

Vykazování výnosů a jejich vliv na odhad budoucí výkonnosti[#]

(Polemika k článku Altamuro, Jennifer – Beatty, Anne L. – Weber, Joseph: *The Effect of Accelerated Revenue Recognition on Earnings Management and Earnings Informativeness: Evidence from SEC Staff Accounting Bulletin No. 101.* Accounting Review, 2005, roč. 80, č. 2, s. 373-403.)

*Libuše Šoljaková**

V posledních letech se stává velmi aktuálním problémem otázka vykazování a zejména uznání výnosů v účetnictví. Mezi hlavní důvody rostoucího zájmu o toto téma patří zejména zásadní vliv uznání výnosů na výši zisku a dále současný trend vzájemných vztahů mezi prodávajícími a kupujícími, kdy se místo dílčích, individuálních a krátkodobých dodávek, většina transakcí uskutečňuje na bázi dlouhodobých kontraktů, které zahrnují komplexní dodávky včetně řady práv a povinností na straně kupujícího i prodávajícího. Účetnictví tak musí reagovat na skutečnosti, že oběť zobrazovaná jako náklady a prospěch zobrazovaný jako výnosy vznikají relativně nerovnoměrně po celou dobu trvání kontraktu a že je stále obtížnější stanovit okamžik, kdy by měl být výnos a zároveň i zisk na straně prodávajícího uznány.

Autoři uvedeného článku se zabývají dopadem Staff Accounting Bulletinu č. 101, který vydal v roce 2000 SEC a jeho cílem je omezit zkreslování výnosů a výkonnosti podniku prostřednictvím „zrychleného“ uznání výnosů.¹ Uznání výnosů podle US GAAP je upraveno vedle základních koncepčních principů řadou dílčích odvětvových pravidel (např. vývoj software, dlouhodobé stavební kontrakty, nemovitosti, kabelové televizní společnosti, hudební společnosti, prodej s právem na vrácení zboží, prodej s garantovanou minimální hodnotou pro další prodej). V současném podnikatelském prostředí charakteristickém pestrostí a rozmanitostí vztahů tyto specifické úpravy nestačí pružně reagovat na stále nové a nové způsoby provádění kontraktů, a proto se jevílo nezbytným stanovit obecnější pravidla pro uznání výnosů, která by se aplikovala, pokud neexistují závazná specifická pravidla.

Staff Accounting Bulletinu č. 101 (dále jen SAB) stanovuje čtyři základní pravidla pro uznání výnosů:

- (1) existuje přesvědčivá dohoda o dané transakci,
- (2) uskutečnilo se dodání zboží nebo poskytnutí služby,
- (3) prodejní cena je stanovena nebo ji lze spolehlivě stanovit a
- (4) existuje dostatečná jistota, že podnik bude inkasovat peněžní prostředky.

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.

* Doc. Ing. Libuše Šoljaková, Ph.D. – odborná asistentka; Katedra manažerského účetnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <soljak@vse.cz>.

¹ V angličtině se používá termín *accelarated revenue recognition* a znamená snahu podniku vykázat výnos a zisk co možná nejdříve.

Výzkum se zaměřuje na potvrzení hypotézy, kterou zastávají kritici SAB, a to že zrychlené uznání výnosů poskytuje lepší informace pro odhad budoucí výkonnosti podniku a budoucích peněžních toků. Empirický výzkum proběhl na vzorku společností, které změnilý způsob vykazování výnosů v důsledku požadavků SAB (SAB společnosti), a na vzorku společností, které SAB nebyly ovlivněny (nedotčené společnosti), neboť neaplikovaly zrychlené uznání výnosů. Změny účetních postupů při uznání výnosů se týkaly především dvou situací. První souvisí s vykazováním licenčních poplatků hrazených předem, které byly původně vykázány jako výnosy v okamžiku inkasa peněz, po aplikaci SAB se vykazují rovnoměrně po celou dobu trvání licence. Druhou situací je dodání zboží, kdy za okamžik uznání výnosu se původně považovalo jeho předání přepravci, po aplikaci SAB je to však až okamžik akceptace zboží zákazníkem.

Matematicko-statistické modely potvrdily, že SAB společnosti v období před aplikací SAB vykazovaly pozitivnější výsledky hospodaření před aplikací SAB a zároveň vykazovaly vyšší míru shody mezi skutečným výsledkem hospodaření a investory očekávanými výsledky než v období po aplikaci SAB. Nepřímo se tak potvrdila hypotéza, že SAB omezil „manipulaci“ s výnosy a ziskem v závislosti na očekáváních investorů. Relativně volná pravidla pro uznání výnosů a zisku a částečně i stále častěji používaná metoda procenta dokončení (percentage of completion) poskytují manažerům prostor pro přesouvání zisku mezi jednotlivými účetními obdobími dle jejich potřeb. Podrobnější analýzy ukázaly, že i zrychlené uznání výnosů používaly zejména společnosti, jejichž manažeři byli silně motivováni na dosažení požadovaného zisku, a dále společnosti s nižší úrovní corporate governance. Autoři se bohužel nezabývají vztahem mezi skutečnými a očekávanými výsledky vzhledem k úrovni vnitřních kontrolních systémů podniku a aplikaci metod a nástrojů hodnotového řízení, které mohou významným způsobem ovlivnit míru zkreslování a manipulace s uznáním výnosů a zisku.

Daleko diskutabilnější je dle mého názoru závěr druhé části výzkumu, a to potvrzení korelace mezi výnosy a vývojem peněžních toků v následujícím období, kdy se potvrdilo, že SAB společnosti vykazují před aplikací SAB vyšší míru shody mezi výnosy a ziskem v daném období a budoucími peněžními toky a budoucí výkonností než po aplikaci SAB a než nedotčené firmy. Tento závěr sice dává za pravdu kritikům SAB, kteří argumentují, že aplikace SAB snižuje hodnotu relevantních informací pro odhad budoucí výkonnosti. Při interpretaci daného závěru, je třeba brát v úvahu i související skutečnosti.

Vykazování výnosů v účetnictví je nezávislé na inkasu příjmů, příjmy sice zpravidla přicházejí až po vykázání výnosů, v řadě případů mohou předcházet. V jedné ze situací, která byla předmětem testování a vedla ke změně účetních politik v důsledku SAB – licenční poplatky hrazené předem, příjem předchází výnos. Obdobně i dodání zboží může předcházet zaplacení zálohy. Podle vyšších výnosů v jednom období nelze předikovat vyšší příjmy v dalších obdobích, jejich vývoj příjmů závisí kromě výnosů a lhůtách jejich úhrady.

Samotná úroveň budoucí výkonnosti vyplývá ze schopnosti podniku realizovat v budoucnu své výkony, při aplikaci zrychleného uznání výnosů, existuje nebezpečí, že silná motivace manažerů na dosažení požadované úrovně výnosů povede ke stále „rychlejšímu“ uznání výnosů a stále vyšší míře vykazování dříve než fakticky nastanou. Výsledkem bude vykazování nerealizovaných zisků, které pokud budou vyplaceny akcionářům, budou naopak zhoršovat finanční pozici podniku. Dále zpravidla zrychlovat uznání výnosů nelze do nekonečna a v okamžiku, kdy překročí únosnou míru může způsobit vážné problémy v zajištění výkonnosti.

Závěr

Na závěr lze shrnout, že otázka vykazování výnosů je velmi složitá, rozmanitost podmínek transakcí mezi prodávajícími a kupujícími bude nadále vyžadovat tuto otázku v účetnictví více řešit. Při hodnocení názorů na okamžiku uznání výnosů a zisku je třeba brát v úvahu celou řadu faktorů a nespojovat ji pouze s predikcí budoucí výkonnosti a peněžních toků, které jsou ovlivněny celou řadou jiných faktorů.

Literatura

- [1] Altamuro, J. – Beatty, A. L. – Weber, J. (2005): *The Effect of Accelerated Revenue Recognition on Earnings Management and Earnings Informativeness: Evidence from SEC Staff Accounting Bulletin No. 101*. Accounting Review, 2005, roč. 80, č. 2, s. 373-403

Vykazování výnosů a jejich vliv na odhad budoucí výkonnosti

Libuše Šoljaková

ABSTRAKT

SEC vydal Staff Accounting Bulletin č. 101 týkající se uznání výnosů. Kritici tohoto bulletinu argumentují, že eliminuje odvětvově akceptované postupy uznání výnosů a snižuje kvalitu vykazovaných výsledků, proto výnosy vykázané před jejich dokončením poskytuje relevantní informace o budoucí výkonnosti. Výzkum zkoumá tyto argumenty na základě vzorku společností, které aplikovaly SAB, a společností, které nebyly dotčeny těmi pravidly. Potvrdilo se, že SAB společnosti vykazovaly pozitivnější výsledky v období před aplikací SAB.

Klíčová slova: Výnosy; Uznání výnosů; Peněžní toky; Metoda procenta dokončení.

Impact of Revenue Recognition on Future Performance

ABSTRACT

The SEC issued Staff Accounting Bulletin No. 101 regarding the revenue recognition. Critics of the bulletin stated that it would eliminate industry-accepted revenue recognition practices and reduce quality of reported earnings because revenues recorded prior to the completion of the earnings process contains value relevant information about future performance. The research investigates these hypotheses using the sample of firms that accelerated revenue prior to SAB and a matched set of firms that were unaffected by this regulation. In pre-adoption period SAB firm report more positive earnings than they do in post-adoption period and than unaffected firm.

Key words: Revenue; Revenue recognition; Cash flow; Percentage of completion.

JEL classification: M41.