



Někdo by mohl říct, že jde o základní a zcela jasné mikroekonomické pojmy. Jenže skutečnost je taková, že ani jeden z těchto pojmů ve Výkazu zisku a ztráty jednoznačně nenajdete. Jejich skutečný výklad na základě reálných finančních výsledků firmy v Česku (ale i kdekoli jinde) je proto více než problematický. Pojdme se tedy podívat na to, jaké jsou mezi nimi rozdíly.

Co jsou to tržby

Pod pojmem tržby se obvykle rozumějí celkové tržby. Pojem **tržby** ale překvapivě není v české odborné literatuře (aspoň ne v té níže uvedené) nijak definován a není ani definován ani legislativně. Pomoci nám však může překvapivě

[Slovník spisovného jazyka českého](#)

, který říká, že tržba je

„úhrnný peněžní příjem z prodeje za určitou dobu nebo při nějaké příležitosti.“

Bohužel, definice podle Ústavu pro jazyk český počítá s příjmy a nikoliv s výnosy, takže z Výkazu zisku a ztráty by tržby nikdy nebylo možné vyčíslit, nemluvě o tom, že by se jednalo dokonce o přímý rozpor s výkladem v účetnictví. Ústav pro jazyk český AV ČR tak fakticky definuje tento pojem v přímém rozporu s tím, jak se v češtině používá. Sám Výkaz zisku a ztráty totiž sice celkové tržby nedefinuje, nicméně ve třech případech tržby (počítané z výnosů) přeci jen zmiňuje – tržby za prodej zboží (řádek I.), tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (řádek III.) a tržby z prodeje cenných papírů a podílů (řádek VI.). Pokud bychom tedy chtěli definovat pojem celkové tržby, tak z průniku obou výkladů bychom si mohli vzít, že celkové tržby jsou souhrnem tržeb za prodej zboží, služeb a majetku firmy. Z toho pramení, že:

Celkové tržby = Tržby za prodej zboží (I.) + Výkony (II.) + Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (III.) + Tržby z prodeje cenných papírů a podílů (VI.)

Ze všech výnosů, které firma má jsme tak vypustili Ostatní provozní výnosy (IV.), Převod provozních výnosů (V.), Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (VII.), Výnosy z krátkodobého finančního majetku (VIII.), Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů (IX.), Výnosové úroky (X.), Ostatní finanční výnosy (XI.), Převod finančních výnosů (XII.) a Mimořádné výnosy (XIII.), protože jsou to výnosy, které firma získala, aniž by musela cokoli prodat (přičemž tržby definujeme právě jako příjem/výnos z prodeje).

Co je to obrat

Obrat naštěstí už v ekonomické literatuře definován je. V [2] najdeme následující definici: „*Celková hodnota výstupu z hospodářské činnosti uskutečněné během určitého časového období, obvykle měřená celkovými ročními tržbami po odečtení vráceného zboží.*“

To znamená, že obrat je v 99 % případů roven tržbám a v tom 1 % jej nemůžeme z Rozvahy a Výkazu zisku a ztráty stejně nijak vypočíst. Nicméně pokud bychom obrat uvažovali skutečně jako

„*celkovou hodnotu výstupu z hospodářské činnosti uskutečněné během časového období,*“ pak bychom jako alternativní výklad mohli použít součet všech příjmových řádků z VZZ (tj. řádků I. až XIII.) neboli celkový tržeb tak, jak jsme je definovali výše, a všech výnosů. V praxi přitom v drtivé většině případů dospějeme jen k velmi malé odchylce od celkových tržeb. Velké rozdíly mohou nastat jen u některých firmách podnikajících v oblasti finančnictví a u firem, které většinu svých aktiv drží v podobě finančního majetku.

Pojem obrat se také vyskytuje v ekonomii i v jiném kontextu, než v kontextu tržeb, a to typicky pro vyjádření obrátkovosti např. aktiv nebo zásob – viz [Ukazatelé aktivity](#).

Co jsou to výnosy

Výnosy jsou poměrně jasně definovaným pojmem. [3] o nich říká, že: „*Výnosy jsou zvýšením ekonomického prospěchu během účetního období, a to jednak ve formě zvýšení (přírůstku) peněžních, případně i nepeněžních aktiv a jednak (spíše ojediněle) ve formě specifických případů snížení či zániku závazku (např. prominutí nebo úhrady).*“

Poměrně hezkou upřesňující definici výnosů si můžeme vypůjčit také z [2], kde je řečeno: „*Výnos je peněžní vyjádření výsledků hospodaření podniku – nezáleží na tom, zda byla provedena skutečná peněžní transakce (tj. zda za dodaný výrobek nebo odvedenou službu bylo skutečně zapláceno.*“

Nejlepší však bude uvést si nejobvyklejší příklad výnosu. V okamžiku, kdy vaše firma odebere od naší firmy například poradenské služby v oblasti podnikových informačních systémů a naše firma vystaví za tyto služby fakturu na 20 000 Kč s datem zdanitelného plnění dnes a splatností třeba měsíc, pak si na stranu výnosů dnes připsala 20 000 Kč.

Co jsou to příjmy

Také **příjmy** jsou naprosto přesně definovány. Hezkou definici nabízí např. [1]: „*Příjmy podniku jsou přírůstky peněžních prostředků (v širším pojetí všechny přírůstky aktiv) podniku v určitém období.*“

Jinými slovy, v řadě případů jsou příjmy zároveň výnosy – například, když si v obchodě koupíte rohlík a zaplatíte za něj v hotovosti, jedná se pro prodejnu o příjem (došlo k přírůstku jeho peněžních

Napsal uživatel Martin Zikmund
Pátek, 02 Zář 2011 15:34 -

prostředků) i o výnos (zvýšil se jeho ekonomický prospěch). V našem příkladu, kdy naše firma dnes vystavila fakturu na 20 000 Kč, jsme sice k dnešnímu dni získali výnos v hodnotě 20 000 Kč, nicméně příjem ve stejné hodnotě získáme až tehdy, kdy dorazí peníze na účet, tedy ideálně za měsíc (tj. v den splatnosti faktury). Můžeme si uvést i opačný příklad, tedy příjem, který není výnosem. V okamžiku, kdy si v bance naše firma půjčí 100 000 Kč, které ji banka obratem připíše na účet, tak zaznamenala příjem (přírůstek peněžních prostředků) ve výši 100 000 Kč. Z těchto 100 000 Kč však nezískala žádný výnos, protože jí tyto peníze nijak nezvýšily ekonomický prospěch.

Recipročně k výnosům a příjmům existují také náklady a výdaje. Náklad je dle [2] „*peněžním vyjádřením spotřeby podniku – opět bez závislosti na tom, zda skutečně proběhla peněžní transakce.*“

a výdaj je pak úbytek peněžních prostředků. Náklad, co není výdajem, je například daňový odpis automobilu, kdy tím, že vám vznikne náklad v hodnotě 20 % z pořizovací ceny auta, rozhodně o pětinu auta nepřijdete a dokonce ji ani už nikomu nebudete platit. Výdaj, co není nákladem, je pak třeba právě pořízení auta, kdy jej v prvním roce zaplatíte celé, ale v nákladech promítnete jen jeho část. Výdaj, co je zároveň nákladem, pak odpovídá tomu, když v našem modelovém příkladu za služeb za 20 000 Kč zaplatíte v hotovosti v den zdanitelného plnění (tj. v den vzniku nákladu).

Co je to zisk

Asi nejkomplicovanější je však pojem **zisk**. Ve skutečnosti je zisk jakýmsi abstraktním vyjádřením pro přírůstek hodnoty. Podle [3]: „*Zisk vyjadřuje to, co podnik svojí vlastní činností z vloženého kapitálu vytěžil, jak rozmnožil ty hodnoty, které byly původně do podniku vloženy.*“

Tato extrémně obecná definice zisku je přitom na místě. Jen v českém účetnictví totiž rozlišujeme zisk čistý, daňový, disponibilní, hrubý, nerealizovaný, realizovaný, účetní, ekonomický a našly by se určitě i další. Jen v

[tomto článku](#)

najdete 11 různých zisků z pohledu finančního vyjádření ono „vytěžení“, nemluvě o tom, že zde máme i alternativní pohledy na zisk jako je třeba ukazatel

[EVA](#)

, který právě staví na onom ekonomickém zisku zmíněném výše.

Samotný Výkaz zisku a ztráty přitom paradoxně zisk (a ani ztrátu) vůbec nikde neuvádí. Veškeré „zisky“ jsou zde vyjádřeny jako výsledek hospodaření, a to buď Provozní výsledek hospodaření (řádek 30), Finanční výsledek hospodaření (řádek 48), Výsledek hospodaření za běžnou činnost (řádek 52), Mimořádný výsledek hospodaření (řádek 58), Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (řádek 60) alias čistý zisk a Výsledek hospodaření před zdaněním (řádek

61) alias hrubý zisk. V praxi se ale ziskem u právnické osoby v ČR obvykle rozumí Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) alias čistý zisk alias to, co si mohou vlastníci firmy mezi sebe rozdělit.

Za zmínku také stojí fakt, že čistý zisk firmy není totéž jako čistý zisk vlastníků z této firmy. Vlastníci totiž platí při vyvádění zisku z firmy srážkovou 15 % daň z příjmu. Logika její konstrukce je přitom taková, že je v zájmu státu, aby vlastníci firmě vydělané peníze nechávali na její další rozvoj, protože firma, která se rozvíjí, zvyšuje své tržby (i obrat) a tím zvyšuje odvody na DPH a často i na dani z příjmu právnických osob a zároveň zaměstnává více lidí, kteří pak odvádějí více na dani z příjmu fyzických osob a ještě přispívají do systému zdravotního a sociálního pojištění. Srážková daň z příjmu pro vlastníky je tak vlastně kompenzací pro stát za to, že žádný z těchto efektů nemusí nastat v takové míře, jako kdyby vlastníci věnovali dané peníze na rozvoj firmy. Na druhou stranu je však nutné podotknout, že vlastníci získané peníze pravděpodobně utratí a v lepším případě to udělají v ČR, čímž odvedou státu beztak část na DPH, zvýší tržby jiných firem, atd. To je také hlavním důvodem pro diskusi o smysluplnosti a oprávněnosti tohoto zdanění. Stát totiž automaticky předpokládá, že vlastník firmy si povede lépe, než vlastníci těch firem, do nichž vlastník v roli spotřebitele své peníze investuje.

Použité zdroje a literatura

1. SYNEK, Miloslav a kol. Podniková ekonomika. 4. přeprac. vyd. Praha : C. H. Beck, 2006. 475 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-892-4.
2. SCHOLLEOVÁ, Hana. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 1. vyd. [s.l.] : Grada Publishing, a. s., 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.
3. KOVANICOVÁ, Dana. Abeceda účetních znalostí pro každého. XIX. aktualizované vydání. Praha : Polygon, 2009. 413 s. ISBN 978-80-7273-156-5.