

Pojetí a uznání „revenue“ v rámci modelu hospodářského výsledku – přístupy a aplikace[#]

Jaroslav Wagner – Petr Petera***

Cíl příspěvku

Ačkoli pojmy jako hospodářský výsledek, zisk, ztráta, výnosy, příjmy či náklady zcela běžně využívají akademici i praktici v širokém spektru ekonomických oborů, je patrná pouze malá snaha tyto pojmy na univerzální úrovni systematicky definovat a propojit do celistvého modelu. Výsledkem je „efekt Babylonské věže“ s typickými projevy, jakými jsou snahy o (více či méně propracovanou) partikulární definici a modelování těchto ekonomických kategorií v různých ekonomických oborech¹ doprovázené absencí snahy o sémantickou a pragmatickou komparaci dílčích modelů.

Ambicí článku je umožnit čtenáři, aby se vydal „za hranice myšlení všedních dnů“, ve kterých obvykle ctíme axiomy a postuláty konkrétních ekonomických oborů, a s tímto „uvolňujícím odstupem“ posoudil důvody, které vedly konkrétní ekonomické obory k formulaci axiomů a postulátů.

První část příspěvku vymezuje různé přístupy k definici a uznání výnosů jako výsledek teoretického experimentu, a to bez vazby na předpoklady, axiomy a postuláty používané v konkrétních ekonomických disciplínách. Jejím cílem je na obecné úrovni ukázat koncepční rozmanitost modelování výnosů a jejich dopad na model hospodářského výsledku bez „obvyklého zatížení“ diskuzí o měření hospodářského výsledku pozitivně či negativně orientovanými aplikačními argumenty. Příspěvek v této části navazuje na předchozí práce v této oblasti (např. Spiller, 1962; Bowen – Burgstahler – Daley, 1987; Antle – Demski, 1989; Schipper – Schrand – Shevlin – Wilks, 2009).

Druhá část příspěvku vysvětluje podstatu (případně neopodstatněnost) argumentů ve prospěch nebo naopak proti aplikaci jednotlivých modelů v různých ekonomických oborech, tj. při formulaci axiomů, postulátů a koncepčních východisek s využitím aparátu vytvořeného v první části příspěvku. Cílem článku však není analýza a hodnocení implementačních (aplikačních) alternativ, které jsou dostupné při uplatnění určitého modelu v konkrétních ekonomicko-politických podmínkách², a proto budou v článku zmíněny pouze okrajově.

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Fakulty financí a účetnictví VŠE Praha, který je realizován v rámci institucionální podpory VŠE IP100040.

^{*} Doc. Ing. Jaroslav Wagner, Ph.D. – docent, vedoucí katedry; Katedra manažerského účetnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <wagner@vse.cz>.

^{**} Ing. Petr Petera – odborný asistent; Katedra manažerského účetnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <petr.petera@vse.cz>.

¹ Nejpropracovaněji se touto oblastí pravděpodobně zabývá účetnictví, a to ve své teorii (viz např. Janhuba, 2005) i praxi (viz např. IASB, 2005 a FASB, 2012). Naopak třeba mikroekonomická teorie pracuje s těmito kategoriemi bez zájmu o vysvětlení jejich podstaty (viz např. Macáková, 2010).

² Typickou ukázkou diskuze – aktuální v době vzniku článku – o implementačních alternativách modelu, ve kterém rozpoznání výnosů je spojeno s momentem realizace, je Revenue Recognition Project IASB a FASB (viz např. Procházková, 2009; Procházková, 2011).

Úvod – hospodářský výsledek a jeho modelování

Vymezení pojmu hospodářský výsledek

Hospodářský výsledek představuje fenomén, který se objevuje v celém spektru ekonomických oborů. Způsoby vymezení hospodářského výsledku v jednotlivých ekonomických oborech jsou však obvykle buď velmi jednoduché či chybějící anebo odvozené od konkrétních aplikačních postupů využívaných v určitých politických, ekonomických a společenských podmínkách. Pojem „hospodářský výsledek“ se tak stává pojmem obecným až abstraktním; konkrétní přístupy k měření a interpretaci výsledku se pak jeví jako heterogenní až antagonistické.

I když by to pro splnění cílů tohoto článku bylo pohodlné, není naší snahou příliš omezovat uvedenou obecnost a heterogenitu pohledů na hospodářský výsledek nějakou jednoznačnou (a proto omezující) definicí. Protože se však článek bude zabývat jednou ze základních obsahových komponent hospodářského výsledku, je pro jeho zpracování nezbytné formou axiomů vymežit „pole působnosti“ hospodářského výsledku:

- Hospodářský výsledek se vztahuje k běžné činnosti firmy.
- Předmětem zájmu hospodářského výsledku je transformační proces probíhající v této běžné činnosti, při kterém vznikají výstupy s využitím vstupů.
- Předmětem zájmu měření a vykazování hospodářského výsledku je uvedený transformační proces v omezeném časovém intervalu pozorování.

Je vhodné upozornit, že interpretace uvedených axiomů nemusí být jednoznačná. Odlišení pojmu běžná činnost od „neběžné“ závisí na stupni nejistoty, kterou při zjišťování hospodářského výsledku považujeme za práh významnosti a na opakovanosti situace. Pro účely tohoto článku však není konkrétní způsob interpretace tohoto axiomu významný.

Vymezení transformačního procesu není jednoznačné z hlediska jeho začátku a konce, ani z hlediska samostatnosti vymezení transformačního procesu. Pro účely tohoto článku bude za počátek transformačního procesu považováno zahájení účelového využití prvního ekonomického zdroje v cílově-orientovaném relativně samostatném transformačním procesu (například využití práce v souvislosti se zahájením vývoje nového produktu, nebo přeměna kapitálu z peněžní formy do nepeněžní při pořízení výrobního zařízení za účelem výroby produktu). Za konec transformačního procesu bude považována taková situace, kdy se již neočekává žádné dodatečné vynaložení vstupů v souvislosti s relativně samostatným transformačním procesem.

Další skupinou otázek související s pojetím transformačního procesu je jeho samostatnost, tj. jeho vymezení od dalších transformačních procesů. Samostatnost transformačního procesu může být omezena

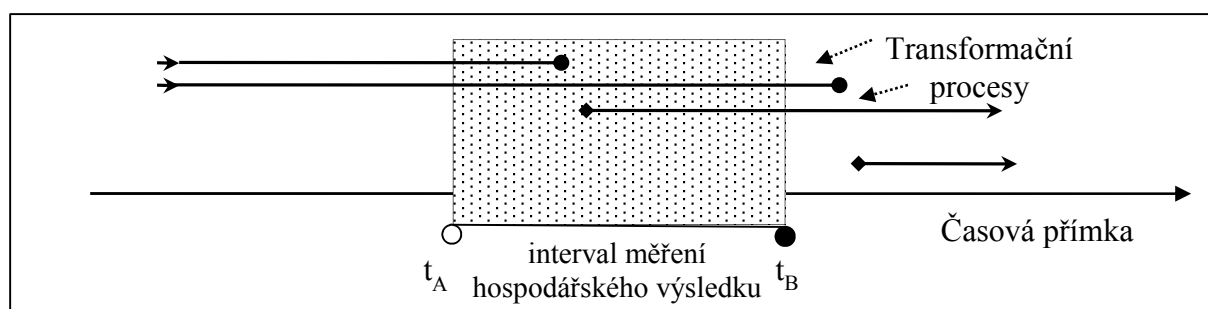
- využitím jednoho vstupu ve více transformačních procesech;
- současným vznikem více výstupů v důsledku technologických či organizačních podmínek transformačního procesu či
- organizačním rozdělením jednoho technologicky uceleného procesu mezi více organizačních jednotek.

Není snahou tohoto článku provádět hodnocení různých alternativ řešení těchto otázek. Upozorníme pouze na hlavní dopady krajních variant řešení na modelování hospodářského výsledku. První alternativou je uvažovat při měření hospodářského výsledku celou skupinu transformačních procesů, které jsou technologicky a organizačně propojeny. Důsledkem této varianty pro uživatele informací o hospodářském výsledku je absence detailní informace. Komplikací pro rozpoznání (uznání) nákladů a výnosů takové skupiny je rozdílnost fází, ve

kterých se dílčí transformační procesy obvykle nachází. Druhou alternativou je uvažovat při měření hospodářského výsledku každý transformační proces samostatně. Komplikací pro rozpoznání (uznání) nákladů a výnosů dílčích procesů je nutnost alokace sdílených (nepřímých) nákladů a výnosů mezi tyto procesy. Variantnost různých způsobů alokace může uživatel informací o hospodářském výsledku vyhodnotit jako snížení spolehlivosti těchto informací.

Základní interpretace třetího axiómu bývá vnímána jednoznačně – časový interval pozorování je vymezen jako spojitý časový interval, obvykle zdola otevřený a shora uzavřený. Některé možné varianty vztahu časového intervalu pozorování ke sledovanému transformačnímu procesu shrnuje schéma na Obrázku 1, jehož význam se plně projeví v části tohoto článku o přístupech k rozpoznání (uznání) výnosů.

Obr. 1: Vztah intervalu vykázání hospodářského výsledku a transformačního procesu



Zdroj: vlastní zpracování.

Obecný model hospodářského výsledku

Model hospodářského výsledku je tedy založen na modelu výnosů, modelu nákladů a vztazích mezi těmito dvěma modely. Protože výnosy a náklady se vzájemně ovlivňují, pro modelové zobrazení vztahů mezi modely výnosů a nákladů je určující určení nadřazeného (respektive podřazeného) modelu. I když oba způsoby řešení vztahu podřízenosti mezi modely výnosů a nákladů jsou logicky správné, budeme v dalším textu považovat za podřazený model nákladů. Pro tento přístup existují teoretické i praktické argumenty. Předpokládáme, že z pohledu firmy je dostupnost ekonomických zdrojů neomezená a že firma (za předpokladu konstantních nebo klesajících mezních výnosů) usiluje o vynaložení takové výše nákladů, při které mezní náklady dosáhnou úrovně mezních výnosů³.

Obecný model hospodářského výsledku je tedy popsán:

- axiomy hospodářského výsledku a jejich interpretací;
- pojetím (definicí) výnosů, uznáním (rozpoznáním) a oceněním (měřením) jejich složek;
- pojetím (definicí) nákladů, uznáním (rozpoznáním) a oceněním (měřením) jejich složek;
- podřízeností nákladů výnosům.

Obecný model výnosů

Pojetí (definice) výnosů

Považujeme za důležité zde upozornit na to, jaký paradox můžeme sledovat v této oblasti v české terminologii různých ekonomických oborů. Pro pojem revenues bezrozporně používaný

³ Doplníme, že kromě uvedených přístupů (vycházejících z tzv. matching principle, tj. principu souměření nákladů a výnosů) existuje i názorový přístup, založený na myšlence, že mezi modelem nákladů a modelem výnosů není při měření hospodářského výsledku žádný vzájemný vztah. Tento přístup je uplatňován v modelu, který ztotožňuje hospodářský výsledek s čistým přírůstkem peněžních toků. Srovnání těchto přístupů se věnuje např. Dechow (1994).

v anglické ekonomické literatuře pro peněžní vyjádření výstupů se v české odborné literatuře používají dva pojmy, příjmy a výnosy: pojem příjmy je běžně používán v mikroekonomické teorii (Macáková, 2010), pojem výnosy je běžně využíván v účetnictví, výkaznictví a finančním řízení podniku (viz např. IASB, 2005), kde pojem příjmy je využíván v jiném významu. Pro vědecké i praktické využití je nejednoznačnost vztahu mezi pojmy příjmy a výnosy velkým problémem. V dalším textu budeme používat pojem výnosy jako univerzální pojem pro označení peněžně vyjádřených výstupů v modelu hospodářského výsledku.

V různých ekonomických oborech se můžeme setkat například s následujícími definicemi výnosů:

- Definici výnosů z pohledu teorie finančního účetnictví nabízí například Janhuba (2005), který ji odvozuje buď z jejich přírůstkového pojetí jako důsledek „*jakéhokoliv jiného přírůstku čistých aktiv podniku, který nebyl způsoben vkladem vlastníků*“ nebo ekvivalenčního pojetí jako „*řádnou hodnotu (fair value) ekvivalentu za prodané výkony podniku*“.
- Definice výnosů je obsažena i v normativních textech finančního účetnictví a výkaznictví. Mezinárodní účetní standard 11 (IASB, 2005) definuje výnosy jako „*hrubé přírůstky ekonomických užitků během období, které vznikají běžnými činnostmi účetní jednotky, jestliže tyto přírůstky vedou ke zvýšení vlastního kapitálu odlišnému od jeho zvýšení v souvislosti s příspěvky vlastníků*“. Americká vyhláška SFAC 6 (FASB, 2012) definuje výnosy jako „*vzrůst či jiné vylepšení čistých aktiv, které je výsledkem dodání zboží, výroby výrobků, poskytnutí služeb nebo jiných aktivit, které jsou hlavními aktivitami podniku*“.
- Z pohledu mikroekonomické teorie vymezuje výnosy (označené jako příjmy) Macáková (2010) jako „*peněžní částku, kterou firma získá prodejem svých výrobků*“.
- Definice používané v podnikové ekonomice obvykle nemají ambice na originalitu, proto přejímají nebo případně kombinují definice finančního účetnictví či mikroekonomické teorie. Například Synek (2011) definuje výnosy jako „*peněžní částky, které podnik „získal“ z veškerých svých činností za určité účetní období bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich inkasu*“. Některé publikace, zejména z oblasti finančního řízení pracují (mnohdy i velmi kriticky) s pojmem zisk, aniž by jeho obsah a složky vůbec vymezovaly (např. Valach, 1997).
- Manažerské účetnictví definuje výnos v souvislosti s tzv. interními výnosy, respektive s uplatněním tzv. vnitropodnikových (transferových) cen. Např. Fibírová – Šoljaková – Wagner (2011) vymezuje interní výnos jako „*interní kritérium uznání racionality vynaložených nákladů a prospěchu útvaru pro celopodnikové výsledky*“.

Provedeme-li analýzu uvedených definic, můžeme u všech společně konstatovat, že:

- (explicitně či implicitně) respektují axiomy spojené s modelováním hospodářského výsledku, které byly uvedeny v předchozí části příspěvku;
- chápou výnos jako hodnotící kategorii sledované činnosti (viz „*přírůstek užitků*“, „*získá prodejem*“, „*uznání racionality*“).

Na základě těchto společných rysů všech definic je možné formulovat obecnou definici výnosů jako **peněžně vyjádřené znázornění užitečnosti (racionality) transformačního procesu vstupů na výstupy v běžné činnosti ve stanoveném období**. Zpětný sémantický rozbor této definice (viz tabulku 1) ukazuje, že jádrem (tedy vlastním obsahem) definice výnosů je znázornění užitečnosti (racionality). Ve výnosu je tedy již na základě této definice – v hrubé podobě a implicitně – přítomna hodnotící složka, tedy zisk nebo ztráta. Upozorníme, že

vymezení výstupů výhradně prostřednictvím vynaložených vstupů neodpovídá této definici výnosů, protože nezajišťuje znázornění užitečnosti (zisková/ztrátová složka není obsažena)⁴.

Tab. 1: Sémantický rozbor obecné definice výnosů

Prvek definice	Rozbor
„peněžně vyjádřené“	vazba na axiom modelu HV „určení standardní měrné jednotky“
„znázornění užitečnosti (racionality)“	jádro, tj. vlastní obsah obecné definice výnosů
„transformačního procesu vstupů na výstupy“	vazba na axiom modelu HV „vymezení transformačního procesu“
„v běžné činnosti“	vazba na axiom modelu HV „definice běžné činnosti“
„ve stanoveném období“	vazba na axiom modelu HV „stanovení období pozorování“

Zdroj: vlastní zpracování.

Provedeme-li analýzu uvedených definic z hlediska jejich koncepčních rozdílů, zjišťujeme odlišnosti v následujících oblastech:

- výklad axiomů modelu hospodářského výsledku při modelování výnosů;
- mechanismus stanovení hodnotícího kritéria pro znázornění užitečnosti (racionality).

Rozmanitost pohledů na výklad axiomů je „téměř neohraničitelná“. Interpretace axiomů je však aplikační, nikoli koncepční otázkou modelu výnosů.

Neurčitost mechanismu stanovení hodnotícího kritéria pro vyjádření užitečnosti (racionality) podnikatelského procesu v definici výnosů je důvodem pro nezbytnost dalších dvou definičních znaků modelu výnosů – rozpoznání (uznání) výnosů a ocenění výnosů.

Rozpoznání (uznání) výnosů

Definiční znak rozpoznání výnosů má svoji subjektivní a objektivní stránku.

Vymezení subjektivní stránky je odpovědí na otázku, kdo stanovuje hodnotící kritérium pro posouzení užitečnosti transformačního procesu. Dvěma základními subjekty, které mohou hodnotící kritérium stanovit, jsou management firmy a spotřebitelé (zákazníci). Podle vztahu těchto skupin k firmě je možné označit varianty rozpoznání výnosů z hlediska subjektivní stránky jako externí a interní rozpoznání výnosů.

Vymezení objektivní stránky rozpoznání výnosů je odpovědí na otázku, které podmínky v průběhu transformačního procesu musí být splněny, aby výnosy mohly být rozpoznány. Tabulka 2 uvádí přehled možných podmínek uznání výnosů. Upozorníme, že pořadí, ve kterém tyto skutečnosti nastanou, se však v každém individuálním případě může lišit, a proto v tabulce uvedené pořadí je možné považovat za možné nikoli deterministické.

⁴ Typickým příkladem je vyjádření změny výše zásob výstupů oceněné na úrovni skutečných nákladů.

Tab. 2: Možné podmínky pro rozpoznání (uznání) výnosů

Podmínky	Dostupnost informací o splnění podmínky pro	
	spotřebitele	firmu
Na straně spotřebitele		
• spotřebitel si uvědomil svoji potřebu, která není uspokojena	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi nízká</i>
• spotřebitel formuloval, jaký ekonomický statek uspokojí jeho potřebu	<i>velmi vysoká</i>	<i>nízká</i>
• spotřebitel se rozhodl jednat způsobem, jehož cílem je zajistit uspokojení potřeby	<i>velmi vysoká</i>	<i>vysoká</i>
• spotřebitel zajistil ekonomické, právní, organizační a technologické podmínky pro svůj vstup na trh přísl. produktu / služby	<i>velmi vysoká</i>	<i>vysoká</i>
Na straně firmy		
• firma rozpoznala potřebu spotřebitele	<i>velmi nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma navrhla/rozpoznala, jaký ekonomický statek může vést k uspokojení potřeby spotřebitele	<i>velmi nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma definovala základní parametry příslušného produktu/služby	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma vlastní (nakoupila nebo vyvinula) technologii potřebnou pro vytvoření produktu/služby	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma zajistila ekonomické, právní a organizační podmínky pro zahájení tvorby produktu/služby	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma započala tvorbu produktu/služby	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma dokončila stanovenou etapu tvorby konkrétního produktu/služby	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma dokončila celý proces tvorby konkrétního produktu/služby do podoby, ve kterém bude dodán na trh produktů/služeb	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma zajistila ekonomické, právní, organizační a technologické podmínky pro svůj vstup na trh příslušného produktu/služby	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma vstoupila na příslušný trh s produktem/službou	<i>vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma je schopna stanovit užitečnost prodáváného produktu/služby oceněním s určitou (stanovenou) mírou spolehlivosti	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma ukončila výrobu příslušného produktu/služby	<i>vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• firma ukončila likvidaci všech aktiv a závazků vyplývajících z příslušného transformačního procesu	<i>nízká</i>	<i>velmi vysoká</i>
Vztah spotřebitel a firma		
• došlo k přímému kontaktu spotřebitele a firmy na trhu příslušného produktu/služby	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• došlo k uzavření smlouvy mezi spotřebitelem a firmou, ze které vyplývají neodvolatelné závazky „dodat“ příslušný produkt/službu a „zaplatit“ za tento produkt/službu	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• spotřebitel a firma se dohodli na výši a ocenění závazku „zaplatit“	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• ucelená část produktu/služby byla firmou dodána spotřebiteli a došlo k přenesení ekonomické kontroly nad tímto produktem/ službou	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
• produkt/služba jako celek byl firmou dodán spotřebiteli a došlo k přenesení ekonomické kontroly nad tímto produktem/službou	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>

Podmínky	Dostupnost informací o splnění podmínky pro	
	spotřebitele	firmu
<ul style="list-style-type: none"> došlo ke změně vlastnictví příslušného produktu z firmy na spotřebitele 	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
<ul style="list-style-type: none"> všechny produkty a služby, které jsou spotřebitelem nebo firmou posuzovány jako poptávaný, respektive nabízený celek, byly firmou dodány spotřebiteli a došlo k přenesení ekonomické kontroly nad nimi 	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
<ul style="list-style-type: none"> spotřebitel splnil svůj závazek „zaplatit“⁵ 	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>
<ul style="list-style-type: none"> uplynula lhůta, ve které mohl firmě vzniknout dodatečný závazek vůči spotřebiteli v souvislosti s dodaným produktem/ službou 	<i>velmi vysoká</i>	<i>velmi vysoká</i>

Zdroj: vlastní zpracování.

Hodnotící kritérium pro rozpoznání výnosů může být vymezeno jednou podmínkou, konjunkcí několika podmínek, případně může být požadováno splnění „alespoň jedné podmínky ze skupiny“ (tj. jako disjunkce určitých podmínek). Protože pořadí, v jakém uvedené podmínky nastanou, není deterministické, není možné „automaticky“ odvozovat, že požadováním určité podmínky je implicitně vyjádřený požadavek na splnění podmínek, které jsou v přehledu uvedeny před touto podmínkou.

Předpokládáme, že subjekt stanovující hodnotící kritérium může toto kritérium stanovit pouze tehdy, pokud má k dispozici informace o objektivních podmínkách uznání výnosů. V Tabulce 2 proto na základě vlastního posouzení uvádíme i očekávaný přístup hodnotících subjektů (managementu a spotřebitelů) k informacím o splnění těchto podmínek. Pokud tento přístup je slabý nebo žádný, je možné předpokládat, že tyto podmínky nebudou hodnotícím subjektem zařazeny jako součást hodnotícího kritéria.

Splnění podmínek rozpoznání výnosů a znázornění užitečnosti transformačního procesu

V předchozím oddíle jsme se věnovali podmínkám pro rozpoznání výnosů. Předpokládejme transformační proces, který začal v čase t_Z a který skončí v čase t_K . Jak vyplývá ze schématu na Obrázku 1, hospodářský výsledek měříme za vymezený časový interval (t_A, t_B) , a přitom nemusí platit, že $[t_Z, t_K] \subset (t_A, t_B)$. Nechť podmínky pro rozpoznání výnosů, které stanovil v rámci hodnotícího kritéria hodnotící subjekt, jsou poprvé splněny v čase t_1 a $t_1 \in [t_Z, t_K] \wedge t_1 \in [t_A, t_B]$.

V čase t_1 jsou poprvé splněny podmínky pro rozpoznání výnosu, a tento okamžik je proto „milníkem“ pro znázornění užitečnosti transformačního procesu. Při aplikaci obecného modelu výnosů vznikají v této souvislosti následující otázky:

1. Jaký výnos bude vykázán v okamžiku t_1 ?
2. Jaký výnos bude vykázán po okamžiku t_1 , pokud t_1 nastane dříve, než t_K respektive t_B ?

Na tyto otázky přirozeně neexistuje jedna varianta odpovědi. Protože se obě otázky týkají distribuce (alokace) výnosů do jednotlivých časových období, nikoli celkové výše výnosů z transformačního procesu, musí být odpovědi na obě otázky vzájemně konzistentní tak, aby bylo zajištěno, že každý výnos bude vykázán právě jednou. Možné alternativy odpovědí na

⁵ Pripomeňme, v souladu se schématem na Obrázku 2, že i když v tomto případě je rozpoznání výnosu spojeno se splněním podmínky zaplatit, tj. obvykle s příjmem, dochází při měření hospodářského výsledku k uplatnění tzv. *matching principle*, tj. že v okamžiku uznání výnosu jsou současně uznány jako výsledek ovlivňující náklady, které s těmito výnosy souvisí. Nejedná se tedy o přesun k měření hospodářského výsledku na peněžní bázi. Blíže se této skutečnosti věnuje např. Wagner (2009).

první otázku vyplývají z vymezení dolní a horní hranice intervalu relevantního pro vykázání v t_1 a jejich kombinací. Dolní hranicí mohou být okamžiky t_Z , t_A nebo t_1 ; horní hranicí okamžiky t_1 , t_B nebo t_K . Všechny alternativy odpovědi jsou založeny na předpokladu, že všechny fáze transformačního procesu mají pozitivní (nenulovou) užitečnost a že užitečnost transformačního procesu by jako výnos měla být rozpoznána (uznána) nejpozději v okamžiku t_K . Nejobvyklejší možnosti kombinací ukazuje Tabulka 3.

Tab. 3: Vykázání výnosu v t_1

Výnos vykázáný v t_1 ve vztahu k průběhu transformačního procesu	Komentář
0	Splnění podmínek rozpoznání se uvažuje jako nutná podmínka pro vykázání výnosů, které se provede až v navazujících etapách transformačního procesu. Užitečnost etap transformačního procesu před t_1 se projeví při dalším vykazování výnosů.
výnos za $[t_Z, t_1]$	Při splnění podmínek se okamžitě vykáže výnos za všechny etapy transformačního procesu, které se uskutečnily do tohoto okamžiku.
výnos za $[t_Z, t_K]$	Při splnění podmínek se okamžitě vykáže výnos za všechny etapy transformačního procesu včetně odhadu výnosů za etapy, které se uskuteční po t_1 . ⁶

Zdroj: vlastní zpracování

Všechny varianty vykázání výnosu v tabulce 3 předpokládají – s výjimkou varianty první – provést v čase t_1 ocenění výnosu. Je možné očekávat, že přístup k ocenění výnosu se u jednotlivých variant bude lišit. Problematika oceňování výnosů však přesahuje rámec tohoto příspěvku.

Vybrané aplikace obecného modelu výnosů

Prokázali jsme, že obecná definice výnosů vytváří prostor pro variantnost přístupů k rozpoznání (uznání) výnosů. Způsob aplikace obecného modelu výnosů pro konkrétní ekonomickou situaci by měl vždy jako primární odrážet účel, pro který bude tento model uživateli využit. Možnosti aplikace obecného modelu v praxi bývají zpravidla ovlivněny různými metodickými, technologickými, organizačními či normativními podmínkami. Beze snahy o úplnost se v následujícím textu budeme věnovat některým aplikačním souvislostem, které dosud nejsou v odborné literatuře dostatečně popsány.

Přístupy ke stanovení hodnotícího kritéria pro znázornění užitečnosti

Jak bylo uvedeno v předchozí části článku, můžeme podle subjektů, které stanovují hodnotící kritérium pro posouzení užitečnosti transformačního procesu, rozlišit dva základní přístupy k hodnocení užitečnosti (racionality) transformačního procesu – ve vazbě na užitečnost výstupů pro spotřebitele (zákazníka) a ve vazbě na kritéria stanovená managementem firmy. Za situace, kdy by obě skupiny subjektů, tj. spotřebitelé i management byly dokonale informovány, vedly by oba přístupy ke stanovení stejného hodnotícího kritéria, a to tehdy, vycházíme-li

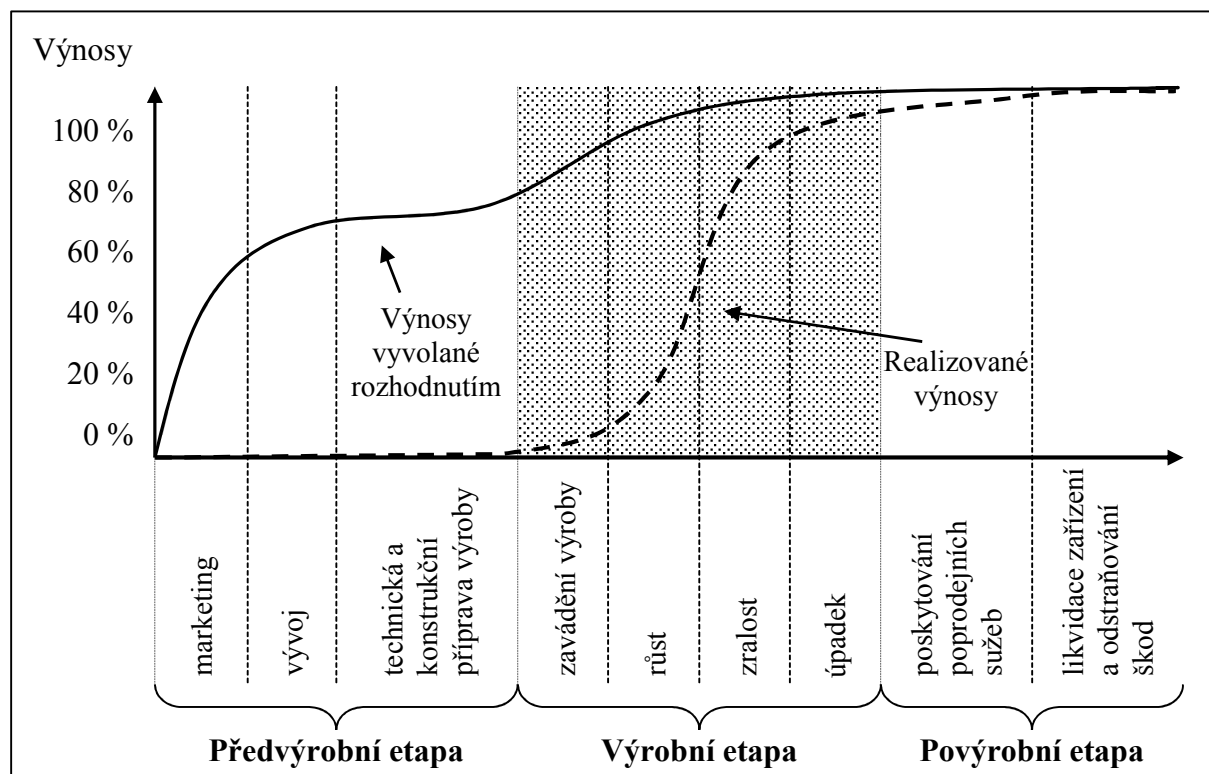
⁶ Extrémní situací je z hlediska této poslední varianty, pokud současně platí $t_1 = t_Z$. V takovém případě rozpoznání výnosů ideově navazuje na uplatnění metod hodnocení přínosů projektů (investic).

z předpokladu, že cílem transformačního procesu je racionální (hospodárné) vytvoření výstupů, které budou nabízeny na racionálně se chovajících (tj. alokačně efektivních) trzích výrobků a služeb za předpokladu dokonalé konkurence na straně nabídky i poptávky.

Při porušení uvedených předpokladů dochází k informační asymetrii mezi firmou a spotřebitelem, která se může projevit vzájemně nekonzistentním přístupem ke stanovení hodnotícího kritéria pro vymezení užitečnosti, a v důsledku toho výnosů. K informační asymetrii mezi firmou a spotřebitelem dochází obvykle společně s informační asymetrií mezi managementem firmy a externími uživateli informací o výnosech, respektive hospodářském výsledku (viz např. Dechow – Skinner, 2000). V obou těchto vztazích, tj. firma (manažer) vs. spotřebitel i manažer vs. externí uživatel informací, je informační převaha na straně manažera. Z toho důvodu při praktickém uplatnění modelu výnosů, respektive hospodářského výsledku pro potřeby vykazování informací pro externí uživatele tito uživatelé obvykle preferují odvození hodnotícího kritéria ve vazbě na užitečnost výstupů pro spotřebitele, a to nejlépe tak, aby tuto užitečnost spotřebitel explicitně vyjádřil (například neodvolatelným závazkem zaplatit).

Dalším velmi rozšířeným informačním rozparem mezi firmou a spotřebitelem je neschopnost (nekvalifikovanost) spotřebitele posoudit dílčí fáze a složky transformačního procesu z hlediska jejich významu pro užitečnost výstupu, který je v rozporu se zájmem, resp. potřebou firmy řídit (kontrolovat) průběh transformačního procesu ve vazbě na užitečnost výstupu⁷.

Obr. 2: Vztah výnosů vyvolaných rozhodnutím a realizovaných výnosů



Zdroj: vlastní zpracování.

⁷ Prahalaad – Ramaswamy (2004) nazývají tento přístup jako „company-centric“ a označují ho jako tradiční model; kromě něj rozvíjejí myšlenku přístupu označovaného jako „co-creation“, ve které se spotřebitelé aktivně podílí na všech fázích transformačního procesu. Uplatnění tohoto přístupu při aplikaci modelu výnosů není v tomto článku blíže zkoumáno.

Časový nesoulad mezi okamžikem manažerského rozhodnutí, které je nutným východiskem pro efektivní zvýšení výnosů, a obvyklým přístupem externích uživatelů k uznání výnosů ilustruje schéma na Obr. 2.⁸ Křivky výnosů v tomto schématu jsou založeny na předpokladu, že realizované výnosy jsou primárně spojeny s prodejem výkonů zákazníkům a že rozhodnutí firmy umožňující vstup na trh příslušného výkonu jsou sice pro celkové výnosy související s tímto výkonem nejpodstatnější, firma ale může svým chováním v průběhu výrobní fáze celkovou výši výnosů částečně ovlivnit. Vývoj výnosů je v tomto schématu vztažen k životnímu cyklu výkonu.

Možností jak překonat uvedené dilema je využít pro zobrazení užitečnosti jednoho transformačního procesu současně více dílčích modelů s různým způsobem rozpoznání a ocenění výnosů a dalších ekonomických veličin. Jednorozměrný model výnosů, respektive hospodářského výsledku (obvykle uplatňovaný v praxi) je tak nahrazen vícerozměrným modelem, který umožňuje „plastičtější“ posouzení racionality transformačního procesu (viz např. Wagner, 2005). Výnosy jsou v takovém případě vykázány jako matice, ve které je počet sloupců určen počtem uplatněných dílčích modelů pro rozpoznání a ocenění výnosů.

Aplikace modelu výnosů a hospodářského výsledku v oblasti odměňování pracovníků za výkonnost

Způsob aplikace modelu výnosů a nákladů významně ovlivňuje i oblast odměňování pracovníků za výkonnost, a to zejména sdílení zisku (profit sharing), které lze definovat jako jakýkoli systém odměňování, který přímo spojuje zisk podniku za určité období s odměnami pro zaměstnance za dané období⁹. Historické kořeny sdílení zisku sahají do vzdálené minulosti, intenzivně bylo využíváno již v 19. století; Coates (1991, s. 20) uvádí, že první plán sdílení zisku byl v USA implementován v roce 1794. Zájem o sdílení zisku v následných letech kolísal jak v praxi, tak v oblasti výzkumu.

Weitzmanova série prací věnovaných pozitivním dopadům sdílení zisku zejména na makroekonomické, ale i na mikroekonomické úrovni, viz např. (Weitzman, 1984), vyvolala novou vlnu zkoumání v této oblasti. Ačkoli jsou potenciální makroekonomické přínosy sdílení zisku značné (Weitzman chápal sdílení zisku primárně jako účinný nástroj boje proti stagflaci), zaměříme se v následujících odstavcích na mikroekonomické aspekty sdílení zisku a jejich vazbu na problematiku pojetí výnosů, nákladů a zisku. Na základě prostudování relevantní literatury k problematice sdílení zisku¹⁰, jehož výsledky byly podrobněji publikovány v (Fibířová – Petera, 2013), můžeme konstatovat, že primární zájem akademiků byl zaměřen vedle makroekonomických otázek zejména na komparaci výkonnosti firem využívajících sdílení zisku oproti firmám, které sdílení zisku nevyužívají. Takto zaměřené články obvykle dospěly k závěru, že sdílení zisku má pozitivní vliv na výkonnost podniků měřenou ukazateli produktivity či ziskovosti, nicméně málo vypovídaly o mechanismech, kterými sdílení zisku na cílové veličiny působí. Jiná skupina článků proto věnovala pozornost analýze cest, jakými

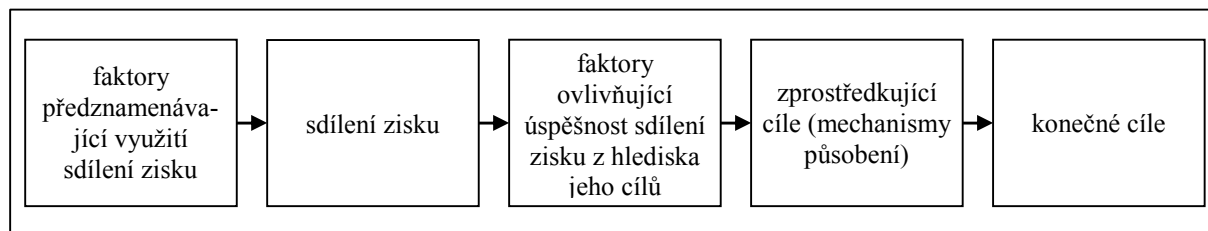
⁸ Schéma je inspirováno analogickým schématem pro vztah nákladů vázaných k rozhodnutí a vynaložených nákladů, které se relativně často objevuje v literatuře věnované manažerskému účetnictví (viz např. Král, 2010).

⁹ Je nutné poznamenat, že uvedená definice není všeobecně přijímána. Odlišné, respektive širší chápání sdílení zisku u různých autorů snižuje možnost komparace jednotlivých studií a zobecnění v podobě jednoduchých závěrů. Jak bude dále zmíněno, zjištění ohledně účinků sdílení zisku na rozdílné oblasti podnikové činnosti jsou mnohdy rozporuplná a v tomto kontextu se ztotožňujeme s názorem vysloveným v (Bougen – Ogden – Outram, 1988), že uvedené rozpory jsou do značné míry dány rozdílností systémů odměn za výkonnost, které jsou v literatuře zařazovány pod pojem sdílení zisku. Větší pozornost by proto měla být věnována identifikaci jednotlivých typů sdílení zisku, což by umožnilo odděleně sledovat účinky těchto alternativních systémů odměňování.

¹⁰ Články s citací v databázi Web of Knowledge z období 1975-2011; velikost vzorku cca 200 publikací.

sdílení zisku může výkonnost podniků ovlivnit a podmínkám, které předznamenávají využití sdílení zisku, jakož i podmínkám, které ovlivňují úspěšnost jeho implementace.

Obr. 3: Hlavní oblasti mikroekonomicky orientovaného výzkumu sdílení zisku



Zdroj: vlastní zpracování

Pokud ponecháme stranou filantropické a jiné ideologické motivy, je za konečný cíl sdílení zisku obvykle považováno zvýšení výkonnosti podniku. Nicméně tento cíl je dosahován prostřednictvím cílů zprostředkujících, které lze alternativně považovat za možné „cesty“ či „mechanismy působení“, jimiž sdílení zisku napomáhá dosažení konečných cílů. Identifikaci a prozkoumání uvedených cest byla věnována značná pozornost a patří tak mezi teoreticky propracovanější oblasti sdílení zisku.

Lze konstatovat, že dosavadní výzkum byl úspěšný, pokud jde o identifikaci mechanismů působení sdílení zisku na konečné cíle, nicméně plná shoda na tom, do jaké míry sdílení zisku napomáhá dosahování zprostředkujících i konečných cílů, dosažena nebyla. Názory na pozitivní účinky sdílení zisku kolísají od souhlasných po popírání existence vlivu na uvedené oblasti, avšak případná konstatování vyloženě negativního vlivu jsou zcela ojedinělá.

V kontextu zaměření tohoto článku je poněkud zarážející, že prostudování zmíněných cca 200 významných článků ukázalo, že otázce volby „vrcholového“ měřítka užívaného pro stanovení výše zisku k rozdělení je věnována pouze marginální pozornost. A to už vůbec nehovoříme o pozornosti věnované otázkám optimálního způsobu výpočtu uvedeného měřítka (např. rozhodování, zda bude využívána některá z kategorií zisku přímo převzatého z finančního účetnictví, popř. zisk převzatý z manažerského účetnictví a jaký z možných alternativních přístupů k aplikaci modelu hospodářského výsledku bude využit, např. kdy má dojít k rozpoznání výnosů a jak mají být výnosy v okamžiku rozpoznání oceněny). Existují rovněž indicie, že i v praxi podniky mnohdy primárně řeší formu vyplácení zisku, alokační bázi pro rozdělování celkového sdíleného zisku, popř. vazbu odměn vyplácených na základě měření celopodnikové veličiny a odměn vyplácených na základě měření prováděného na nižších organizačních úrovních, ale málo pozornosti věnují vlastní problematice volby vhodného celopodnikového měřítka pro stanovení zisku k rozdělení.

Dle našeho názoru platí, že volba a způsob výpočtu měřítka, které má být využito ke stanovení celkové velikosti rozdělovaného zisku, popř. k rozhodování o nároku na odměny stanovené na základě dalších měřítek, má zásadní význam. Analýza alternativních možností aplikace modelu hospodářského výsledku a jejich dopadu na úspěšnou implementaci odměn za výkonnost ve vazbě na zisk tedy představuje významný možný směr dalšího výzkumu.

Nedostatečná pozornost věnovaná volbě vhodného měřítka a postupu jeho výpočtu a vyhodnocení může zcela zásadně ovlivnit úspěšnost aplikace sdílení zisku. Zaprvé může manažery vést k oportunistickému chování spočívajícímu v upnutí sil k maximalizaci hodnoty měřítka, avšak poškozujícímu dlouhodobé cíle podniku (například k orientaci na činnosti, které přináší zvýšení hospodářského výsledku v krátkodobém horizontu a k omezování činností významných pro dlouhodobou úspěšnost podniku, které však bezprostředně vyvolávají náklady, ale výnosy přináší až v delším časovém horizontu, např. výzkum a vývoj). Za druhé

nedostatek pozornosti věnované měřítku může manažery motivovat k nátlaku na účetní, aby manipulovali hospodářský výsledek ve smyslu jeho „optimalizace“ z hlediska výplat odměn a to i za cenu snížení jeho vypovídací schopnosti. Za třetí nesrozumitelnost měřítka či pocit jeho „neovlivnitelných fluktuací“ může vést manažery k rezignaci na jakékoli úsilí spojené s daným měřítkem a k chápání sdílení zisku jako sice příjemné, ale neovlivnitelné odměny. Uvedené úvahy lze rozšířit i na zaměstnance bez řídicích pravomocí, neboť sdílení zisku bývá většinou využíváno pro odměňování relativně velké části pracovníků podniku. V tomto smyslu je dále třeba dodat, že pokud podnik chce úspěšně aplikovat sdílení zisku, musí počítat s tím, že zaměstnanci budou požadovat relativně podrobné informace, jak je výše zisku určována. Pokud podnik není ochoten tyto informace zaměstnancům poskytnout, velmi se tím zvyšuje pravděpodobnost selhání celého programu odměňování.

Závěr

Model výnosů je – společně s modelem nákladů – jednou ze základních součástí modelu hospodářského výsledku. Při tvorbě modelu výnosů je třeba řešit tři na sebe navazující otázky – jak definovat výnosy, na základě jakých podmínek rozpoznat (uznat) výnosy a jak výnosy k určitému okamžiku ocenit.

Neexistuje jednotná, všeobecně uznávaná definice výnosů; naopak v různých ekonomických disciplínách se definice výnosů (z hlediska obsahu definice i míry její preciznosti) liší. Na základě analýzy a srovnání jednotlivých definic jsme navrhli obecnou definici výnosů jako peněžně vyjádřeného znázornění užitečnosti (racionality) transformačního procesu vstupů na výstupy v běžné činnosti ve stanoveném období.

Řešení otázky rozpoznání (uznání) výnosů má svoji subjektivní a objektivní stránku. Základními dvěma subjekty odpovědnými za uznání výnosů jsou firma, respektive její management, a spotřebitel. Tyto subjekty definují kritéria, jejichž splnění je objektivním předpokladem pro rozpoznání výnosů. V teoretickém modelu dokonale konkurenčního ekonomického prostředí, ve kterém nedochází k informační asymetrii, by rozpoznání výnosů bylo neutrální vzhledem k subjektu, který stanovuje objektivní kritéria. V reálném ekonomickém prostředí je stanovení kritérií závislé na dostupnosti informací o splnění kritérií pro jednotlivé subjekty, respektive na míře spolehlivosti těchto informací.

Důsledkem pro aplikaci modelů výnosů je odlišení požadavků externích a interních uživatelů na informace o výnosech, zejména z hlediska okamžiku rozpoznání výnosů, respektive o racionalitě transformace vstupů na výstupy v širším kontextu podnikatelského procesu. Možným přístupem k zajištění těchto požadavků je vytvoření vícerozměrného modelu výnosů, ve kterém jednotlivé rozměry respektují různé požadavky na rozpoznání výnosů.

Uvedené úvahy jsou relevantní rovněž pro oblast odměňování pracovníků v závislosti na výkonnosti, specificky pro odměny odvozované od výše zisku. Analýza akademických článků věnovaných této oblasti ukázala, že vlastní problematiku stanovení výše zisku k rozdělení řeší pouze marginálně, čímž bylo odkryto významné pole pro další zkoumání.

Literatura:

- [1] Antle, R. – Demski, J. S. (1989): *Revenue Recognition*. Contemporary Accounting Research, 1989, roč. 5, č. 2, s. 423-451.
- [2] Bougen, P. D. – Ogden, S. G. – Outram, Q. (1988): *Profit Sharing and the Cycle of Control*. Sociology, 1988, roč. 22, č. 4, s. 607-629.

- [3] Bowen, R. M. – BurgstBougenahler, D. – Daley, L. A. (1987): *The Incremental Information Content of Accrual versus Cash Flows*. *The Accounting Review*, 1987, roč. 62, č. 4, s. 723-747.
- [4] Coates, E. M. (1991): *Profit Sharing Today: Plans and Provisions*. *Monthly Labor Review*, 1991, roč. 114, č. 4, s. 19-25.
- [5] Dechow, P. M. (1994): *Accounting Earnings and Cash Flows as Measures of Firm Performance. The Role of Accounting Accruals*. *Journal of Accounting and Economics*, 1994, roč. 18, č. 1, s. 3-42.
- [6] Dechow, P. M. – Skinner, D. J. (2000): *Earning Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators*. *Accounting Horizons*, 2000, roč. 14, č. 2, s. 235-250.
- [7] FASB (2012): *Statements of Financial Accounting Concepts*. [online], Norwalk, Financial Accounting Standards Board, c2012, [cit. 10. 2. 2012], <<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/PreCodSectionPage&cid=1176156317989>>.
- [8] Fibírová, J. – Petera, P. (2013): *Profit-Sharing – A Tool for Improving Productivity, Profitability and Competitiveness of Firms?* *Journal of Competitiveness*, 2013, roč. 5, č. 4, s. 3-25.
- [9] Fibírová, J. – Šoljaková, L. – Wagner, J. (2011): *Manažerské účetnictví – nástroje a metody*. Praha, Wolters Kluwer, 2011.
- [10] IASB (2005): *Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (IFRS) 2005: včetně Mezinárodních účetních standardů (IAS) a Interpretací k 1. lednu 2005*. Praha, Svaz účetních, 2005.
- [11] Janhuba, M. (2005): *Základy teorie účetnictví*. Praha, Oeconomica, 2005.
- [12] Král, B. aj. (2010): *Manažerské účetnictví*. Praha, Management Press, 2010.
- [13] Macáková, L. aj. (2010): *Mikroekonomie*. Slaný, Melandrium, 2010.
- [14] Prahalad, C. K. – Ramaswamy, V. (2004): *Co-creation Experiences: The New Practice in Value Creation*. *Journal of Interactive Marketing*, 2004, roč. 18, č. 3, s. 5-14.
- [15] Procházka, D. (2009): *Význam účetních informací o výnosech*. Zlín 2. 4. 2009. In: *Mezinárodní Baťova konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky 2009* [CD-ROM]. Zlín, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2009.
- [16] Procházka, D. (2011): *Otevřené otázky novelizace účetních standardů pro vykazování výnosů*. *Český finanční a účetní časopis*, 2011, roč. 6, č. 4, s. 43–51.
- [17] Schipper, K. A. – Schrand, C. M. – Shevlin, T. – Wilks, T. J. (2009): *Reconsidering Revenue Recognition*. *Accounting Horizons*, 2009, roč. 23, č. 1, s. 55-68.
- [18] Spiller, E. A. (1962): *The Revenue Postulate – Realization or Recognition*. *National Association of Accountants Bulletin*, 1962, roč. 43, č. 6, s. 41-47.
- [19] Synek, M. aj. (2011): *Manažerská ekonomika*. Praha, Grada, 2011.
- [20] Valach, J. (1997): *Finanční řízení podniku*. Praha, Ekopress, 1997.
- [21] Wagner, J. (2005): *Potenciál účetních informací pro měření výkonnosti podniku*. Disertační práce. Praha, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005.
- [22] Wagner, J. (2009): *Měření výkonnosti*. Praha, Grada, 2009.
- [23] Weitzman, M. L. (1984): *The Share Economy: Conquering Stagflation*. Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1984.

Pojetí a uznání „revenue“ v rámci modelu hospodářského výsledku – přístupy a aplikace

Jaroslav Wagner – Petr Petera

ABSTRAKT

Tento článek se zabývá modely měření hospodářského výsledku ve vazbě na různé přístupy k pojetí a uznání výnosů (ve smyslu „revenues“). První část článku vymezuje různé modely jako výsledek teoretického experimentu, a to bez vazby na předpoklady, axiomy a postuláty používané v konkrétních ekonomických disciplínách. Jejím cílem je na obecné úrovni ukázat širší koncepcí, které mohou být při měření hospodářského výsledku využity bez „obvyklého zatížení“ diskuzí o měření hospodářského výsledku pozitivně či negativně orientovanými argumenty. Druhá část příspěvku se věnuje vybraným aplikačním problémům obecného modelu výnosů.

Klíčová slova: Výnosy; Rozpoznání výnosů; Měření zisku; Sdílení zisku.

Approaches to Revenue Definition and Recognition and Their Implications for Profit and Loss Measurement

ABSTRACT

The paper concerns models of profit and loss measurement in accordance with various approaches to revenue definition and recognition. First part defines different models as a result of a theoretical experiment, regardless postulates and axioms applied in any economic disciplines. It aims to show – without any prepossessions – diversity of concepts that can be used for profit measurement. Second part deals with selected application problems of general models of revenues.

Key words: Revenues; Revenue recognition; Profit measurement; Profit sharing.

JEL classification: M41.