekonomickými principy lidského jednání.

Lidské jednání a uspokojování potřeb

Člověk jako homeostatický systém

Před samotným nastíněním pojetí zisku v obou teoriích je nezbytné nejprve vymezit charakteristické znaky jednání člověka. Všechny nevolní systémy (orgány) člověka jsou adaptivními mechanismy, tj. v určitých mezích poskytují dostačující ochranný vztah mezi organismem a jeho okolím (např. zúžení zornice při prudkém světle). Mimo tyto hranice automatického přizpůsobení člověk reaguje prostřednictvím myšlení a jednání, které je tedy více či méně záměrné a které směřuje k odstranění pocitu nepříjemnosti a napětí. Jinými slovy, člověk touží po úlevě a zbavení se, anebo alespoň zmírnění, nepříjemných dopadů vnějšího okolí. Lidský organismus je možno zařadit mezi tzv. **homeostatické systémy** (Svoboda, 2000), **kteří se neustále přizpůsobují svému okolí tak, aby si zajistili přežití.** Člověk je stabilním, ale nikoli rigidním organismem. Stabilitou se rozumí aktivita, jedná se o dynamický stav otevřeného systému jako opaku k uzavřenému systému.

Jenom omezený počet vjemů se stává předmětem pozornosti, a proto člověk musí být schopen rozlišit mezi intenzitou různých vjemů stejného typu a od nich odvozených napětí. Intenzita vjemu se určí jako rozdíl mezi pociťovaným stavem bez napětí a současným napětím. Adekvátní reakce vyžaduje odlišení a zařazení všech možných druhů napětí v každém čase. Důvodem pro vznik napětí je tzv. stimulus (podnět) z vnějšího či vnitřního okolí, které poskytují celou řadu potenciálních podnětů. Na některé z nich si člověk zvykl, jiné pouští ze zřetele, jiné jsou vědomě přehlíženy, a pozornost je tak věnována těm, jejichž výběr se řídí stavem prostředí v interakci s lidským vnímáním. Lidský organismus se odlišuje od ostatních tím, že dokáže rozhodovat o odstraňování okamžitých pocitů nepříjemnosti a

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru *Rozvoj účetní a finanční teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska* s registračním číslem MSM6138439903.

^{*} Ing. David Procházka – interní doktorand; Katedra finančního účetnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <prochazd@vse.cz>.

dokonce činí preventivní opatření proti vzniku těchto pocitů v budoucnosti. Pro pozdější vymezení kategorie zisku se jeví jako nejdůležitější tvrzení, že vnímání, pozorování a rozhodování může být (a v podstatě vždycky je) nekompletní a nepřesné. Vystává tedy nevyhnutelně možnost, že reakce nepřinese požadovaný efekt a nebude dosaženo požadovaného přizpůsobení.

Uspokojování potřeb a preferenční stupnice

Lidský život se neodehrává v Ráji, nýbrž ve světě omezených podmínek, tzv. vzácných ekonomických zdrojů. Každý člověk sleduje jisté cíle, které představují preferované situace, v kterých by se daný jedinec rád nacházel. Vedle toho také disponuje určitými předměty, které mu umožňují přímo či nepřímo dosahovat cíle. Člověk tedy jedná, aby dosáhl určitého cíle. Toho není dosahováno samoúčelně ani automaticky (není zabezpečen jakousi vyšší mocí), nýbrž člověk je „nucen“ postupovat určitým způsobem, používat prostředky. Tyto prostředky jsou vzácné, protože kdyby tomu tak nebylo a prostředků by bylo neomezené množství, všechny cíle by byly dopředu splněny, člověk by nemusel jednat, volit mezi alternativními cíli, a upadl by do stavu letargie. To znamená, že cíle a prostředky jsou nerozlučně spjaty s člověkem jako intelektuálně jednajícím a samostatně se rozhodujícím bytostí.

Lidské jednání je činnost spočívající ve výběru mezi různými alternativami. Člověk vybírá tu, která mu nejvíce vyhovuje, kterou nejvíce preferuje. Pokud upřednostňuje alternativu A před alternativou B, dává tím najevo, že uspokojení (užitek) z alternativy A je pro něj vyšší než užitek z alternativy B. Člověk tak volí variantu, která mu ex ante přináší nejvyšší užitek, a která mu tedy zabezpečí (opět ex ante) vyšší míru uspokojení individuálních potřeb – vyšší míru blahobytu. Existuje-li více lidí s rozlišnými preferencemi, vzniká příležitost ke směně, ke které dojde v případě, že se tito jednotlivci dozví, že každý má k dispozici statek, kterého si subjektivně cení relativně méně ve srovnání s druhým jedincem. Tím se pro oba zvyšuje možnost uspokojení potřeb. Pokud skutečně dojde ke směně, oba se vzdávají jim dosud dostupné varianty ve prospěch jiné, více preferované, čímž se blahobyt obou jedinců zvyšuje.

Z předchozího odstavce plyne, že v případě, kdy zásoba prostředků sloužících k uspokojení potřeb (dosažení cíle) je limitována, pak musí být jednotlivé cíle seřazeny na základě osobních preferencí na určité stupnici, a to ordinální, v pořadí od nejnaléhavější potřeby k nejméně naléhavé potřebě. Ve skutečnosti však člověk uspořádává pouze omezenou skupinu těch nejintenzivněji pocíťovaných napětí. Žádnou škálu nelze považovat za neměnnou, neboť jakékoliv, byť částečné, uspokojení nějaké potřeby mění pořadí pocitů nepříjemnosti a tedy i cílů. Neexistuje tedy ani cíl sám o sobě, nemůže mít vnitřní hodnotu nezávislou na hodnocení ostatních cílů. Navíc je nemožné odvodit pozorováním určitého jedince jeho celou preferenční škálu v libovolném okamžiku. Jediné, co lze určit, je, že pozorovaný subjekt se v určitém, přesně vymezeném časovém okamžiku rozhodl pro tu variantu, která mu ex ante připadala nejvýhodnější pro dosažení preferované situace. Tu lze také s ohledem na homeostatický charakter lidského organismu vymežit jako takovou situaci, která umožňuje optimální adaptaci a umožňuje jedinci soustředit se na naplnění jiného cíle. Hodnocení jednotlivých cílů a možných cest jejich dosažení je nezbytnou a jedinou „rozumnou“ alternativou k náhodnému výběru.

Trhy, čas a peníze

Každé jednání je určeno časem a subjekt jedná ve světle svých minulých zkušeností, současných omezení a očekávání budoucího vývoje. Člověk jedná mj. tím, že vstupuje do vztahů s ostatními subjekty na trhu. Trh je charakteristický tvorbou cen vyjadřujících směnný poměr mezi jednotlivými prostředky, které jsou předmětem směny. Ceny se odvíjí od relativních hodnocení užitečnosti jednotlivých tržních statků. Z určitých specifických důvodů se na trhu vyvinul ještě jeden prostředek, který má specifickou funkci. Tímto předmětem jsou peníze sloužící jako všeobecný ekvivalent směny, který mj. usnadňuje směnu. Současná tržní ekonomika se tedy dá popsat definičním termínem peněžní.

Ceny jsou předmětem kontinuálních změn (vliv poptávky a nabídky jednotlivých statků i peněz), proto **každá cena je relevantní pouze místu a času, ve kterých se ustanovila**. Peněžní jednotka není ovšem na rozdíl od fyzických neměnná; pro rozhodování o budoucnosti má největší a vlastně jediný relevantní význam současný rozměr peněžní jednotky. Každý subjekt vstupující do jednání prostřednictvím směny má tzv. finanční pozici. Tímto výrazem se míní schopnost subjektu angažovat se v konkrétním čase ve směnách a vyplývá z vlastnictví peněz a z věcí a práv na peníze směnitelných. Finanční pozice určuje vztah tržního subjektu k jeho okolí v určitém čase jedinečně stanoveným způsobem, tj. jednoznačně daným právním titulem k věcem a právům, které jsou oceněny současnou tržní cenou. Znalost vlastní finanční pozice umožňuje subjektu posoudit možnosti, které jsou mu dostupné.

Psychologické aspekty zisku

Koncept zisku v ekonomické teorii prošel stejně bouřlivým vývojem jako v účetnictví. S prvními výraznějšími pracemi¹ se lze setkat už v 16. století u učenců na univerzitě v Salamance. Skutečnou revoluci pak přineslo vydání přelomového díla v dějinách ekonomie – *Bohatství národů* od A. Smithe – v roce 1776, od kterého se datuje počátek moderní ekonomie. Klasičtí ekonomové vedení A. Smithem definovali **zisk jako růst bohatství**. Zásadní zlom však znamenala až tzv. marginalistická revoluce v poslední třetině 19. století, kdy začal být akcentován **subjektivně-psychologický aspekt zisku**.

Psychologické pojetí zisku je úzce spojeno s ohodnocováním cílů, které touží jedinec naplnit. Jedná se čistě o subjektivní a anticipační záležitost. Předpokládejme, že určitý člověk disponuje 10 jednotkami prostředku x a 7 jednotkami prostředku y , které lze buď užít ke spotřebě a přímému uspokojení potřeby A anebo je lze pomocí směny převést na prostředek z , jež slouží k uspokojení jiného cíle B . Označme $u(x,y,z)$ jako užitkovou funkci, která udává užitek (tj. stupeň uspokojení) ze spotřeby určitých statků. Užitková funkce přiřazuje každé kombinaci statků určitou úroveň uspokojení, přičemž není důležité, jaké hodnoty uspokojení nabývá, nýbrž je rozhodující pořadí jednotlivých variant. Naše vymezení užitku pomocí užitkové funkce je tedy ordinální.

Předpokládejme např. $u(10x,7y) < u(8z)$, přičemž $8z$ je tržně směnitelné množství za kombinaci $(10x,7y)$. Necht' $u(10x,7y,P) = u(8z)$. Potom P je očekávané zvýšení pocitu uspokojení, neboli zisk, který poplyne spotřebiteli tak, že se rozhodne přeměnit dostupnou zásobu prostředků x, y na prostředek z . Díky této přeměně jim vlastněných zdrojů na trhu může uspokojovat potřebu B , kterou považuje za naléhavější než potřebu A . Zde je jasně vidět avizovaný psychologický rozměr zisku. Pozitivní přínos z dané směny představuje užitek z uspokojení potřeby B prostřednictvím spotřeby $8z$; naopak negativem je ztráta (obětování)

¹ Pomineme-li práce antických filozofů, kteří se spíše věnovali „morálnímu“ aspektu úroku a zisku.

užitku potenciálně plynoucího z odstranění pocitu nepříjemnosti A v podobě spotřeby $(10x + 7y)$. Čistým přínosem, ziskem, je rozdíl mezi těmito dvěma veličinami, tj.: $u(8z) - u(10x, 7y) = u(B) - u(A) = P$. Pokud se do okamžiku spotřeby nezmění podmínky, které by ovlivnily relativní užitečnost (x, y, z) , pak se očekávaný zisk bude rovnat skutečnému. Často se však cíle mění a tak nedochází k splnění očekávání a konečné uspokojení může být vyšší či nižší než očekávané a dokonce může jedinec pociťovat výsledný stav po adaptaci jako méně příznivý než výchozí. V tomto případě se mu snižuje blahobyt a trpí (psychickou) ztrátou.

Ekonomický koncept zisku

Kapitálová zásoba

Zásoba prostředků (ekonomických zdrojů), které uspokojují lidské potřeby, může vzrůst jen, když fyzická spotřeba během určitého časového intervalu je nižší než fyzická výroba. Rozdíl mezi vyrobenými a spotřebovanými statky se nazývá úspory a platí následující vztahy:

$$P = C + S, \quad (1)$$

$$PZ + P = C + KZ, \quad (2)$$

$$D = C + S, \quad (3)$$

$$P = D, \quad (4)$$

kde D = důchod,
 KZ = konečná zásoba prostředků.
 P = výroba,
 PZ = počáteční zásoba prostředků,
 C = spotřeba,
 S = úspory.

Interpretace rovnic

Vyrobené statky jsou tedy buď spotřebovány nebo uspořeny. Pokud rovnici rozšíříme o už existující zásobu prostředků, potom zjistíme, že úspory jsou rozdílem mezi konečnou a počáteční zásobou prostředků. **Úspory tedy objektivně vznikají až za předpokladu, že byla uchována počáteční zásoba ve stejném fyzickém objemu.** Pokud tomu tak není, nazýváme nastalou situaci negativními úsporami (dissavings). Na spotřebu a úspory se lze dívat i z pohledu výrobce. To, co vyrobí, má k dispozici, může s tím volně nakládat a celková výroba představuje jeho hrubý důchod (neboli $P = D$). Úspory nejsou samoúčelné, jejich význam spočívá v tom, že jsou investovány, a to dokonce ve formě vyrobených, ale nespotřebovaných statků; formálně vyjádřeno $S = I$ a tedy $D = C + I$, kde I jsou investice.

Vztahy mezi těmito veličinami platí jak pro anticipace (tzv. podmínky rovnováhy), tak pro následný skutečný stav věcí (tzv. identity). Porovnáním údajů ex post a ex ante zjistíme stupeň naplnění očekávání a příspěvek k celkovému blahobytu vzhledem k předpokladům. Podnětem k vytváření úspor je očekávání vyššího prospektivního stavu blahobytu díky zvýšené budoucí spotřebě. Toto budoucí uspokojení diskontované mezní mírou časových preferencí převyšuje užitek ze současné spotřeby. Spotřebitel se vzdává spotřeby v současnosti výměnou za signifikantně vyšší spotřebu budoucí, což se projeví zvýšenou úrovní budoucího blahobytu a tedy prospektivním ziskem. Tento preferovaný stav pro něj

však bude mít i nepříjemné následky, a sice se musí něčeho vzdát, aby dosáhnul více upřednostňované situace. Slovy ekonoma bude muset učinit obět² potenciálních ekonomických výhod. **Výsledek jednání v podmínkách nejistoty se často a někdy i velmi výrazně liší od anticipací.** Neustále přítomná možnost zklamání očekávání si vyžaduje periodické hodnocení pozic a výsledků s ohledem na schopnost adaptovat se změnám. Je nutné znát pozici, která umožňuje odstranit pocit nedostatku a napětí, docílení žádoucího stavu a to tak, že existující zásobu prostředků, kterými disponuje určitý jednotlivec, oceníme jejich tržním ekvivalentem – tržní prodejní cenou.

Podnikatelský zisk

Základní charakteristika podnikatelského zisku

Jak už jsem uvedl dříve, současná tržní ekonomika se vyznačuje značně rozvinutou peněžní směnou, bez které se její fungování nedá ani představit. Neméně důležitou roli zastává v tržní ekonomice podnikatel a tzv. podnikatelské zisky a ztráty jsou důležitou součástí jejího praktického fungování. Žel tento aspekt je hlavním proudem teoretické ekonomie značně zanedbáván. Zisk v nejširším významu je výtěžek plynoucí z určitého záměrného jednání a představuje vzrůst uspokojení a pokles pocitu nepříjemnosti. Zisk je rozdíl mezi vyšší hodnotou přiřazenou výsledku jednání a nižší hodnotou připisovanou oběti učiněné na počátku cílového jednání.

$$zisk = \text{výtěžek(výnos)} - \text{ekonomické oběti} . \quad (\%)$$

Snaha o docílení zisku je inherentním znakem každého jednání. Pokud jednání nedostojí záměru a výtěžek zaostává za obětmi, je utrpěna ztráta ve formě propadu uspokojení. Zisk a ztráta jsou v tomto původním smyslu pouhé psychické jevy a jako takové nejsou podrobitelné změření způsobem, který by přenesl ostatním lidem přesnou informaci o intenzitě zisku či ztráty. Mohu pouze říct, že *A* se mi zamlouvá víc než *B*, ale nemohu projevit o kolik.

V tržní ekonomice jsou všechny statky obchodovány přímo či nepřímo za peněžní ceny a v peněžních kalkulacích se zisk projevuje jako přebytek přijatých peněz nad penězi vydanými. Zisk nebo ztrátu lze vymezit jako určitý objem peněz. Tato mohutnost nám však nic neříká o změnách blahobytu jednotlivce, peněžní zisk pouze odráží ohodnocení příspěvku jistého subjektu v rámci společenské dělby práce ostatními ekonomickými subjekty. Toto objektivní hodnocení je jednoznačně určeno úsilím každého člena společnost “přivodit” si největší možný psychický zisk. Složený efekt různých subjektivních hodnotových úsudků jasně projevených chováním subjektů na trhu nalézá svůj projev v kategorii podnikatelský peněžní zisk/ztráta.

Vliv očekávání na podnikatelské zisky

Jako každý jiný subjekt i podnikatel je vždy spekulantem. Počítá s nejistými budoucími podmínkami a jeho **(ne)úspěch se odvíjí od správnosti jeho anticipací** a jediným kritériem úspěchu (ve formě peněžního zisku) je jeho schopnost předvídat budoucí poptávku lépe než ostatní. Pokud každý správně odhaduje budoucí stav na určitém trhu, cena této komodity a ceny komplementárních výrobních faktorů už dnes odrážejí budoucnost a z investování do tohoto oboru neplyne žádný zisk ani ztráta. Konečným a rozhodujícím **zdrojem**

² Anglicky sacrifice, v účetnictví nachází tento termín odraz v nákladové kategorii označované costs.

podnikatelského zisku a ztráty je nejistota budoucího uspořádání nabídky a poptávky.

Pokud všichni odhadují budoucnost správně, pak dnešní ceny výrobních faktorů zobrazují zítřejší ceny produktů s ohledem na odměnu plynoucí z respektování faktoru času (zohledňující časový interval mezi nákupem výrobních faktorů až prodejem finálních výrobků). Toto je však velmi řídký případ a podnikatelské zisky a ztráty jsou zapříčiněny odlišnými očekávanými a skutečnými tržními cenami.

Zisky nejsou věčně trvajícím jevem, nýbrž pouze dočasným, neboť na trhu převažuje vnitřní tendence k vyrovnaní (tj. k vymizení) zisků a ztrát. Trh se stále pohybuje směrem k objevení finální ceny a konečného stavu pokoje. Pokud neexistují nové okolnosti, které narušují tyto tendence a vyvolávají nové přizpůsobovací procesy, pak se ceny výrobních faktorů, s ohledem na odměny za časové preference, nakonec rovnají sumě diskontovaných cen jejich produktů a nic nezbyvá na podnikatelské zisky a ztráty. Veškeré odměny tedy připadají pouze majitelům výrobních faktorů, což je výlučný způsob rozdělování odměn v tzv. dlouhém období.

Akumulace kapitálu jako hlavní faktor růstu blahobytu

Platí, že s rostoucí zásobou výrobních faktorů klesá jejich mezní produktivita a tedy i jejich cena. Potom na rostoucí zásobě mohou v dlouhém období participovat jenom ti, kteří zvýšily více než proporcionálně množství nabízených faktorů. Všechny tyto změny cen se objevují současně se zahájením reakcí podnikatelů (změnou výrobního procesu) za účelem přizpůsobení se novým podmínkám. Krátkým obdobím se rozumí první etapa v řetězci po sobě jdoucích transformací směřujících k vyvolání dlouhodobých důsledků, což není nic jiného než neexistence podnikatelských zisků. Z růstu vybavenosti kapitálem a technologického pokroku nemohou těžit jen podnikatelé. Aby bohatství a důchod poskytovatelů výrobních faktorů zůstal neměnný, pak lidé mohou nakoupit dodatečné produkty od jednoho podnikatele jen omezením ostatních nákupů. Zisky jedněch podnikatelů se tak přesně rovnají ztrátám jiných podnikatelů. Jenom v případě, že nově naakumulované kapitálové statky a zlepšené výrobní postupy vedou k vyšší poptávce po komplementárních výrobních faktorech a cena těchto faktorů roste, pak spotřebitelé mohou kupovat nové produkty, aniž by snižovali nákup ostatních. A jen tehdy může nastat situace, že celkové podnikatelské zisky převáží celkové podnikatelské ztráty.

Pohonem ekonomického pokroku je akumulace kapitálových statků pomocí úspor a samozřejmě technologický pokrok. Hlavními aktéry tohoto progresu jsou podnikatelé, kteří společně s vlastníky výrobních faktorů participují na benefitech tohoto pokroku. Podíl podnikatelů na těchto prospěších se postupně snižuje, až vymizí úplně a vše případně jen vlastníkům výrobních faktorů. Z tohoto pohledu je evidentně absurdní pojem míra zisku nebo průměrná míra zisku, neboť zisk není závislý na částce kapitálu užitého podnikatelem. Kapitál neplodí zisk, protože zisky a ztráty jsou zcela určeny pouze úspěchem či selháním podnikatele v rámci efektivní adaptace výroby měnící se poptávce spotřebitelů. Není nic "normálního" na ziscích a nemůže existovat žádná jejich rovnováha. Zisk a ztráta jsou vždy pouhou odchylkou od "normality" kvůli změnám nepředvídaným většinou a zisk/ztráta jsou fenomény disekvilíbria. Zisk a ztráta nemají v imaginárním světě normality a rovnováhy své místo, v reálném světě dynamické ekonomiky vždy působí síly, které směřují zisky a ztráty k odstranění a jenom "pouhé" nové a neustálé změny tyto zisky a ztráty znovuoživují. V stacionárních podmínkách je průměrná míra zisku rovna nule a případný převis celkových zisků nad celkovými ztrátami je důkazem faktu, že všechny vrstvy populace jsou účastníky ekonomického pokroku a zvýšení životní úrovně. V dynamickém pojetí jsou zisky a ztráty

důkazem kontinuálně se měnících podmínek, které přinášejí nové podněty, na které podnikatelé musejí reagovat, chtějí-li se udržet na trhu.

Podnikatelská funkce (tj. snaha o podnikatelský zisk) je hnací silou tržní ekonomiky a zisky a ztráty jsou nástroje, kterými spotřebitelé uplatňují svoji svrchovanost na trhu. Jejich chování totiž vyvolává zisky a ztráty a tak přesouvá výrobní prostředky z rukou méně efektivních výrobců k těm výkonnějším – čím větší zisky, tím lépe podnikatel prospívá konzumentům. Při absenci kategorie zisk/ztráta by podnikatelé neznali nejnaléhavější potřeby a nemohli by na ně reagovat. Proto pro hladké fungování ekonomiky je důležité nejen tyto veličiny zjišťovat, ale zjišťovat je co nejpřesněji.

Měření finanční pozice

Aby mohl jakýkoliv ekonomický subjekt kvalifikovaně jednat, musí znát svoji finanční pozici, která udává možný rozsah jeho aktivit ve vztahu k ostatním tržním subjektům. **Finanční pozice je dána vlastnictvím peněz a za peníze směnitelným zbožím.** Tyto prostředky můžeme pojmenovat jako aktiva entity a jsou to takové prostředky, které lze v jakémkoliv okamžiku změnit na jiné, a to buď směnou či přeměnou ve výrobě. Aktiva lze uvažovat jenom v rámci konkrétního subjektu a jsou jimi všechny prostředky splňující definici. Vedle aktiv ovlivňují finanční pozici existující i závazky a dluhy dané entity vůči ostatním entitám. Pokud určíme objem aktiv a jejich ocenění tržním ekvivalentem a pokud zjistíme objem a splatnost dluhů, od kterých se odvíjí jejich současný peněžní ekvivalent, a spočteme rozdíl těchto dvou mohutností, dostaneme současný peněžní ekvivalent reziduální ekvity či vlastního kapitálu, který udává rozsah, v jakém se podílí daný subjekt vlastními zdroji na finanční pozici.

Zároveň touto operací získáváme **měřicí systém, přičemž jedna veličina je reziduální (vlastní kapitál)** a lze ji dopočítat v tom případě, když změříme zbývající dvě třídy (**aktiva a dluhy**). Výkaz vyjadřující změření aktiv a celkových ekvit, které se váží k těmto aktivům, udává množství současných peněžních jednotek přiřazených jakémukoliv aktivu či ekvité, které lze substituovat za stejné množství peněžních jednotek přiřazených jinému aktivu nebo ekvité. Množství peněžních jednotek každého aktiva entity se volně vztahuje k množství peněžních jednotek libovolné ekvity a vice versa. Tyto substituce a relace jsou logické a matematicky platné a odpovídají srovnávání, které je nutné učinit při ohodnocování různých variant jednání dané entity. Aby volby mohly být považovány za dostatečně odpovídající a kvalitní, je naprosto nezbytné, aby veškeré složky finanční pozice byly jednak vyjádřeny ve stejném rozměru a druhak tento rozměr musí být relevantní. Jinak řečeno, **peněžní jednotka přiřazovaná všem aktivům a ekvitám musí mít ekvivalentní signifikaci současné dimenze.**

Každé aktivum v držení je předmětem určitého nároku (ekvity) a musí platit, že celková aktiva (A) se rovnají v kvantifikaci peněžní jednotkou celkovým ekvitám. Celkovou ekvitu lze na základě rozdílných právních nároků rozdělit na dluhy L a reziduální ekvitu R . Převedeme-li toto na formální rovnici, získáme $A = L + R$, kde R je reziduem. Měřicí systém definovaný touto rovnicí není stejné kvality jako například systém definovaný rovnicí $4 = 2 + 2$. Lze totiž přiřadit jakýkoliv počet peněžních jednotek aktivům a dluhům, a protože R je zbytek, rovnice bude naplněna vždy. R potom ale nemá žádný význam ani matematický ani praktický. Aby reziduální ekvita měla alespoň matematický význam, je nutno aktiva a závazky vyjádřit

v peněžních jednotkách stejného rozměru;³ ekonomická stránka věci si zase žádá změření v současném rozměru peněžní jednotky.⁴

Změny v reziduální ekvité a tedy v čistých aktivech ($A - L$) se odvozují od finančních pozic ve dvou různých časových bodech a pro částku čistých aktiv v jakémkoliv okamžiku užíváme termín kapitál. Měření jeho změny odkazem na počáteční zásobu kapitálu je založena na tzv. **principu zachování kapitálu**. Kapitál je suma peněžních ekvivalentů všech aktiv umenšená o celkovou částku peněžních ekvivalentů dluhů určitého subjektu k určitému datu, která slouží k řízení činnosti podnikatelské jednotky. Kapitál je tedy ta část aktiv, jejichž ovládání není omezeno závazky. Měření kapitálu a reziduální ekvity je shodné, ovšem oba koncepty se liší. Zatímco reziduální ekvita spočívá v právech k aktivům, tak zásoba kapitálu je výrazem dostupných aktiv.

Pokud jednotka chce pokračovat v provádění ekonomických činností, musí počítat s obnovou některých specifických statků. Měnící se prostředí se ovšem projevuje fluktuujícími cenovými relacemi, což činí některé aktivity zbytečnými a bezcennými. Připravenost změnit složení zásoby aktiv se poté stává nutnou (nikoliv však postačující) podmínkou zachování kapitálu v současném rozsahu. Zachování kapitálu nemusí být vždy zamýšleno jednotkou, v ekonomické analýze tento princip ekonomického jednání není pojímán jako cíl sám o sobě. V podstatě se zajímáme o velikost kapitálu, protože ceteris paribus jeho změna působí na změnu důchodu. Úbytek jeho velikosti zhoršuje – snižuje – finanční pozici jednotky a omezuje tak schopnost entity vstupovat do tržních vztahů a získávat tak z těchto vztahů prospěchy. Každá změna kapitálu je chápána jako zprostředkující příčina možné změny jiné významné veličiny – důchodu. Kapitálové účetnictví je potom prostředkem k zabránění nezáměrného a nechtěného užití zdrojů důchodu. Nelze proto opominout dopad žádné změny relativních i všeobecných cen na kapitál. I k tomuto slouží výkaz změn ve finanční pozici. Změna finanční pozice ale přesahuje změnu kapitálu či reziduální ekvity, neboť změny ve skladbě aktiv a závazků se mohou objevit bez jakéhokoliv dopadu na reziduální ekvitu a ani výsledovka nemusí být schopná tyto přesuny zachytit.⁵

Pokusíme-li se předchozí spíše ekonomický pohled transformovat do účetnictví, můžeme tvrdit, že:

- prostředky jsou aktiva A a aktivem je jakýkoliv samostatně zcizitelný⁶ prostředek v držení jednotky,
- ekvita E je právo k získávání užitků z užívání držených aktiv nebo právo na uspokojení oprávněných nároků prostřednictvím aktiv jednotky,
- reziduální ekvita R je právo neomezeného užívání aktiv a požitků z nich, pokud entitami jsou lidé, nebo smluvní právo konstituentů jednotky na aktiva, pokud entitou je sdružení osob,
- dluh L je právo věřitelů na uspokojení nároků vůči aktivům s předností před reziduální ekvitou,

³ To znamená provádět přepočty údajů vstupujících do ekonomických kalkulací na pevnou kupní sílu peněžní jednotky. Možné techniky přepočtu viz např. Procházka (2004).

⁴ Tj. přepočítávat údaje na pevnou kupní sílu, kterou má peněžní jednotka k datu provádění ekonomické kalkulace.

⁵ A proto se sestavuje v některých případech speciální výkaz změny ve finanční pozici, který není nahlížen jen přes peněžní změny.

⁶ Pokud by tento požadavek samostatné zcizitelnosti aktiva na trhu byl respektován v účetních předpisech definujících aktiva, mělo by to poměrně závažné důsledky. Asi nejzářivějším příkladem by byl fakt, že goodwill by se nemohl vykazovat jako aktivum, neboť jeho samostatná zcizitelnost je nemožná.

- jediným relevantním peněžním změřením aktiva a závazku k určitému časovému okamžiku je jeho peněžní ekvivalent k tomuto okamžiku,
- všechny prostředky v držení entity podléhají v každém určitém okamžiku jisté entitě, to jest $A = E$,
- pokud A je sumou peněžních měření aktiv a L je sumou peněžních měření dluhů, pak R je peněžní měření reziduální ekvity tak, že $A = L + R$, kde změřením R je získáno jako logický důsledek změřením A a L ,
- kapitál K podniku je neomezovaná zásoba aktiv, kdy měření kapitálu je shodné s měřením reziduální ekvity R , obě veličiny však mají jiný obsahový význam (viz dříve),
- výkaz finanční pozice k určitému datu má formu $A = L + R$,
- výkaz změn finanční pozice mezi 2 daty t_1 a t_2 má formu $(A_2 - A_1) - (L_2 - L_1) = (R_2 - R_1)$ za předpokladu, že všechna měření jsou v jednotkách stejného rozměru,
- pokud důchod, spotřeba, úspory jsou peněžní měření ve stejném rozměru peněžní jednotky, pak $D - C = S = (R_2 - R_1) = (K_2 - K_1)$,
- změřením úspor a obecně důchodu, s odkazem na transformaci kapitálu z jedné měřicí stupnice na jinou stupnici, je založeno na principu uchování kapitálu,
- hrubé důchody I a hrubé náklady E jsou pozitivní a negativní změny v reziduální ekvite přímo či nepřímo plynoucí ze směn prováděných jednotkou,
- jednorázové zisky WG a ztráty WL (windfall gains and losses) jsou pozitivní a negativní změny v reziduální ekvite, které jsou jednostranné a nevyvolané tedy transakcemi jednotky,
- výkaz důchodu (výsledovka) má formu $D - C = (R_2 - R_1)$, kde D obsahuje všechny prvky $\{I; WG\}$ a C všechny prvky $\{E; WL\}$,
- změna dimenze měřicí jednotky není D ani C a všechna měření musí být transformována k poslednímu dni období, za které jsou výkazy připravovány.

Účetní koncept zisku

Definice účetního zisku

Na základě předchozí kapitoly můžeme tvrdit, že v ekonomickém pojetí jsou podnikovým důchodem veškeré peněžně vyjádřitelné vzrůsty čistého bohatství (kapitálu) a spotřebou jsou všechny poklesy čistého bohatství. Zisk je přebytek, který zůstává poté, co byly uhrazeny veškeré výdaje spojené s použitým kapitálem a poté, co byl tento kapitál obnoven či byla vytvořena (alespoň myšlená) rezerva pro jeho obnovu. Pokud není „dostatečný počet“ aktiv ke kapitálové obnově, pak výsledkem je ztráta a zmenšení kapitálu. Zisk lze zjistit pomocí bilance (s možnou podporou výsledovky), ale pouze za předpokladu, že bilance udává pravdivou finanční pozici účetní jednotky. Zisk je pomocí tohoto **rozvahového přístupu** rozdílem mezi konečným a počátečním objemem čistého bohatství (pokud nebyly přímé kapitálové transakce během tohoto období). Tato definice zisku odpovídá i uvažování jedince při rozhodování o jeho specifických ekonomických záležitostech a jako jediný je též podrobitelný matematickému důkazu.

Účetní definice zisku většinou zní, že zisk je přebytkem výdělků nad všemi náklady včetně rezerv pro pravděpodobné ztráty, tzv. **transakční přístup**. Otázkou je, co se skrývá pod termínem výdělek. Pokud neobsahují nerealizované zisky, pak oba výkazy jsou nepravdivé a klamavé. Je více než zřejmé, že v dnešní době zveřejňované výkazy jsou s ohledem na ekonomickou podstatu podnikání jen vzácně kompletní a pravdivé, neboť účetní principy jsou v některých případech v rozporu s ekonomickými, přičemž tyto druhé jsou

nezměnitelné. Výsledovka by měla být časovým souhrnem všech změn v čistém bohatství za účetní období a mezi tyto změny patří mj. promítnutí současných cen aktiv, což ovšem bývá většinou (hlavně směrem nahoru) zakázáno.

Výsledovka a komponenty výkonnosti podniku

Jak by tedy měla vypadat „pravdivá“ výsledovka? Musí obsahovat všechny kapitálové zisky a ztráty, ať realizované či nerealizované. Pro přehlednost a větší informační potenciál je výhodnější tyto kategorie vykazovat odděleně. Účetní položky je vhodnější oceňovat na bázi současných ekonomických hodnot než v jejich historických cenách. Konečný čistý zisk/ztráta by se pak měl(a) rovnat skutečné změně čistého bohatství podniku mezi začátkem a koncem účetního období (opomeneme-li vlastnické transakce s podnikovým kapitálem). Jedním z důvodů, proč tomu dosud není, je například fakt, že kapitálové zisky a ztráty by mohly zcela zastínit „čisté“ provozní výsledky. Podniky se proto snaží tyto veličiny (které mají pod svou kontrolou v menší míře než ostatní faktory úspěchu) skrývat před zraky uživatelů, aby neriskovaly, že právě na tyto položky bude kladen důraz. Toto je však nepřipustné a může to mít vážné následky.

Uživatelé (a zejména drobní vlastníci) totiž mají právo na informace o všech ekonomických proměnných ovlivňujících přímo podnik a není funkcí účetních (či spíše manažerů), aby určovali, které informace poskytnout a které zatajit. V případě jejich skrývání, např. prostřednictvím tvoření a rušení tzv. tichých rezerv (Fireš – Zelenka, 1997) jsou totiž všední uživatelé – outsideři – v nevýhodě vůči zasvěceným uživatelům – insiderům. Neustálé zamlžování (Naser, 1993) kapitálových zisků v různých výsledkových položkách a různých účetních obdobích umožňuje insiderům dlouhodobě a v podstatě neomezeně nakupovat a prodávat cenné papíry jednotlivých podniků na úkor neinformovaných uživatelů, přičemž veškerá uměle vytvořená opatření v průběhu času více či méně selhávají (viz např. selhání auditorské profese v USA na přelomu druhého a třetího tisíciletí).

Je velmi diskutabilní, zde je vůbec možné oddělit zisky z operací od kapitálových (externích) zisků. Je pravda, že změny cen na trhu se většinou dějí bez vlivu podniku. Na druhou stranu, hlavní funkcí podnikatelů je odhadovat budoucí vývoj a mezi tyto odhady patří i předpovědi budoucích cen. Pokud se jejich odhady naplní, čeká je odměna v podobě kapitálového zisku a tento zisk, tradičně chápáný jako externí, je v podstatě výsledkem záměrného jednání podniku.

Samotné sestavení výsledovky, která by odpovídala výše nastíněným principům, je poměrně snadnou záležitostí, pokud máme vhodně sestavenou rozvahu.⁷ Pod vhodně sestavenou rozvahou rozumím takovou, která odpovídá reálné finanční pozici dané účetní jednotky, tj. pokud jsou veškerá aktiva a závazky vyčíslená v současném (běžném) peněžním ekvivalentu. **Pro správné určení finanční pozice je rozhodujícím kritériem ocenění aktiv a dluhů.** Důležitost této měřicí procedury se odráží ve skutečnosti, že oceňování aktiv a dluhů patří mezi tzv. metodické prvky účetnictví a společně s bilančním principem představují dva základní metodické prvky, na nichž je vystavena podstata účetnictví jakožto numerického relačního systému. Oceňování rozvahových položek je procesem, kterým měříme určitou

⁷ Podle mého názoru je vhodnějším termínem spíše výkaz finanční pozice, který se často užívá v anglo-americké oblasti (Statement of The Financial Position). Výraz bilance (anglicky Balance Sheet) zdůrazňuje více formální stránku výkazu, tj. porovnáváme nějaké veličiny, které by ve svém souhrnu měly být v rovnováze. České označení výkazu rozvaha spíše vyjadřuje, že provádíme jakýsi rozvrh, tj. soupis, zejména majetku.

vlastnost aktiva (či dluhu). V zásadě jsme schopni rozlišit pět základních vlastností měřeného objektu (Belkaoui, 1992):

- historická cena (historical cost method) je definována jako částka peněz či peněžních ekvivalentů, které byly zaplacený za účelem nabytí aktiva, nebo částka peněz, která je nutná k úhradě závazku,
- cena obnovy (current cost) je suma peněz či peněžních ekvivalentů, která by byla zaplacená za ekvivalentní nebo stejné aktivum, nebo taková částka peněz, která by byla ekvivalentní závazku, pokud by vznikl v současnosti,
- realizační hodnota (current exit value; realizable price) je částka peněz nebo peněžních ekvivalentů, které by bylo možné získat prodejem aktiva v současnosti, nebo částka, kterou by bylo nutno v současnosti zaplatit k umoření závazku,
- očekávaná realizační hodnota (expected exit value) je částka peněz nebo peněžních ekvivalentů, které by bylo možné získat prodejem aktiva v určitém budoucím okamžiku, nebo částka, kterou by bylo nutno v určitém budoucím okamžiku zaplatit k umoření závazku,
- současná hodnota (present value of expected cash flows) je definována jako aktualizovaná hodnota očekávaných čistých peněžních toků z užívání aktiva, nebo jako současná hodnota čistých peněžních výdajů, které budou vyplaceny za účelem úhrady závazku.

Měření výkonosti

Oceňovací báze v účetnictví vedoucí k ekonomickému zisku

Nepeněžní objekty mají řadu vlastností a můžeme jim přiřazovat různá ocenění. Veškerá tato data jsou zjištěná v okamžiku, ke kterému oceňování aktiv a dluhů provádíme a jsou známá i v jakémkoliv čase poté. V současnosti jsou však minulé ceny pouhým historickým faktem a **jenom běžné ceny mají vztah k výběru z různých variant budoucího jednání.** Individuální cena se může měnit, aniž se mění kupní síla peněz a kupní síla peněz se může měnit, aniž dochází ke změně ve struktuře relativních cen, proto každé peněžní měření za účelem výběru jednání (koupit, prodat, držet) je měřením v konkrétním čase, za daných okolností a v jednotkách měny toho času. Kupní či prodejní cena mohou reprezentovat peněžní ekvivalent nepeněžních statků. S ohledem na homostatický charakter podniku, jemuž je vlastní snaha o adaptaci a rozšířenou reprodukci v měnícím se okolním prostředí, musíme vyloučit pro identifikaci finanční pozice běžnou (kupní) cenu obnovy, neboť tato neindikuje současnou schopnost podniku vstupovat na trh za účelem adaptovat se na změněné podmínky. Toto umožňuje pouze současná prodejní (realizační) cena. Chambers (1974, s. 92) tuto cenu (vlastnost aktiva) nazývá současným peněžním ekvivalentem: „Realizable price may be described as current cash equivalent.“ V realitě se ovšem tento způsob oceňování bilančních prvků nepoužívá, případně je využíván pouze u některých, a z hlediska korektního odvození podnikatelského zisku v podstatě zanedbatelných, položek.

Problém nerealizovaných zisků a ztrát – hlavní nedostatek konvenčního účetnictví

Panující nekonzistence účetních principů navíc značně ztěžuje podat koncizní účetní definici zisku. Na jednu stranu v účetní profesi převládá názor, že zisk není vydělán, dokud není realizován. Tomuto odporuje např. diskontování dlouhodobých investic a pravidelná amortizace úroků v podobě běžného zisku probíhá i několik let před samostatnou realizací investice. Na druhou stranu je zdůrazňována potřeba okamžitě vytvářet do nákladů rezervy na

každé možné nerealizované ztráty. Tomuto požadavku „nerealizované opatrnosti“ odporuje mj. snížení ocenění dlouhodobých aktiv, které se provádí (dle americké praxe) až v okamžiku, kdy je toto znehodnocení (angl. impairment) považováno za trvalé (a dle mého názoru tedy i za realizované). Ve svém souhrnu všechny nerealizované, ale i realizované zisky a ztráty mohou, ale nemusejí být součástí výsledku hospodaření za sledované účetní období a mohou, ale nemusejí se objevit v dalších obdobích. Konvenční výsledovka je arbitrárním mixem zveřejněných realizovaných i nerealizovaných zisků, které se týkají různých účetních období, aniž by uživatelé měli jistotu, že v určitém delším období (řekněme 5 let) se ve výsledovce objeví úplně všechny zisky za dané období vydělané.

Neustálé přetrvávání názoru, že vykazovaný zisk musí být realizován, se zcela vymyká nejen ekonomické teorii, ale i principům praktické podnikatelské činnosti, kterou má účetnictví co možná nejvěrněji portrétovat. **Realizace jako kritérium uznání zisku má opodstatnění jen tehdy, když je podnik řízen na základě jednotlivých taktů „peníze – zboží – peníze“,** tj. kdy po ukončení jednoho operačního cyklu jsou všechna aktiva převedena jako výraz ukončení tohoto taktu na peníze. Taková forma podnikání však v současnosti neexistuje a žádný moderní podnik nepřeměňuje pravidelně svá veškerá aktiva na peníze, nýbrž reinvestuje veškeré volné peněžní prostředky v ostatní aktiva a obvykle drží ve formě peněz jen malou část celkových aktiv. Pak je nutné odmítnout kategorii „realizace zisku“, neboť tento termín protiče realitě, protože veškeré tzv. realizované zisky jsou okamžitě znovu investovány do „nerealizovaných“ kapitálových investic. Lze potom zisk určený pomocí principu realizace považovat za „bezpečně rozdělitelný“ ve formě dividend a jiných plateb? Je skutečně stále ještě realizovaný?

Vykázání vysokých realizovaných zisků neindikuje vlastnictví takového objemu peněz k rozvahovému dni ani kdykoliv předtím. Není rozdíl mezi 2 podniky s podobnými aktivy, z nichž první reinvestoval realizované zisky do jiných aktiv a druhý tyto realizované zisky drží (tj. po jejich realizování neprovedl žádnou jinou hospodářskou operaci). Realizovaný zisk je prázdným termínem, neboť každý takový zisk je velmi rychle zbavován své realizovatelnosti jeho znovu investováním v dalším operačním taktu.

Pro samotný koncept zisku je důležité, aby peněžní pozice byla vyjádřena oceněním aktiv v jejich běžném tržním peněžním ekvivalentu. Zisková pozice pak je ekvivaletní vzrůstu bohatství. Z teoretického hlediska dělení zisků na „realizované – nerealizované“ nemá význam, neboť jsou stejné povahy. Důležitou otázkou je určení hodnoty, a odpověď na ní nezískáme tím, že opomineme ty hodnotové změny, které nebyly převedeny na peníze. Aby byla data zachycená ve výsledovce maximálně užitečná, musí informovat vlastníky o všech ziscích a ztrátách. Podnik totiž vystupuje pouze jako pouhý nástroj vlastníka ke zvýšení jeho čistého bohatství. Vlastníci investují do podniků jen s tímto cílem a ignorování tohoto faktu směřuje chápání podniku spíše jako nezávislé právní entity a nástroje managementu k udržování si vlastních výhod na úkor majitelů. Žádný vlastník však nebude váhat zrušit svůj podnik, pokud mu to zvýší jeho budoucí bohatství více než v případě dalšího pokračování činnosti podniku. Pro rozhodování vlastníka jsou stejně důležité operační i kapitálové zisky.

Jedinou správnou definicí zisku v účetním smyslu musí být, že zisk je zvýšení majetkové (kapitálové) podstaty podniku (či jeho čistých aktiv) a ztráta je snížení této podstaty podniku při respektování konceptu věcného zachování kapitálu. A toto je současně i ekonomická definice podnikatelského zisku. Účetnictví se výhradně zabývá ekonomickými fakty a funkcí účetnictví je tedy zaznamenat, ověřovat, zpracovat a zveřejňovat ekonomické pravdy a jednou z nejvýznamnějších pravd je, že zisk představuje čistý růst bohatství ekonomického subjektu. Bohatství, jehož mohutnost udává schopnost daného subjektu vstupovat do ekonomických

vztahů. Pokud toto není v účetnictví respektováno, můžeme se oprávněně ptát: Jaká je funkce účetnictví?. A odpověď není rozhodně uspokojivá.

Podnikatelský zisk ve vybraných pracích účetní teorie

Hlavním absolutním ukazatelem schopnosti podniku zhodnotit vložené ekonomické zdroje je zisk (resp. ztráta) za účetní období. Aby mělo smysl vůbec zjišťovat v numerickém relačním systému (účetnictví) takovou veličinu jako zisk, musíme najít její smysluplnou interpretaci v reálném světě. Činnost prováděná s cílem zhodnocovat vložené ekonomické zdroje se konkrétně projevuje ve změně zásoby ekonomických zdrojů, které umožňují adaptaci podniku v nejistém okolním prostředí. V předchozí části článku jsem nastínil důvody, proč zisk (ztrátu) chápat jako hodnotové zvýšení (snížení) vlastního kapitálu (po vyloučení vlastnických transakcí s kapitálem) za sledované období, přičemž aktiva i dluhy je nutno vyjádřit v jejich současném peněžním ekvivalentu.

$$Zisk = VK_1^{CCE} - VK_0^{CCE}, \quad (6)$$

kde VK_1 = vlastní kapitál na konci,
 VK_0 = vlastní kapitál na počátku,
 CCE = současný peněžní ekvivalent.

Takto pojatý zisk odpovídá chápání finanční pozice, jak ji uvádí Chambers (1974), a vyjadřuje změnu té části finanční pozice, která připadá vlastníkům, od počátku účetního období k jeho konci. Zároveň se takto zjištěný zisk pohybuje v intencích tzv. **realizovatelného zisku** (realizable profit), které nastínil Edwards a Bell (1973) ve své přelomové práci. **Realizovatelný zisk definují jako dividendu, kterou firma může vyplatit na konci účetního období, aniž by ohrozila tržní hodnotu svých aktiv.** Realizovatelný zisk je objektivním a přesným ukazatelem změn tržní hodnoty firmy a dividendy rovnající se realizovanému zisku dovoluje přeměnit rozdíl mezi subjektivní a tržní hodnotou firmy (tento rozdíl se nazývá subjektivní goodwill) na tržní hodnoty v podobě dividendy z cenného papíru. Realizovatelný zisk je koncepčně založen na očekávaných tržních hodnotách, a proto na jeho výši v jednotlivých obdobích mají podstatný vliv odchylky skutečnosti od očekávání. Analýza těchto odchylek může sloužit jako nástroj hodnocení managementu zhodnocovat ekonomické zdroje tím, že oddělíme provozní zisky od zisků z držby (tzv. capital gains). Pro určení, zda skutečná výkonnost podniku je výsledkem manažerských schopností či je spíše dílem náhody a štěstí, musejí být obě složky zisku rozděleny na očekávanou a neočekávanou část. Skutečné schopnosti managementu můžeme odhalit jen na základě konzistentně významné korelace mezi očekávanými a skutečnými událostmi.

Vedle realizovatelného zisku nabízejí Edwards a Bell ještě jednu alternativu, a to **podnikatelský zisk** (business profit). Důvodem k tomu je, že hodnocení podnikatelských rozhodnutí na základě realizovatelného zisku se týkala jen daného užití aktiv a neuvažovala se jejich obnova za stejná či obdobná na konci jejich doby užitečnosti. Proto se pro oceňování aktiv a dluhů a tedy i pro zjišťování zisku užívá běžných cen obnovy, což ovšem vede k tomu, že z údajů z rozvahy nejsme schopni určit finanční pozici tak, jak odpovídá možnostem adaptace. **V případě ocenění všech aktiv a dluhů v běžných cenách obnovy nás rozvaha spíše informuje o tom, kolik by (aproximativně) stála obnova (výstavba) podniku se stejným produkčním potenciálem.** Pro správné posouzení podnikatelských schopností je

opět nezbytné rozlišovat mezi provozním ziskem, který plyne z výrobních a prodejních operací, a ziskem z držby,⁸ který je způsobem měnícími se cenami aktiv, které podnik drží.

Samotní autoři se přiklánějí spíše k variantě podnikatelského zisku, neboť tento v sobě skýtá informaci, zda podnik přispívá k dlouhodobému rozvoji hospodářství. Tím, že podnik dosahuje zisku, dostáváme informaci, že management dokázal uspořádat vnitřní aktivity firmy tak, že výrobní proces je efektivním nástrojem transformace vložených ekonomických zdrojů na zdroje s vyšší ekonomickou hodnotou. Pokud je navíc zisk vyšší než úrok (s respektováním prémie za přiměřené riziko) z čistých aktiv oceněných běžnými cenami obnovy, pak se vyplatí investovat v dané firmě, neboť přináší vyšší než normální ekonomický zisk. Toto pojetí zisku se dívá na podnik jako na going concern ve smyslu jeho nepřetržité existence i v dohledné budoucnosti, pro kterou management projektuje podnikatelský plán.

Na druhou stranu, realizovatelný zisk je vhodným ukazatelem, jestli se vyplatí investovat a podnikat v krátkém období. Neříká však, zda se z příjmů podaří obnovit spotřebované zdroje v dlouhodobém horizontu. Počáteční zásoba čistých aktiv v běžném peněžním ekvivalentu představuje ekonomickou výši kapitálu, kterou vlastníci riskují v běžném období. Pokud se během účetního období zvýšila hodnota takto oceněných čistých aktiv a rozdíl je vyšší než úrok z počáteční zásoby, pak podnik dosáhl kladného ekonomického zisku a rozhodnutí pokračovat v podnikání bylo správné.

Běžné peněžní ekvivalenty na první pohled sice vylučují dlouhodobý pohled, neboť krátkodobé ceny nejsou stálé. Ale i když firma deklaruje snahu o dlouhodobou prosperitu, musí mít určité výtěžky (výnosy v širším slova smyslu) i v krátkém období, aby vůbec přežila a mohla „vstoupit i do období dlouhého“. Adaptaci nelze odsunout do budoucna, probíhá vždy teď a tady, a možnost dlouhodobé aktivity je podmíněna jednáním v mnoha okamžicích, které se ovšem odehrávají za konkrétního kontextu přítomnosti. Chambers (1974, s. 202 a následující) v této souvislosti přijímá poměrně silné stanovisko, že **pro finanční pozici jsou dlouhodobé úvahy irelevantní**. Tento závěr „bláznivosti preference dlouhodobých cílů“ je podporován prostým empirickým faktem – existuje mnoho firem, které žijí jen krátce. Veškeré politiky a rozhodnutí směřované do budoucnosti je potřeba korigovat tvrdými omezeními, která panují v současnosti. Dokud nevyzkoumáme současnou finanční pozici, management neví, jestli se může rozhodnout pro variantu s dlouhodobým účinkem, nebo se bude muset spokojit s krátkodobým přizpůsobením, aby podnik vůbec přežil. Dlouhodobý pohled je sice rozhodujícím faktorem podnikatelského úspěchu, musí plně však odpovídat současnému rozpočtovému omezení, které určuje finanční pozice vyjádřená v běžném peněžním ekvivalentu. Tento pohled na podnik ztělesňující předpoklad nepřetržité běžné likvidace podniku je alternativním pohledem na význam spojení **going concern**,⁹ který nám v tomto případě říká, že účetní jednotka má před sebou určitou budoucnost, i když nevíme, do jak dlouhého časového horizontu se roztáhne.

⁸ V tomto případě se ovšem už nejedná o kapitálové zisky, nýbrž o nákladové úspory – tzv. capital savings. Rozdíl vyplývá z odlišné oceňovací základny a odlišného chápání vlivu cenové změny na budoucí činnost podniku.

⁹ V tomto případě se nejedná o předpoklad řádného sestavení účetní závěrky, nýbrž o určitou predikci na základě informací, které jsou zveřejněny.

Zisk v pojetí Mezinárodních standardů účetního výkaznictví

Při analýze zisku pohledem Mezinárodních standardů účetního výkaznictví (IASCF, 2003) se budu opírat o ustanovení Koncepčního rámce, který se této problematice věnuje v poměrně značném rozsahu.

Úvodní ustanovení

První zmínku najdeme v odstavci 5, který se věnuje rozsahu působnosti Koncepčního rámce. V bodě 5d) se uvádí, že Koncepční rámec se mj. zabývá pojetím kapitálu a jeho uchováním.

Koncepční rámec jako východisko pro veškeré další standardy vymezuje cíle účetní závěrky (odst. 12). Jejím úkolem je poskytovat informace o finanční pozici, výkonnosti a změnách ve finanční pozici podniku, jež jsou užitečné pro široký okruh uživatelů, kteří provádějí ekonomická rozhodnutí. V další části jsou podrobně charakterizovány termíny uvedené jako cíle účetní závěrky.

Z hlediska odvození podnikatelského zisku v ekonomickém pojetí stojí za zmínku ustanovení odst. 16, které říká, že „finanční pozice podniku je ovlivněna ekonomickými zdroji, které využívá, jeho finanční strukturou, likviditou, solventností a jeho **schopností se přizpůsobit změnám v okolí, ve kterém podniká**“. Tato definice nepřímou zdůrazňuje homeostatický charakter podniku a zároveň vytváří prvotní předpoklad k vykazování finanční pozice a následnému odvozování zisku v ocenění na úrovni CCE.

Následující odstavec se zabývá informacemi o výkonnosti, které jsou důležité pro předvídání schopnosti podniku vytvářet finanční prostředky díky využívání současných ekonomických zdrojů. Odstavec 20 také zdůrazňuje fakt, že je nutné pro správné posouzení finanční pozice, výkonnosti a změn ve finanční pozici posuzovat všechny výkazy ve vzájemných souvislostech. Konkrétně se zde uvádí, že „například výsledovka neposkytuje úplný obraz výkonnosti, pokud není použita ve spojení s rozvahou a s výkazem změn ve finanční pozici“.

V této souvislosti mám jednu připomínku, která se týká absence zmínky o výkazu změn ve vlastním kapitálu, ve kterém jsou dle dikce některých standardů zobrazeny cenové pohyby určitých bilančních položek, které neprocházejí výsledovkou (např. jedná se o pohyby hodnoty v alternativním řešení standardu 16 a 38). Tyto položky, které nevstupují do výsledovky, ale přímo do kapitálového fondu vlastního kapitálu jsou svojí povahou tzv. „nerealizované“ zisky ve smyslu, jak byly charakterizovány v podkapitole 5.2, a tvoří nedílnou součást zisku, pokud chceme správně vyhodnotit výkonnost podniku za sledované účetní období.

Okrajově se k měření zisku vztahuje i odst. 22, který se zabývá aktuální bází jakožto jedním ze dvou předpokladů správného sestavení účetní závěrky. Domnívám se, že formulace této části Koncepčního rámce je poněkud nešťastná. Koncepční rámec zmiňuje dva předpoklady, jejichž nedodržení by výrazně ovlivnilo kvalitu účetních informací. Těmi toto předpoklady jsou předpoklad trvání podniku a aktuální báze. Mezi všeobecně přijímané účetní předpoklady zcela nepochybně patří předpoklad trvání podniku.¹⁰ Ale aktuální koncept

¹⁰ Vedle toho předpokladu se obecně přijímají další tři předpoklady, které by měl vykazující podnik dodržovat při sestavování účetní závěrky. Jsou jimi předpoklad účetní jednotky, předpoklad měření v peněžní jednotce a

rozhodně mezi předpoklady zařadit nelze. Jedná se spíše o myšlenkový koncept, který vede k určité metodě odvození hospodářského výsledku za účetní období.

Prvky finanční pozice

Odstavec 49 definuje jednotlivé prvky finanční pozice. Vedle definic aktiv a dluhů, které zdůrazňují zejména spojení těchto položek s ekonomickým prospěchem, je zde vymezena i podstata vlastního kapitálu. Koncepční rámec uvádí, že vlastní kapitál je zbytkový podíl na aktivech podniku po odečtení všech jeho dluhů. Tvůrci standardů v definici tedy spojují vymezení kapitálu ve formě čistých aktiv i s jeho pojetím jako reziduální veličiny. Blíže se vlastnímu kapitálu věnují odst. 65 až 68. Vedle jeho obecné charakteristiky a spíše formálních požadavků na zveřejnění některých součástí vlastního kapitálu (např. základní kapitál, nerozdělené zisky, rezervní fondy, atd.) je zde připomenut fakt, že výše vlastního kapitálu v rozvaze závisí na ocenění aktiv a dluhů.

Výkonnost a její prvky

Výkonnosti podniku a jejímu změření se věnují odst. 69 až 81. Odst. 69 vymezuje prvky, které se vztahují k odvození zisku – výnosy a náklady – přičemž rozpoznání a ocenění výnosů a nákladů je ovlivněno pojetím kapitálu a jeho uchováním.

Výnosy jsou zvýšením ekonomického prospěchu, k němuž došlo za účetní období, které se projevilo přírůstkem nebo zvýšením užitečnosti aktiv, nebo snížením dluhů a které vedlo ke zvýšení vlastního kapitálu jiným způsobem než vkladem do vlastního kapitálu vlastníků

Náklady jsou snížením ekonomického prospěchu, k němuž došlo za účetní období, které se projevilo úbytkem nebo snížením užitečnosti aktiv nebo zvýšením dluhů a které vedlo ke snížení vlastního kapitálu jiným způsobem než přidělem z vlastního kapitálu vlastníků.

Z definice výnosů a nákladů lze vytušit, že **IFRS se kloní při odvozování zisku ke konceptu uchování kapitálu**. Tento přístup se vyznačuje tím, že výnosy a náklady jsou rozpoznány a vykázány jako důsledek změn v aktivech a dlužích, neboli jsou spojeny pouze se změnou čistých aktiv (po vyloučení vlastnických transakcí s kapitálem). Výnosy představují tedy zvýšení aktiv nebo pokles dluhů; náklady jsou poklesem aktiv anebo vzrůstem dluhů. Tento přístup primárně zdůrazňuje, že výnosy a náklady jsou výsledkem správného definování a změření aktiv a dluhů coby prvků určujících finanční pozici vykazující jednotky. Rozdíl mezi výnosy a náklady je ekvivalentní zvýšení vlastního kapitálu. A pokud by se použila vhodná oceňovací báze, odpovídal by zisk odvozený tímto přístupem ekonomickým principům, které byly nastíněny výše.

Druhým, teoreticky možným, přístupem k odvození hospodářského výsledku je tzv. transakční koncept, který je charakteristický tím, že pojímá výnosy a náklady jako výsledek potřeby správně souměřit tyto dvě veličiny (matching principle). Tento přístup zdůrazňuje hlavní roli výdělečného procesu v rámci zjišťování výkonnosti podniku za účetní období. Ovšem tento pohled nutně s sebou přináší omezený potenciál informací – např. nezabývá se tzv. nerealizovanými zisky z držby apod. Vedle toho i rozvaha, která má informovat o finanční pozici podniku obsahuje vedle položek splňujících definici aktiv a dluhů i takové

předpoklad účetního období. Je sice pravda, že z celého textu Koncepčního rámce nepřímo vyplývá, že i tvůrci rámce respektovali i tyto postuláty, přesto se domnívám, že v této oblasti Koncepční rámec vyžaduje novelizaci, která by všechny tyto předpoklady explicitně vyjmenovala.

tzv. odložené a předjímané položky (transitoria a anticipace) považované za určitá rezidua, které se přenášejí do příštích účetních období z důvodu správného přiřazení nákladů výnosům (a oboje správnému účetnímu období).

Tyto položky časového rozlišení obvykle však nesplňují definiční znaky aktiv a dluhů, zejména co se týká ekonomického prospěchu, který má do podniku připlout či z něho odejít. Transakční koncept pro vykázání výnosů a nákladů vyžaduje, aby podnik podstoupil výdělečnou činnost – transakci, která dává vzniknou výnosu z prodeje. Náklady výsledku (expenses) jsou potom všechny ekonomické oběti (costs), které museli být vynaloženy, aby bylo ve sledovaném účetním období dosaženo výnosu. Definice podaná tímto konceptem musí být ovšem nutně doprovázena i explicitním seznamem položek, které tvůrce standardů považuje za výnosy a náklady. Takový seznam nemůže být všeobsažný a musí podléhat změnám, což může přinášet v prostředí kontinuálních změn ekonomických parametrů komplikace při sestavování účetní závěrky.

Pojetí kapitálu a jeho uchování

Výhodou definic výnosů a nákladů uvedených v Koncepčním rámci je to, že mohou zahrnovat i realizovaná a nerealizovaná z(ne)hodnocení. Pokud by byly zveřejňovány veškerá taková majetnická zhodnocení a neznehodnocení, realizovaná i nerealizovaná, tak by vykazovaný zisk byl v souladu s konceptem uchování kapitálu v jeho věcné podobě. Pojetím kapitálu a jeho uchováním se zabývá poslední část koncepční rámce (odst. 102 – 110). Koncepční rámec operuje s oběma pojetími kapitálu – s finančním i produkčním (fyzický, věcný) – a uvádí, že volba vhodného pojetí kapitálu je založena na potřebách uživatelů účetní závěrky. Pojetí kapitálu, které účetní jednotka vybere, následně odpovídá i jeho uchování. Finanční kapitál je uchován a zisk je dosažen, pokud čistá aktiva peněžně vyjádřena na konci období převyšují čistá aktiva na počátku účetního období po eliminaci vlastnických transakcí. Produkční kapitál je uchován a zisk dosažen, pokud fyzická produkční kapacita (výrobní schopnost) podniku na konci účetního období převyšuje fyzickou kapacitu k počátku období. Uchování kapitálu může být vyjadřováno buď v nominálních peněžních jednotkách nebo v jednotkách stálé kupní síly (ve stálém rozměru).

Tato část Koncepčního rámce respektuje fakt, že změření zisku je spojeno s pojetím kapitálu a jeho uchováním. Zisk je rozdílem výnosů a nákladů, přičemž u určitého pojetí kapitálu je třeba vzít v úvahu i úpravy zabezpečující jeho uchování. Např. uchování produkčního kapitálu vyžaduje aplikovat oceňování na bázi běžných cen. Naopak finanční kapitál nevyžaduje použití konkrétní oceňovací báze. Současně existují i rozdíly v zacházení a vykazování změn cen aktiv a dluhů. Při uchování kapitálu ve finančním pojetí v jednotkách stálé kupní síly představuje zisk zvýšení investované kupní síly za účetní období a zisk se považuje jen ta část zvýšení aktiv, která převyšuje obecnou cenovou hladinu. Zbylá část zvýšení se vykáže jako úprava, která vede k uchování kapitálu jako součást vlastního kapitálu. Při věcném uchování kapitálu kapitál odpovídá fyzické produkční kapacity a zisk je zvýšením tohoto kapitálu za sledované účetní období. Účetní postupy reagující na cenové změny, které ovlivňují aktiva a dluhy v držení účetní jednotkou, je nutno považovat pouze jako úpravy zabezpečující uchování vlastního kapitálu. Dojde-li tedy za účetní období k růstu čistých aktiv jenom v důsledku růstu jejich tržního ocenění, tak tento hodnotový zdvih nepředstavuje složku zisku, ale pouze úpravu vlastního kapitálu, aby byla uchována jeho produkční síla.

Význam Koncepčního rámce při odvozování zisku

I přes určité nedostatky Koncepční rámec představuje dobré východisko, které umožňuje uživatelům účetních závěrek podniků vykazujících podle IFRS získávat finanční informace o finanční pozici a výkonnosti podniku, které odpovídají ekonomickým principům podnikání. Bohužel praxe je jiná. Některá ustanovení jednotlivých standardů neodpovídají do jisté míry duchu Koncepčního rámce. Nejlepším důkazem tohoto tvrzení je osud Mezinárodního účetní standardu číslo 15, který byl (možná i kvůli určité nekonzistenci a vágním formulacím) odmítán veřejností a nakonec i zrušen, resp. prozatímně odstraněn. Tím byla podnikům odeprána možnost oceňovat prvky účetních výkazů na bázi běžných cen. Určitou námitkou proti tomuto tvrzení by mohla být skutečnost, že podniky mohou vykazovat určité položky v tzv. řádné hodnotě (fair-value). Osobně se však domnívám, že i přes velký informační potenciál, který má v sobě koncept fair-value zabudován, současné chápání určitého ekonomicko-filozofického zázemí této oceňovací báze je mylné a představuje krok zpět od ekonomických principů.¹¹ Ale to už je přeci jen problematika, která přesahuje rámec této práce.

Závěr

Promítneme-li všechny předchozí úvahy o ekonomických i účetních aspektech zisku do jisté agregované podoby, která by stručně vyjadřovala vztah mezi ziskem v účetnictví a ziskem v ekonomii, může tvrdit následující. Tradiční účetní chápání zisku se opírá o definici zisku jako trvalého přírůstku (většinou realizovaného) vlastního kapitálu v důsledku hospodářských aktivit a zisk je periodicky odvozován souměřením shodně vymezených výnosových a nákladových toků. Jedná se veskrze o vyčíslení zisku ex post. Jiným přístupem je porovnání konečné a počáteční výše kapitálu (bez vlastnických transakcí). Na oba druhy měření mají ovšem zásadní vliv změny cen relativních i všeobecných, a proto teoretický základ důchodu, resp. zisku, kapitálu a hodnoty ve všech možných vzájemných souvislostech (Zeff, 1974) se projevuje v určité nevyřešenosti, nekonzistenci a snad i neřešitelnosti otázky zisku v oblasti účetní teorie oceňování.

Ekonomické chápání zisku se jednak vztahuje k psychologickému aspektu vnímání různých situací konkrétního jedince z pohledu jeho preferencí, a jednak jako vyjádření míry zdatnosti podnikatele uspokojit potřeby jiných ostatních ekonomických subjektů. Zatímco první pohled je jednak kvůli nemožnosti objektivní kvantifikace individuálního psychického vnímání zisku a druhak z důvodu jeho orientace ex ante v účetnictví nepoužitelný, tak v druhém pojetí – tj. u podnikatelského zisku – plní účetnictví nezastupitelnou roli nástroje hladkého fungování hospodářství v podmínkách rozsáhlé společenské dělby práce. Aby ovšem účetnictví plnilo řádně funkce, které plnit má, musejí se při předkládání informací uživatelské veřejnosti v podobě účetních závěrek respektovat ekonomické principy podnikání. V této souvislosti by určitě stálo za námahu přehodnotit význam Mezinárodního účetního standardu 15 a zamyslet se nad tím, zda by nebylo vhodné ho (zřejmě ve značně předělané podobě) vrátit zpět na seznam platných standardů či ho alespoň zakomponovat do Koncepčního rámce.

Literatura:

[1] Belkaoui, A. R. (1992): *Accounting Theory*. London, Academic Press, 1992.

¹¹ Nehledě na to, že samotný termín fair-value není definován v Koncepčním rámci, nýbrž pouze v jednotlivých standardech, které s touto oceňovací bází pracují. Jistě by si zasloužil obsáhlejší diskusi Koncepčním rámci.

- [2] Edwards, E. O. – Bell, P. W. (1973): *The Theory and Measusement of Business Income*. Berkeley, University of California, 1973.
- [3] Fireš, B. – Zelenka, V. (1997): *Oceňování aktiv a dluhů v účetnictví*. Praha, Management Press, 1997.
- [4] Chambers, R. J. (1974): *Accounting, Evaluation and Economic Behavior*. Houston, Scholars Book, 1974.
- [5] IASCF (2003): *Mezinárodní standardy účetního výkaznictví 2003*. Praha, HZ, 2003.
- [6] Naser, K. H. M. (1993): *Creative Financial Accounting: its nature and use*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1993.
- [7] Procházka, D. (2004): *Inflační účetnictví*. Praha, VŠE, 2004. Diplomová práce.
- [8] Svoboda, S. (2000): *Informační systém podnikatelských subjektů*. Praha, VŠE, 2000.
- [9] Zeff, S. A. – Keller, T. F. (1974): *Financial Accounting Theory I: Issues and controversies*. New York, McGraw-Hill, 1974.

Možnosti sbližování ekonomického zisku a účetního výsledku hospodaření

David Procházka

ABSTRAKT

Příspěvek se věnuje jedné ze základních ekonomických veličin zisku, resp. důchodu. Tato ekonomická kategorie je předmětem teoretického zkoumání i v účetnictví. Práce podává nejprve charakteristiku důchodu v ekonomické teorii. Dále je přiblížen i účetní pohled na zisk, a to ve vzájemné vazbě na různá pojetí hodnoty a kapitálu. Konkrétně se jedná o problematiku měření finanční pozice a jejího vztahu k různým konceptům důchodu. Blíže jsou popsány tzv. realizovatelný zisk a podnikatelský zisk. V závěru příspěvku je provedena analýza zisku pohledem Koncepčního rámce k Mezinárodním standardům účetního výkaznictví.

Klíčová slova: Hodnota; Kapitál; Důchod; Realizovatelný zisk; Podnikatelský zisk; IFRS.

The possibilities of convergence of an economic and an accounting concept of income

ABSTRACT

The exposition is aimed to define basic economic category which is profit (income). This element is a subject of the theoretical research in the accounting, too. Firstly, the contribution refers to some characteristics of economic concept of income. Then, I expound the accounting point of view, especially in mutual relations to various concepts of value, capital and income. I delineate two theoretical concepts of accounting profit – realizable profit and business profit. In the last part, there is an analysis of profit as it is specified in the Conceptual Framework to International Financial Reporting Standards.

Key words: Value; Capital; Income; Realizable profit; Business profit; IFRS.

JEL classification: M41