

## Obsah

### AKTUALITY ..... 2

#### NA POMOC AUDITORŮM

K otázkám snížení hodnoty majetku a tvorby rezerv na restrukturalizaci  
(Ing. Milan Zelený) ..... 6  
Testování majetku na snížení hodnoty  
(Ing. Radka Loja) ..... 11

#### DISKUSE

Dopis čtenáře  
(Ing. Pavel Zeman) ..... 16

#### TÉMA ČÍSLA – SPORT

Sport v číslech a statistikách  
(Ing. David Procházka) ..... 17  
Sportovní kluby jsou specifické, ale jinak mají charakter klasického podniku  
Rozhovor s Ing. Jířím Kuličkou,  
SK Slavia – fotbal a.s. .... 22  
Podnikání v oblasti sportu a jeho účetní vykazování  
(Ing. Jaroslav Filingier) ..... 24  
Specifika auditu sportovních klubů kolektivních sportů  
(Ing. Petra Slavíková,  
Ing. Michal Brandejs) ..... 32

#### PRÁVO

Spor Ústavního soudu a MF by mohl vyřešit software pro data mining ..... 35

#### LIDÉ A FIRMY ..... 36



e-příloha Auditor 3/2009

#### OBSAH

- Přeshraniční fúze v roce 2009
- Z tiskových zpráv auditorských společností Deloitte, E&Y, KPMG, PwC
- Účetní obří se nemají kde schovat
- Firma Deloitte pomůže s Crystalexem
- Poradenská firma AWD kvůli krizi přijímá lidi
- Auditóři Deloitte vyjádřili obavy o přežití General Motors

Toto číslo vyšlo **25. 3. 2009**  
Uzávěrka pro příjem podkladů  
pro další číslo je **15. 4. 2009**

## Reálná hodnota v účetnictví – překonaný koncept?



Martina Janoušková

Nejprve krátký úvod z historie. Koncept oceňování aktiv a závazků ve „fair value“, do češtiny oficiálně překládaný jako „reálná hodnota“, byl

do Mezinárodních standardů účetního výkaznictví IFRS zaveden po dlouhých debatách v odborných kruzích ve druhé polovině 90. let minulého století. První standardy vyžadující oceňování v reálné hodnotě se zabývaly finančními nástroji, tedy velmi zjednodušeně aktivity a závazky, které jsou buď penězi, nebo za které účetní jednotka získá / zaplatí předem určené množství peněz, nebo které představují podíly na vlastním kapitálu jiných účetních jednotek.

Následně byla reálná hodnota zaváděna do oceňování i jiných aktiv a závazků, jako je například dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek, aktiva a závazky získávané při pořizování jiných účetních jednotek či podniků a podobně.

Reálná hodnota je v IFRS definována jako částka, za kterou by aktivum bylo směřeno či závazek vypořádán v transakci mezi ochotnými, informovanými a nespřízněnými stranami. Za nejlepší zdroje reálné hodnoty je považována tržní cena z aktivního trhu. V případě, kdy takový trh s určitým aktivem / závazkem neexistuje, IFRS uvádějí možné alternativní způsoby jejího výpočtu.

Od loňského léta, kdy se mnohé finanční nástroje přestáva-

ly na aktivních trzích obchodovat, začínaly mít účetní jednotky držící takovéto finanční nástroje problémy s jejich oceňováním. Nejen, že začalo být obtížné určovat výši reálné hodnoty finančních nástrojů, ale vzhledem k radikálnímu poklesu jejich reálných hodnot se tyto finanční nástroje negativně promítaly do výsledků hospodaření účetních jednotek. V reakci na tuto situaci Rada pro mezinárodní účetní standardy IASB přijala několik rychlých novel pravidel IFRS týkajících se povinností oceňovat určité finanční nástroje reálnou hodnotou a promítat změnu jejich reálných hodnot do výsledku hospodaření. Zároveň byly doplněny požadavky na informace zveřejňované v příloze k účetní závěrce o popisu dopadu změn reálných hodnot finančních nástrojů na výsledek hospodaření účetní jednotky, a další související vysvětlující informace.

Ani to však představitelům některých zemí Evropské unie nestačilo, a začali volat po zavedení výjimek z povinnosti používat reálnou hodnotu při oceňování a po jejím nahrazení historickou hodnotou (historická hodnota je částka, kterou bylo aktivum / závazek původně oceněno v okamžiku jeho prvotního vykazání) nebo jinou hodnotou určenou podle národních účetních pravidel. Podle názoru mnohých odborníků na oblast IFRS, mezi které patří i globální profesní organizace účetních ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants), by to však představovalo zásadní krok zpět v rozvoji jednotného účetního systému

používaného v rámci Evropské unie. Jedním z hlavních cílů zavedení IFRS v rámci Evropské unie s účinností pro účetní závěrky za období začínající 1. ledna 2005 a později bylo totiž zajištění transparentnosti a globální srovnatelnosti účetních závěrek účetních jednotek obchodovatelných na veřejných trzích Evropské unie.

Odpověď na otázku v nadpisu tohoto příspěvku je tedy dle mého názoru: „Ne, není“. Namísto toho by

se Evropská unie a její členské státy měly více zapojit do procesu tvorby IFRS, a to zejména v současné době, kdy IASB pracuje na sestavení komplexních návodných postupů pro stanovování reálné hodnoty aktiv/závazků v případě neexistence aktivního trhu s nimi.

**Ing. Martina Janoušková, FCCA**  
lektorka a konzultantka  
v oblasti IFRS

#### **Poznámka redakce:**

*K problematice reálné hodnoty v IFRS, resp. snížení hodnoty majetku a tvorby rezerv na restrukturalizaci zveřejňujeme v tomto čísle Auditora tři články, které najdete na stranách 4 (ACCA varuje před výjimkami z IFRS), 6 (K otázkám snížení hodnoty majetku) a 11 (Testování majetku na snížení hodnoty).*

-jd-

## Ze zasedání Rady KA ČR

Rada na svém zasedání dne 16. února 2009 projednala v souladu se zákonem o auditorech stálou agendu předkládanou Výborem pro otázky profese:

- rozhodla o vyškrtnutí asistentů auditora pro nedoložení pracovního poměru u auditora nebo auditorské společnosti,
- zastavila správní řízení s asistentem auditora, který doložil nový pracovní poměr u auditorské společnosti,
- rozhodla o pozastavení oprávnění k auditorské činnosti na vlastní žádost auditorů,
- vyhověla žádostem o snížení fixního příspěvku komoře na částku 500 Kč na rok 2009 v soula-

du s Příspěvkovým řádem KA ČR.

Rada schválila:

- upravený plán činnosti Výboru pro politiku finančního výkaznictví,
- novelu Směrnice pro poskytování stravného zaměstnancům,
- plán překladů ISA s termínem konečné revize do října 2009,
- priority Komory auditorů, které budou prosazovány v rámci Národní účetní rady v 1. pololetí 2009.

Rada vzala na vědomí:

- předběžné výsledky plnění rozpočtu r. 2008, srovnání s pláno-

vaným rozpočtem a zdůvodnění významnějších odchylek,

- informaci o schválení návrhu projektu česko-švýcarské spolupráce,
- informace z legislativního procesu, zejména o projednání a schválení návrhu nového zákona o auditorech ve 3. čtení v PSP ČR,
- zprávy ze zahraničních cest,
- zápisy ze zasedání prezidia, výborů, redakční rady časopisu Auditor a komisí,
- informace Kárné komise.

**Ing. Eva Rokosová, MBA**  
Úřad KA ČR

## Nový zákon o auditorech v Senátu

Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky ve třetím čtení schválila 13. února 2009 na 48. schůzi vládní návrh nového zákona o auditorech podle sněmovního tisku č. 517, ve znění schválených pozměňovacích návrhů.

Zákon byl 27. února doručen Senátu a zařazen k projednání jako senátní tisk č. 37. Senát projedná zákon na své 5. schůzi od

26 března; přičemž lhůta pro projednání v Senátu končí dnem 30. března 2009. Pokud Senát zákon schválí, bude předložen k podpisu prezidentovi republiky a nabude účinnosti dnem jeho vyhlášení.

Stav projednávání zákona lze sledovat na webových stránkách komory [www.kacr.cz](http://www.kacr.cz) na úvodní stránce v aktualitách.

-av-

## METODICKÝ POKYN k poskytování dotací

Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy vydalo Metodický pokyn k provedení § 6 odst. 5 zákona č. 306/1999 Sb., o poskytování dotací soukromým školám, předškolním a školským zařízením, ve znění pozdějších předpisů, za kalendářní rok 2008, který je účinný od 1. dubna 2009.

Metodický pokyn naleznete na webových stránkách [www.kacr.cz](http://www.kacr.cz) v aktualitách nebo na [www.msmt.cz](http://www.msmt.cz).

-ru-

## Slib auditorů konaný dne 2. února 2009

Dne 2. února 2009 se v sídle Komory auditorů ČR uskutečnil slavnostní slib nových auditorů. Ti, kteří v předešlých třech letech složili devět písemných zkoušek a celý tento proces završili úspěšně složenou náročnou ústní zkouškou a zároveň splnili podmínku povinné tříleté praxe asistenta auditora, přišli složit slib dle zákona do rukou prezidenta Komory auditorů ČR Ing. Petra Šobotníka.

Skládání slibu a předávání nových osvědčení se dále za Komoru auditorů ČR zúčastnili člen Rady a předseda Výboru pro otázky profese a etiku Ing. Jiří Ficbauer, CSc. a vedoucí úřadu Ing. Eva Rokosová, MBA.

Slib auditorů proběhl ve slavnostní atmosféře. Předáním osvědčení skončila formální část setkání a následovala neformální uvolněná debata, ve které měli noví auditoři příležitost sdělit si své dojmy a zážitky z náročné cesty za získáním auditorského osvědčení.

Všichni přítomní zástupci komory popřáli novým auditorům hodně úspěchů při výkonu auditorské profese, poděkovali jim za jejich názory, které se týkaly jak zkouškového systému, tak i praxe asistentů auditora. Jejich osobních názorů si vedení komory velice váží a bude jich využívat při organizování další činnosti komory, při tvorbě nových předpisů apod.

Všem novým auditorům blahopřejeme a přejeme hodně štěstí při vykonávání auditorské profese.

### Ing. Jiří Ficbauer, CSc., MBA

předseda Výboru pro otázky profese a etiku

### Ing. Libuše Šnajdrová

referát evidence auditorů a asistentů auditora

Nově zapsanými auditory, kteří dne 2. 2. 2009 složili slib, jsou:

Příjmení a jméno	Č.osv.	Zaměstnavatel
Ing. KUČEROVÁ Jana	2117	OSVČ
Ing. ČERVINKOVÁ Zuzana	2121	PricewaterhouseCoopers Audit, s.r.o.
Ing. GERBOCOVÁ Zuzana	2122	Deloitte Audit s.r.o.
Ing. ČAKAN Peter	2123	KPMG Česká republika Audit, spol. s r.o.
Ing. RYBA Tomáš	2124	BDO Prima Finkonsult s.r.o.
Ing. BRANTL Jan	2125	OSVČ
Ing. DYKASTOVÁ Marie	2126	AUDITING - Dykast s.r.o.
Ing. ONDROUŠEK David	2127	Deloitte Audit s.r.o.
Ing. ŽALUD Karel	2128	Deloitte Audit s.r.o.
Ing. KRÁSNÁ Milada	2129	Schaffer & Partner Audit s.r.o.
Ing. TYLŠAR Ladislav	2130	VORLÍČKOVÁ & LEITNER Audit s.r.o.
Ing. PODOLNÍKOVÁ Michaela	2131	OSVČ
Ing. VROBEL Martin	2132	BENE FACTUM a.s.
Ing. KHOL Radovan	2133	AUDIT SERVIS, s.r.o.
Ing. TEYROVSKÝ Martin	2134	OSVČ
Ing. FICBAUER David	2135	FIZA, a.s.
Ing. GREGOR Štěpán	2136	TOP AUDITING, s.r.o.
Ing. ŠULCOVÁ Helena	2137	Deloitte Audit s.r.o.
Ing. PRUNER Petr	2138	Deloitte Audit s.r.o.
Ing. PROCHÁZKA Zbyněk	2139	H-P Třebíč, spol. s r.o.



Noví auditoři na společném „family foto“ s prezidentem komory Petrem Šobotníkem. Slavnostního slibu počátkem února v sídle Komory auditorů se tentokrát zúčastnila i dvě čerstvá miminka, která se ale na snímek bohužel nevešla.



Text slibu auditora přečetl přítomným předseda výboru pro otázky profese a etiku Jiří Ficbauer. Vlevo Libuše Šnajdrová z referátu evidence auditorů a asistentů auditora.

## Novinky ISA

### IAASB dokončila projekt zvýšení srozumitelnosti standardů

Rada pro mezinárodní auditorské a ověřovací standardy (IAASB) vydala v březnu 2009 jeden nový a šest upravených standardů ISA. Tím byl dokončen projekt zvýšení srozumitelnosti standardů. Výsledkem je 36 standardů ISA a jeden standard ISQC (řízení kontroly kvality), které byly vypracovány v souladu s požadavky na zvýšení jejich srozumitelnosti a jednotnosti.

Všechny tyto standardy jsou účinné pro audity účetních závěrek za období začínající 15. prosincem 2009 či později. Standardy v angličtině jsou na webu KA ČR [www.kacr.cz](http://www.kacr.cz) v sekci pro auditory – Projekty IAASB – Harmonogram projektu IAASB a také na internetových stránkách IAASB <http://web.ifac.org/clarity-center/index>.

Redakční rada pro překlad standardů při KA ČR pracuje na překladech upravených standardů. Standardy, které byly vydány IAASB do konce roku 2008 a byly součástí příručky IFAC za rok 2008, již byly zveřejněny na internetových stránkách KA ČR v sekci pro auditory – Regulace auditorské profese – Mezinárodní auditorské standardy 2008. Všechny standardy by měly být přeloženy a zveřejněny během roku 2009.

Vydané standardy jsou následující:

- ISA 210 (Přeformulovaný) Odsouhlasení podmínek auditních zakázek
- ISA 265 Předávání informací o nedostacích v interních kontrolách osobám pověřeným správou a řízením
- ISA 402 (Revidovaný a přeformulovaný) Zvažované skutečnosti týkající se subjektů využívajících servisních organizací
- ISA 700 (Přeformulovaný) Formulace výroku auditora a zpráva auditora
- ISA 800 (Revidovaný a přeformulovaný) Zvláštní záležitosti – audity účetních závěrek připravených v souladu s rámcem pro zvláštní účely
- ISA 805 (Revidovaný a přeformulovaný) Zvláštní záležitosti – audity jednotlivých účetních výkazů a specifických součástí, účtů nebo položek účetní závěrky
- ISA 810 (Revidovaný a přeformulovaný) Zakázky s vypracováním zprávy o arogované účetní závěrce.

-mj-

## Světový kongres účetních WCOA 2010 se uskuteční v Malajsii

Světový kongres účetních (World Congress of Accountants, WCOA) se uskuteční ve dnech 8.-11. listopadu 2010 v malajsijském Kuala Lumpur. Hlavním tématem tohoto významného setkání, označovaného za olympiádu účetních z celého světa, je role účetních při udržení vytvářených hodnot (Accountants: Sustaining Value Creation).

Organizátory kongresu, na němž se očekává přes 6000 delegátů zastupujících 157 členů a přidružených členů IFAC ze 122 zemí, je Mezinárodní federace účetních (IFAC) a malajsijský institut účetních

(MIA). Účastnický poplatek pro delegáty činí 1000 USD. Bližší informace o kongresu včetně přihlášky najdete na speciálně zřízených internetových stránkách [www.wcoa2010kualalumpur.com](http://www.wcoa2010kualalumpur.com).

IFAC pořádá světový kongres účetních každé čtyři roky. Poslední, v pořadí sedmáctý, se konal v listopadu 2006 v tureckém Istanbulu. Bylo to poprvé, kdy se kongres uskutečnil v zemi východní Evropy a Blízkého východu. Jeho hlavním tématem byla role auditorů a účetních při vytváření hospodářského růstu a stability ve světě. -av-



## ACCA varuje před výjimkami z IFRS

Současná ekonomická krize může znatelně narušit mezinárodní účetní pravidla, varuje profesní organizace účetních ACCA (Association of Chartered Certified Accountants). Tuto informaci zveřejnila ve svém dokumentu s názvem „How should the EU respond to the financial crisis!?”, který je adresován evropským politikům.

„Mnozí politici kritizují, že pravidla účtování v reálných hodnotách (tzv. Fair Value Accounting) do určité míry způsobila nestálost na trhu,“

prohlásila Katka Benešová, ředitelka ACCA pro ČR, Slovensko a Maďarsko, na tiskové besedě s novináři, která se uskutečnila koncem února v pražské centrále ACCA v ulici Na Příkopě.

„Některé země nyní na Evropské unii požadují výjimky z mezinárodních standardů. To by však byl jasný krok zpět. Rozhodnutí EU používat Mezinárodní standardy finančního výkaznictví bylo výrazným mezníkem při přechodu ke globálním pravidlům v účetnictví i v jiných oborech. Je důležité, abychom se nepo-



sunuli směrem k souboru nesourodých regionálních pravidel.“

Materiál ACCA dále zdůrazňuje, že je důležité zachovat IFRS jako vysoce kvalitní „jazyk“ účetnictví. Kompetentní lidé v EU by se měli postavit za IFRS, které jsou založeny na principech a profesionálním úsudku. „Příliš striktní pravidla by mohla být kontra-aktivní, a jejich mechanické dodržování by bylo cestou k pohromě,“ dodává Katka Benešová. „Ve většině případů by orgány EU měly být schopny podpo-

řit nové standardy tak, jak je vydává Rada pro mezinárodní účetní standardy.“

Dokument ACCA soudí, že přestože současná finanční a hospodářská krize odhalila trhliny v systému norem EU, je unie i nadále v dobré pozici aktivního hráče v navrhování globálních pravidel. Výsledkem by měla být lepší transparentnost a prezentace vyspělých i rozvíjejících se zemí podle stejných principů.

**Jaromír Dočkal**

## Pražská pobočka PwC připraví na zkoušky ACCA

Specializované školicí středisko PricewaterhouseCoopers (PwC) s názvem Business Academy začalo v těchto dnech nabízet kurzy pro získání mezinárodní odborné kvalifikace ACCA. Společnost PwC se tak stala druhou institucí v České republice, která je oprávněna připravovat zájemce o certifikaci ACCA.

Akademie, zřízená v létě 2008, bude využívat vlastní lektory, resp. odborníky z PwC, kteří mají bohaté praktické zkušenosti se školením a rozvojem zaměstnanců. O jejich kvalitě svědčí dosavadní skvělé výsledky studentů PwC při skládání zkoušek ACCA. „Kurzů v rámci programu ACCA se každý rok účastní na 200 pracovníků PwC. Jejich úspěšnost při skládání zkoušek v prosinci 2008 byla 74 %, zatímco český průměr činil 53 %,“ uvedl Joe Appleton, vedoucí PwC Business Academy při příležitosti slavnostního zahájení studijního programu ACCA, které se uskutečnilo koncem února v pražské centrále PwC v Kateřinské ulici.

Společnost PwC jako zaměstnavatel byla za dlouhodobou kvalitu odborného rozvoje svých zaměstnanců a podporu, kterou svým zaměstnancům – studentům ACCA poskytuje, oceněna nejvyšší (platinovou) úrovní

certifikátů, které ACCA uděluje – Platinum Approved Employer in Trainee Development. Ocenění se vztahuje na celou střední a východní Evropu.

Certifikace ACCA je jednou z nejprestižnějších celosvětově uznávaných kvalifikací v oblasti finančního řízení, managementu a účetnictví. V České republice se může titulem ACCA, resp. FCCA pochlubit 692 odborníků, a v současné době se na zkoušky připravuje přibližně 1400 studentů. Certifikace zahrnuje 14 velice náročných zkoušek, které jsou vedeny v angličtině. V případě auditorů (členů KA ČR) se automaticky uznávají tři zkoušky, v případě účetních expertů (členů Komory certifikovaných účetních) dokonce devět.

Pokud jde o angažovanost auditorů společností v oblasti komerčního vzdělávání pro širokou veřejnost, v rámci Evropské unie provozují podobné akademie i další auditorské firmy, např. Ernst & Young, Deloitte a KPMG. Pokud jde o přípravu zájemců k certifikaci ACCA, příslušné kurzy zajišťuje PwC také v Řecku a na Kypru, E&Y v Polsku a KPMG v Rumunsku.

**Jaromír Dočkal**



Nový studijní program pro zájemce o certifikaci ACCA slavnostně zahájil Joe Appleton, vedoucí PwC Business Academy (vpravo).



Z akreditovaného centra pro skládání zkoušek ACCA přes počítač. Vlevo Michael Belic, ACCA manažer pro střední a východní Evropu PwC.

## K otázkám snížení hodnoty majetku a tvorby rezerv na restrukturalizaci



Milan Zelený

V úvodníku čísla 2 časopisu Auditor připomenul Tomáš Bernát několik velmi užitečných rad týkajících se auditu účetních závěrek za rok 2008. Finanční a ekonomická kri-

ze není jen velmi napínavým čtením v periodikách a vděčným tématem médií obecně, ale velmi reálně se dotýká i práce auditorů. Tento článek navazuje na zmíněný příspěvek a klade si za cíl trochu blíže analyzovat vliv současné ekonomické situace na dvě oblasti, které se mohou týkat řady výrobních podniků.

Konkrétně se jedná o snížení hodnoty nefinančních aktiv a o tvorbu rezerv na restrukturalizaci. Na tyto dvě oblasti se podíváme jak z pohledu IFRS, tak z pohledu českých účetních předpisů. Srovnání je užitečné proto, abychom si uvědomili odlišnosti obou účetních rámců. Navíc pochopení požadavků IFRS napomáhá „uchopení“ těchto témat v českém účetnictví – naše účetní předpisy jsou totiž v popisu těchto oblastí poměrně stručné.

### **Snížení hodnoty nefinančních aktiv**

V rámci IFRS řeší danou problematiku standard IAS 36 – Snížení hodnoty aktiv. Jde o rozsáhlý standard, který vychází z celkem jasných principů. Jeho aplikace v praxi ale není jednoduchá. V samostatném článku v tomto čísle časopisu Auditor (str. 11) se tomuto standardu věnuje Radka Loja, takže si dovoluji pouze upozornit na některá úskalí, která se mohou objevit při praktickém řešení problematiky snížení hodnoty majetku.

Prvním úkolem je aplikovat na řešení problému správný standard. Kromě IAS 36 totiž snížení hodnoty majetku řeší ještě jeden standard, a to IAS 39 – Finanční nástroje:

účtování a oceňování. Jak již název tohoto standardu napovídá, IAS 39 pokrývá problematiku snížení hodnoty finančních aktiv. Snížení hodnoty pohledávek, stejně jako nejruznějších cenných papírů, je v IAS 39 řešeno odkazem na současnou hodnotu očekávaných budoucích peněžních toků realizovaných z těchto aktiv. Ovšem pozor, některé cenné papíry, například majetkové podíly v dceřiných a přidružených společnostech, spadají do působnosti IAS 36 – a to z toho důvodu, že IAS 39 je ze své působnosti výslovně vylučuje.

Pokud jsme se ujistili, že majetek, u něhož snížení hodnoty posuzujeme, spadá do působnosti IAS 36, a nejedná se tedy o finanční aktivum, můžeme se pustit do „louskání dalších oříšků“. V případě, že existují indikace snížení hodnoty, standard předepisuje povinnost zjistit tzv. zpětně získatelnou částku a porovnat ji s účetní hodnotou posuzovaného majetku. Pokud je zpětně získatelná částka nižší než účetní hodnota, je třeba účetní hodnotu snížit na úroveň zpětně získatelné částky, zpravidla proti nákladům ve výsledovce. Až potud vypadá vše celkem přehledně a čtenář si může klást otázku, kde je tedy problém.

Náročnost posuzování snížení hodnoty majetku podle IFRS spočívá za prvé v tom, že často není možné vyhodnocovat každou položku majetku samostatně (to v případech, kdy daná položka majetku negeneruje příjmy nezávisle na ostatních aktivech podniku), a za druhé v definici zpětně získatelné částky.

Jestliže není možné posoudit položku majetku samostatně, zkoumá se v rámci širšího celku, tzv. peněžotvorné jednotky. Zpětně získatelná částka je definována jako vyšší ze dvou hodnot:

- hodnota z užívání,
- reálná hodnota snížená o náklady na prodej.

V praxi společnosti posuzují majetek na snížení hodnoty nejčastěji v rámci peněžotvorných jednotek, protože málokterá položka majetku slouží ke generování příjmů sama o sobě. Navíc pokud má společnost ve své rozvaze goodwill, nemůže jej nikdy posuzovat na snížení hodnoty jinak než v rámci peněžotvorné jednotky, eventuálně skupiny peněžotvorných jednotek. Pro předem definovanou peněžotvornou jednotku je třeba vytvořit model na základě jí příslušných očekávaných peněžních toků, a ten buď nastavit na určení hodnoty z užívání, nebo na určení reálné hodnoty. Standard sice preferuje určení reálné hodnoty podle transakcí realizovaných na trhu, ale informace o takových transakcích s parametry odpovídajícími parametřům posuzované peněžotvorné jednotky jsou v praxi zřídka dostupné. Specialisté na oceňování proto nejčastěji volí pro určení reálné hodnoty výnosovou metodu, která vychází z očekávaných budoucích peněžních toků, podobně jako modely pro určení hodnoty z užívání.

Obecně je z praktického hlediska jednodušší využít připravený model pro určení reálné hodnoty peněžotvorné jednotky, a to proto, že v takovém případě je zpravidla možné pracovat přímo s peněžními toky, které management očekává na základě střednědobých plánů (za předpokladu, že se auditor ujistí o jejich reálnosti). Navíc je v tomto případě možné pracovat s diskontními sazbami přímo odvoditelnými z trhu – tedy s takovými, které se používají pro diskontování peněžních toků po zdanění. IAS 36 totiž komplikuje výpočet hodnoty z užívání tím, že požaduje použití diskontní sazby před zdaněním a navíc zakazuje zohlednění budoucích peněžních toků vycházejících ze zlepšení výkonnosti aktiv oproti stávajícímu stavu. Diskontní sazbu před zdaněním není možné jednoduše odvodit z informa-

cí dostupných na trhu a její výpočet z dostupných informací může být dost náročný. I očištění peněžních toků peněžotvorné jednotky o částky vztahující se ke zlepšování výkonnosti aktiv je náročné. Management každého podniku má přímo v popisu práce zlepšovat výkonnost svěřeného majetku, a tak málokterý střednědobý plán reálné společnosti obsahuje peněžní toky požadované standardem pro určení hodnoty z užívání.

Pokud v předchozích letech společnost prokázala, že reálné hodnoty peněžotvorných jednotek snížené o náklady na prodej převyšují jejich účetní hodnoty, plně to postačovalo k naplnění požadavků standardu. V letošním roce je situace složitější. „Reálná hodnota“ určená podle nastíněné výnosové metody k 31. prosinci 2008 nemusí odpovídat skutečné reálné hodnotě. Reálná hodnota je totiž primárně odvozována od tržních transakcí a v druhé polovině roku 2008 došlo k dramatickému snížení tržní kapitalizace společností na všech světových burzách. Nejistota, která zachvátila kapitálové trhy, má za následek, že mnohé společnosti jsou ve vztahu k peněžním tokům, jež jsou schopny generovat, značně podhodnocené. To však neznamená, že je možné tržní hodnoty dosažené na kapitálových trzích při určení reálné hodnoty ignorovat.

Další komplikací může být to, že pokud účetní hodnota převyšuje reálnou hodnotu sníženou o náklady na prodej nebo hodnotu z užívání (podle toho, kterou z těchto hodnot společnost standardně používá pro testování snížení hodnoty), není možné rozdíl zaúčtovat rovnou jako ztrátu ze snížení hodnoty majetku. Je třeba napřed zjistit druhou hodnotu, která je podkladem pro určení zpětně získatelné částky, tedy hodnotu z užívání (pokud byla napřed zjištěna reálná hodnota), nebo reálnou hodnotu sníženou o náklady na prodej (pokud byla napřed zjištěna hodnota z užívání). Teprve vyšší z obou částek je třeba porovnat s účetní hodnotou a rozdíl (pokud je

účetní hodnota vyšší) vykázat jako ztrátu ze snížení hodnoty majetku.

Odborníci na oceňování jistě potvrdí, jak složitou úlohou je také určení správné diskontní sazby. Při výpočtu této proměnné je třeba vycházet z dat dostupných u transakcí na trhu. Diskontní sazba primárně vyjadřuje tzv. časovou hodnotu peněz. Dále musí zohledňovat specifické riziko vztahující se ke zkoumanému majetku nebo peněžotvorné jednotce. V praxi se používá tzv. WACC (weighted average cost of capital), jenž má být odvozen od tržních hodnot zjištěných pro veřejně obchodované společnosti se stejnou bází majetku, jako má posuzovaná peněžotvorná jednotka. Takto zjištěná sazba není závislá na způsobu, jakým je daný majetek financován. To znamená, že pokud je peněžotvorná jednotka financovaná z 90 % z vlastního kapitálu a z 10 % z cizích zdrojů, ale veřejně obchodované společnosti ze stejného průmyslového odvětví (se stejnou, nebo velmi podobnou bází majetku) mají poměr financování 50 % na 50 %, je třeba zjistit a vzít do úvahy WACC pro poměr financování 50 % na 50 %. WACC ovšem reprezentuje diskontní sazbu po zdanění, kterou je třeba převést na standardem požadovanou

sazbu před zdaněním. Přepočet je poměrně komplikovaný a je třeba si uvědomit, že nejde o pouhé vynásobení diskontního faktoru číslem reprezentujícím efekt statutární sazby daně z příjmů (pro Českou republiku 0,79 pro rok 2008, 0,80 pro rok 2009 a 0,81 pro rok 2010 atd.). Takto jednoduchý vztah by platil pouze v případě, že očekávané peněžní toky nevykazují růst a že peněžotvorná jednotka nevykazuje žádnou odloženou daň. S takovým případem se v praxi setkáme zřídka, pokud vůbec.

Společnost, která vykáže ztrátu ze snížení hodnoty peněžotvorné jednotky, má před sebou ještě jednu, zpravidla pracnou úlohu. Jedná se o alokaci ztráty ze snížení hodnoty. Standard IAS 36 podává celkem přesný popis, jak má alokace probíhat. Za zmínku stojí, že primárně je veškerá ztráta ze snížení hodnoty alokována na ocenění goodwillu. Teprve když se hodnota ztráty přiřazené goodwillu rovná jeho pořizovací hodnotě (a jeho účetní hodnota se tedy rovná nule), přistoupí společnost k alokaci ztráty i na další aktiva peněžotvorné jednotky. Tento princip by neměl být odborné veřejnosti neznámý a v praxi celkem nečiní obtíže. Vysoká náročnost a pracnost při



Vedení našeho sportovního klubu vymyslelo netradiční výběrové řízení na audit účetní závěrky. Kdo bude rychlejší, ten se stane naším auditorem!

Kresba I. Svoboda



alokacích se projeví v případě výskytu ztráty ze snížení hodnoty u velké peněžotvorné jednotky, pokud ztráta převyší pořizovací cenu goodwillu. Alokace ztráty na stovky, někdy i tisíce položek dlouhodobého majetku skutečně není procházkou růžovou zahradou a na informační systémy společnosti klade obrovské nároky. A to všechno v okamžiku, kdy dotčený podnik není právě v nejlepší kondici.

Dá se očekávat, že pro účetní závěrky za rok 2008 budou společnosti vykazovat ztráty ze snížení hodnoty majetku častěji, než tomu bylo v minulých letech. Pokud společnost připravuje účetní závěrku podle IFRS, je třeba věnovat pozornost splnění všech požadavků IAS 36. S mírnou nadsázkou se dá říci, že za daných ekonomických podmínek existují indikátory snížení hodnoty majetku u všech společností, a je tedy na managementu buď tento předpoklad přesvědčivě vyvrátit nebo přímo výpočtem prokázat, že ke snížení hodnoty majetku nedošlo, případně určit rozsah snížení hodnoty.

Pro účetní závěrky připravené podle českých účetních předpisů neexistují detailní a propracovaná pravidla pro určení snížení hodnoty majetku. Je to výhoda i nevýhoda. Pro auditory se jedná o méně příznivou situaci, protože v mnoha případech budou muset klientům vysvětlovat, že dané tématice vůbec mají věnovat pozornost. Na-

víc se s klientem budou muset dohodnout, jakým způsobem je třeba postupovat (například s odkazem na určité principy, na nichž je založeno vyhodnocení podle IFRS). Výhodou může být to, že pro řešení situace v účetních závěrkách připravených podle české legislativy je možné použít určitá zjednodušení, která nejsou podle IFRS přípustná, ale u nichž je přesto předpoklad, že povedou k poměrně rozumným výsledkům. Mám na mysli zejména možnost ohodnotit peněžotvornou jednotku pomocí výnosové metody bez nutnosti korigovat ji podle situace na rozkolísaných kapitálových trzích, nebo možnost vykázat snížení hodnoty majetku jako rozdíl mezi účetní hodnotou a ohodnocením peněžotvorné jednotky pomocí výnosové metody bez nutnosti výpočtu další hodnoty.

Na druhou stranu aplikace konceptu peněžotvorné jednotky v českém účetnictví v sobě skrývá jistá úskalí. Peněžotvorné jednotky nejsou v našem národním účetním rámci nijak zakotveny. To však neznamená, že by bylo nesprávné tento koncept v odůvodněných případech použít. Ba naopak, v jistých situacích ani jinou možnost nemáme. Vystává ovšem otázka, jakým způsobem naložit s vypočtenou ztrátou ze snížení hodnoty, pokud byla identifikována na základě zkoumání peněžotvorné jednotky. Má být celá ztráta alokována primárně

na goodwill, podobně jako v IFRS? Nebo je správnější alokovat ztrátu proporcionálně na všechna aktiva? A co oceňovací rozdíl k nabytému majetku? Má se s ním nakládat jako s goodwillem, nebo jako s jinými položkami majetku? Obávám se, že na tyto otázky budeme v rámci českého účetnictví těžko hledat jednoznačnou odpověď. Je třeba zvážit všechny okolnosti a související skutečnosti, než se společnost rozhodne pro konkrétní účetní řešení. Zvolené řešení nesmí být zavádějící a musí vyhovovat základnímu požadavku na účetní vykazování, tj. podat věrný a poctivý obraz reálné ekonomické situace společnosti. Je otázkou, do jaké míry je možné požadovat na subjektech, které připravují účetní závěrky podle českých předpisů, aby dodržovaly detailní a komplexní řešení podle IFRS jenom proto, že zákon o účetnictví a prováděcí předpisy některé situace nepředjímají. Nicméně platí, že v případě řešení problematiky snížení hodnoty majetku dává smysl k IFRS a jím nastaveným principům alespoň přihlídnout.

Závěrem na téma snížení hodnoty aktiv si dovoluji poznámku, že i v českých účetních závěrkách za rok 2008 je třeba očekávat častější výskyt této nákladové položky, ale způsob jejího stanovení nemusí být a asi ani nebude vždy konzistentní.

### Rezervy na restrukturalizaci

Pro mnoho podniků bude důležitým tématem i otázka snižování počtu zaměstnanců. Tuto oblast řeší v IFRS standard IAS 37 – Rezervy, podmíněná aktiva a podmíněné závazky. Konkrétně se jedná o speciální kategorii rezerv, tzv. rezervy na restrukturalizaci. Restrukturalizace je program, který je naplánován a kontrolován managementem a významně ovlivňuje buď velikost, nebo způsob podnikání. Vykázat rezervu může podnik tehdy, pokud splňuje obecná kritéria pro vykazování rezerv, tedy zejména současnou existenci závazku jako důsledku minulé události. V případě rezerv na restrukturalizaci se ve



valné většině případů jedná o konstruktivní povinnost, která vzniká, pokud podnik:

- má detailní plán restrukturalizace, který zahrnuje:
  - identifikaci části podniku, které se plán týká,
  - umístění, přibližný počet a funkce pracovníků, kteří dostanou kompenzaci za zrušení pracovních míst,
  - výdaje, které budou vynaloženy,
  - dobu implementace;
- začal již tento plán realizovat nebo jej oznámil stranám, kterých se týká (tedy zejména dotčeným zaměstnancům).

Standard IAS 37 také obsahuje detailní pravidla pro určení částky, kterou je třeba jako rezervu vykázat. Má se jednat o nejpřesnější odhad výdajů k rozvahovému dni, které podnik v budoucnosti zaplatí. Pokud je efekt časové hodnoty peněz významný, měl by být zahrnut do výpočtu výše rezervy. Diskontní sazba má být před zdaněním a má odrážet tržní situaci a rizika spojená s rezervou.

České účetní předpisy obsahují ve standardu ČÚS 004 – Rezervy mimo jiné návod pro vykazování rezerv na restrukturalizaci. Do určité míry se jedná o převzetí principů obsažených v IAS 37. Jsou zde však dva poměrně významné rozdíly:

- český předpis nestanoví povinnost vykázat rezervy v případě splnění určitých podmínek, ale dává společností *možnost* takovou rezervu vykázat,
- jako podmínku pro vykázání rezervy požaduje, aby program restrukturalizace byl schválen příslušným orgánem společnosti, ale nepožaduje, aby byli informováni dotčení zaměstnanci.

Obě výše uvedené odlišnosti jsou zcela zásadní. Bez poskytnutí informací o plánu restrukturalizace z pohledu IFRS společnosti nevznikl závazek, protože chybí protistrana, která by na podniku splnění

plánu mohla požadovat (i přes ztrátu zaměstnání může být pro některé zaměstnance výhodné inkasovat odstupné poskytované v rámci programu). Navíc možnost volby vykázat rezervu, či nikoliv, snižuje srovnatelnost účetních závěrek různých subjektů.

Ukažme si rozdílnost přístupu podle IFRS a českých předpisů na jednoduchém příkladu: Management společnosti X v prosinci

2008 rozhodl, že propustí ke konci března příštího roku 150 zaměstnanců. Plán schválil příslušný orgán společnosti 17. prosince 2008. Management se však rozhodl, že zaměstnance ještě nebude o tomto plánu informovat, jednak aby jim nezkalil vánoční svátky, a za druhé aby nebyla negativně ovlivněna pracovní motivace zaměstnanců během měsíce ledna.



Vidíme vaše  
finance z nadhledu

Rozumíme specifikům vaší profese, a proto vám můžeme dobře poradit.

Informujte se v ČSOB o nabídce šité na míru vám – auditorům. Navštivte kteroukoli pobočku ČSOB a hned se dozvíte, co pro vás můžeme udělat navíc.



ČSOB – profesionální partner pro auditory

[www.csob.cz](http://www.csob.cz)

Člen skupiny KBC

Infolinka 800 300 300

Podle IFRS společnost X nemůže k 31. prosinci rezervu vykázat, protože neinformovala dotčenou protistranu (zaměstnance), a nevznikl jí tedy závazek jako výsledek minulé události. Zajímavější je situace podle českých účetních předpisů. Společnost má možnost rezervu na



restrukturalizaci vykázat, protože splnila požadavek pro tvorbu rezervy (rozhodnutí k tomu příslušného orgánu společnosti). Zároveň však neplatí povinnost rezervu vytvořit, takže se může stát, že ani v české účetní závěrce nebude rezerva vykázána.

Pro auditora vzniká zajímavá situace. Musí posoudit, která z možností dostupných podle platných českých předpisů je v případě společnosti X správná. Bohužel přílišná flexibilita české legislativy staví auditora do nevýhodné pozice, jestliže management bude trvat na zcela svobodné možnosti volby zakotvené v ČÚS 004. Jedinou oporou auditorovi po zvážení všech okolností je ustanovení zákona o účetnictví § 7 (2):

„...Tam, kde účetní jednotka může volit mezi více možnostmi dané účetní metody a zvolená možnost by zastírala skutečný stav, je účetní jednotka povinna zvolit jinou možnost, která skutečnému stavu odpovídá. ...“

Pro situace nejčastěji řešené v účetních závěrkách za rok 2008

nebude typické, že by schválený plán restrukturalizace byl dlouhodobý (tedy že by byl realizován v horizontu delším než 12 měsíců). Z tohoto pohledu není příliš významný ani další rozdíl, že podle IFRS se dlouhodobé závazky diskontují na současnou hodnotu a podle českých předpisů ne.

Z výše uvedeného vyplývá, že v praxi je třeba očekávat rozdíly při vykazování rezerv nejen mezi společnostmi používajícími IFRS a těmi ostatními, ale i navzájem mezi společnostmi vykazujícími podle národního účetního rámce. Nelehkým úkolem auditorů bude prosadit přístup, který v dané situaci nejlépe odpovídá dosažení obecného cíle účetního výkaznictví, tedy podání věrného a poctivého obrazu reálné ekonomické situace podniku.

### Zveřejnění

Pro téma snížení hodnoty majetku i pro tvorbu rezerv na restrukturalizaci je poměrně důležitá otázka zveřejnění doplňujících informací v příloze k účetní závěrce – a to jak z hlediska IFRS, tak z hlediska české účetní závěrky. Pokud očekáváte, že IFRS na rozdíl od české legislativy poměrně podrobně předepisuje povinná zveřejnění v obou případech, nespletli jste se. Vzhledem k tomu, že zejména při posuzování snížení hodnoty majetku musí management přijmout celou řadu předpokladů a provést nemálo odhadů (které se často týkají budoucnosti), je požadováno, aby účetní závěrka uživatele o těchto úsudcích v dostatečném rozsahu informovala. Jedná se zejména o předpoklady použité při sestavení plánů a stanovení diskontní sazby. Dále je za určitých okolností požadováno poskytnutí tzv. citlivostní analýzy vlivu změn kritických proměnných použitých při výpočtu. Často jsou výsledky nejcitlivější právě na změny diskontní sazby.

Troufám si ovšem tvrdit, že v českých účetních závěrkách je otázka zveřejnění některých doplňujících informací snad ještě důležitější. Je to proto, že česká legis-

lativa je poměrně nejednoznačná a uživatel účetní závěrky k plnému pochopení vykázanych informací potřebuje vědět, jakým způsobem společnost postupovala při řešení obou témat diskutovaných v tomto článku.

### Nejen snížení hodnoty majetku a rezervy na restrukturalizaci

S jistotou lze konstatovat, že snížení hodnoty majetku a vykazování rezerv na restrukturalizaci nejsou jediná témata, která budou vyvolávat pozornost při sestavování účetních závěrek za rok 2008. Dalšími okruhy, které by měly být předmětem zvýšeného zájmu auditorů, jsou oceňování finančních investic, plnění závazků vyplývajících ze smluv s věřiteli (tzv. covenants), tvorba opravných položek k pohledávkám, problém zjišťování reálné hodnoty v podmínkách málo likvidních trhů s vysokou mírou fluktuace, otázka nepřetržitého trvání účetní jednotky a v neposlední řadě otázka událostí po datu rozvahového dne. V rámci daného prostoru není možné všechna zmíněná témata rozpracovat v tomto článku. Je však možné, že se časopis Auditor k některým z nich v tomto roce ještě vrátí.

### Ing. Milan Zelený

PricewaterhouseCoopers

*Ing. Milan Zelený je absolventem ČVUT v Praze. Pracuje ve společnosti PricewaterhouseCoopers jako ředitel v oddělení auditu, kde se kromě portfolia klientů věnuje poradenství v oblasti aplikace Mezinárodních standardů účetního výkaznictví (IFRS), a to nejen v rámci České republiky, ale i v ostatních zemích střední a východní Evropy. Je členem Komory certifikovaných účetních ve Velké Británii (FCCA) a Komory auditorů ČR, kde pracuje v podvýboru pro IFRS.*

# Testování majetku na snížení hodnoty



Radka Loja

Zpomalení ekonomického růstu a finanční krize mají u řady firem negativní dopad na hodnotu jejich investic a majetku. Z tohoto dů-

vodu by společnosti měly věnovat zvýšenou pozornost testování majetku na znehodnocení. Standardy IFRS požadují, aby společnosti pravidelně sledovaly všechny náznaky možného snížení hodnoty aktiv, které zahrnují například zhoršení ekonomické situace podniku, nižší využití aktiva, než se původně očekávalo, nebo pokles tržní hodnoty investic. Pokud takový náznak existuje, je třeba provést testy na snížení hodnoty aktiv. V rámci IFRS se touto problematikou zabývá především standard IAS 36 – Snížení hodnoty aktiv.

Cílem tohoto standardu je zajistit, aby aktiva v účetnictví nebyla oceněna výše, než je jejich zpětně získatelná částka. Dále standard specifikuje, kdy nastane snížení hodnoty aktiv, příp. zrušení snížení hodnoty aktiv a jakým způsobem se má toto snížení promítnout do účetní závěrky.

## Základní princip

Ke ztrátě ze snížení hodnoty dochází, pokud je aktivum vedeno v účetnictví v hodnotě, která převyšuje jeho zpětně získatelnou částku. To znamená, že si aktivum na sebe „nevydělá“ a že tedy „nesplatí“ svoji účetní hodnotu. V takovém případě je nutno účetní hodnotu aktiva snížit. Aktivum může účetní hodnotu „splatit“ v podstatě dvěma způsoby:

- 1) generováním ekonomických užitků (zisků) v průběhu užívání;
- 2) ekonomickým užitkem (ziskem) při prodeji.

Abychom zjistili, zda aktivum splatí účetní hodnotu generováním užitků v průběhu užívání, stanov-

jeme hodnotu z užívání. Chceme-li zjistit, zda aktivum splatí svoji účetní hodnotu při prodeji, zjišťujeme reálnou hodnotu minus náklady na prodej. Zpětně získatelná částka potom představuje vyšší z částek hodnoty z užívání a reálné hodnoty minus náklady na prodej.

## Frekvence provádění testů na ztráty ze snížení hodnoty

Testy na ztráty ze snížení hodnoty aktiv a stanovení zpětně získatelné částky se provádějí pouze tehdy, pokud existují určité náznaky, že hodnota aktiv je snížena. Tyto náznaky se vyhodnocují každoročně.

Výjimka platí pouze pro:

- nehmotná aktiva, která ještě nejsou připravena k užívání (vývoj);
- nehmotná aktiva s neurčitelnou dobou použitelnosti;
- goodwill pořízený v rámci podnikové kombinace.

Pro tato aktiva se testy na snížení hodnoty a zjištění zpětně získatelné částky provádějí vždy ke stejnému datu, bez ohledu na to, zda existují náznaky snížení hodnoty. Testy na snížení hodnoty aktiv je nutno provést do konce účetního období, ve kterém byla aktiva poprvé vykázána. Je možno použít výpočty zpětně získatelné částky provedené v předchozím období, za předpokladu, že jsou splněny následující podmínky:

- nebyla významně změněna kompozice peněžotvorné jednotky;
- předchozí výpočty zpětně získatelné částky významně převyšovaly účetní hodnotu aktiva;
- na základě analýzy a událostí, které se vyskytly v daném roce, je nepravděpodobné, že by zpětně získatelná částka stanovená v předchozím roce byla nižší než účetní hodnota aktiva.

## Příznaky ztráty ze snížení hodnoty

Management má vzít v úvahu při rozhodování, zda došlo ke snížení

hodnoty aktiv, minimálně tyto náznaky:

### Externí:

- významný pokles tržní hodnoty aktiv v průběhu užívání;
- významné změny ve vnějším okolí podniku (právní, technologické, tržní, konkurence apod.) mající negativní dopad na samotný podnik;
- zvýšení tržních úrokových sazeb nebo jiných tržních měr výnosnosti investic, což má dopad na diskontní sazbu a následné snížení zpětně získatelné částky;
- účetní ocenění aktiv podniku je vyšší než jejich tržní kapitalizace.

### Interní:

- existence důkazů o fyzickém poškození nebo zastarávání aktiva;
- změna použití aktiva s negativním dopadem na podnik (např. prodej, restrukturalizace, změna využití apod.);
- ekonomická výkonnost aktiva je nebo bude horší, než se původně předpokládalo (z interního reportingu).

Tyto náznaky nejsou vyčerpávajícím seznamem, management může identifikovat další. Existence náznaků na snížení hodnoty aktiv může rovněž znamenat, že je třeba přehodnotit dobu použitelnosti aktiv, jejich odpisovou metodu, případně



zbytkovou hodnotu, a to i v případě, že nebyla zaúčtována žádná ztráta ze snížení hodnoty aktiv.

### **Příklady situací, kdy může dojít ke snížení hodnoty aktiv**

#### **Konkurence**

Podnik Alfa vyrábí a prodává dřevěné hračky. Je to největší výrobce a prodejce v regionu. Na konci roku konkurenční podnik Delta postavil nový závod na výrobu hraček a otevřel ve stejném regionu dvě prodejny. Obchodní ředitel podniku Alfa odhaduje, že jejich tržby klesnou zhruba o polovinu.

#### **Zvýšení úrokových sazeb**

Podnik Gama se zabývá obnovou komunikací v jedné z rozvojových zemích. Tato země se dostala do krize, což mělo za následek vysoké zvýšení úrokových sazeb. Z tohoto důvodu došlo ke snížení zpětně získatelné částky celé investice.

#### **Srovnání plánu se skutečností**

Podnik Jota vyrábí a prodává kovové radiátory. Z důvodu velké poptávky se management rozhodl rozšířit výrobní kapacitu a byly zakoupeny a nainstalovány dvě nové výrobní linky. Poptávka po radiátorech nebyla tak velká, jak se původně předpokládalo, a nové linky vyrábí pouze na 40 % své kapacity. Z interního reportingu je zřejmé, že plánované tržby a zisk významně převyšují skutečnost.

#### **Zpětně získatelná částka**

Zpětně získatelná částka představuje vyšší ze dvou částek:

- hodnota z užívání;
- reálná hodnota minus náklady na prodej.

Platí zde princip „vyšší ze dvou částek“. Je to z toho důvodu, že se předpokládá racionální chování managementu. V případě, že aktivum vygeneruje větší zisk při prodeji než v průběhu užívání, management ho prodá a naopak.

V případě, že jedna z výše uvedených částek přesahuje účetní hod-

notu aktiva, není nutné stanovit obě částky, protože aktivum nemá sníženou hodnotu.

Na prvním místě se zpětně získatelná částka určuje vždy pro samostatné aktivum. Pokud to není možné, určí se pro nejmenší penězotvornou jednotku, ke které dané aktivum náleží. Aktivum se potom testuje na snížení hodnoty v rámci této penězotvorné jednotky.

#### **Stanovení reálné hodnoty snížené o náklady související s prodejem**

Reálná hodnota aktiva je nejspolehlivěji určitelná, pokud existuje závazná kupní smlouva mezi nezávislými stranami. Prodejní cena uvedená v této smlouvě se potom považuje za reálnou hodnotu aktiva. Tato cena je upravena o náklady související s prodejem, např. právní poplatky, náklady na odstranění aktiva, daně apod.

Jestliže není uzavřena závazná kupní smlouva, ale aktivum je obchodováno na aktivním trhu, potom reálná hodnota minus náklady související s prodejem je dána tímto trhem.

V případě, že neexistuje závazná kupní smlouva a aktivum není obchodováno na aktivním trhu, potom pro stanovení reálné hodnoty management použije nejlepší dostupné informace. Ty by měly představovat částku, kterou by podnik za aktivum obdržel k datu rozvahy, při transakci s nezávislou, znalou stranou, která je ochotna ji uskutečnit. Management má vzít v úvahu podobné transakce v podobném odvětví, které se vyskytly v minulosti. Standard výslovně nepožaduje ocenění znalcem, ale pokud jsou částky pro podnik významné, je vhodné, když tato ocenění provede znalec.

#### **Stanovení hodnoty z užívání**

Pro stanovení hodnoty z užívání musí podnik odhadnout:

- budoucí peněžní toky z průběžného užívání daného aktiva a z jeho vyřazení na konci doby životnosti;
- diskontní sazbu relevantní k těmto peněžním tokům.

V případě, že není důvod se domnívat, že hodnota z užívání významně převyšuje reálnou hodnotu minus náklady spojené s prodejem, potom zpětně získatelnou částku může představovat pouze reálná hodnota minus náklady související s prodejem. To bude platit hlavně u aktiv klasifikovaných jako „držená k prodeji“ podle IFRS 5 – Aktiva držená k prodeji a ukončované činnosti, kde by hodnota z užívání představovala v podstatě zisk nebo ztrátu z prodeje aktiva.

Odhad budoucích peněžních toků má být založen na rozumných a doložitelných předpokladech managementu, které odrážejí ekonomické podmínky, jež budou existovat po dobu použitelnosti aktiva. Tyto předpoklady mají být založeny na současných plánech a předpovědích, které byly odsouhlaseny managementem. Větší váha se přikládá externím podkladům. Z těchto plánů musí být vyloučeny peněžní toky týkající se budoucích restrukturalizací, příp. zlepšení výkonnosti aktiva. Plány a předpovědi mohou být stanoveny pro období maximálně pěti let, pokud nelze obhájit delší časový úsek. Peněžní toky po tomto pětiletém období jsou odvozeny extrapolací z pátého roku s použitím konstantní nebo snižující se míry růstu (pokud nemůže být obhájena rostoucí míra růstu). Ta by neměla přesáhnout dlouhodobou průměrnou míru růstu pro daný produkt, trh, odvětví nebo zemi, kde podnik působí. Standard požaduje, aby se současné předpoklady srovnávaly se skutečností v minulosti a aby se případné rozdíly analyzovaly a promítly do současných plánů.

Odhady peněžních toků by měly zahrnovat:

- peněžní přítoky z průběžného užívání aktiva;
- peněžní odtoky, které jsou nezbytné k tomu, aby aktivum mohlo generovat peněžní přítoky; patří sem např. údržba aktiva, režie přiřaditelná na rozumném a konzistentním základě;
- peněžní toky z pozbytí aktiva na konci doby jeho použitelnosti.

V případě, že pořizovací cena aktiva ještě nezahnuje veškeré náklady nutné k tomu, aby aktivum mohlo být zařazeno do užívání, tyto náklady se stanou součástí odhadovaných peněžních toků, např. budovy ve výstavbě.

V případě, že se aktivum skládá z různých částí, které mají různou dobu životnosti, potom výměna aktiv s kratší dobou životnosti je považována za běžnou údržbu a zahrnuta do výpočtu peněžních toků.

Do odhadu peněžních toků nepatří:

- peněžní přítoky z těch aktiv, která generují peněžní toky nezávislé na peněžních tocích z daného (zkoumaného) aktiva, např. pohledávky;
- peněžní odtoky, které se vztahují k určitým povinnostem a byly zachyceny jako závazky;
- budoucí restrukturalizace, ke kterým se ještě management nezával;
- zlepšení výkonnosti aktiva;
- peněžní toky z financování;

- platby nebo refundace daně z příjmu.

Odhady peněžních toků musí být konzistentní s odhadem diskontní sazby. Jinak by se mohlo stát, že některé faktory budou započítány dvakrát a jiné opomenuty. Např. diskontní sazba se určuje před zdaněním, a proto musí být peněžní toky také odhadovány před zdaněním. Pokud diskontní sazba zahrnuje inflaci, je třeba peněžní toky též sestavit se zohledněním očekávané inflace apod.

Při výpočtu hodnoty z užívání by měly být zohledněny tyto faktory:

- 1) odhad budoucích peněžních toků, které podnik očekává, že dané aktivum vyprodukuje;
- 2) očekávání možných odchylek v částce a načasování těchto budoucích peněžních toků;
- 3) časovou hodnotu peněz, kterou představuje tržní bezriziková úroková míra;
- 4) nejistota, která přísluší k danému aktivu;

- 5) ostatní faktory, jako např. špatná likvidita, která může snížit očekávané budoucí peněžní toky.

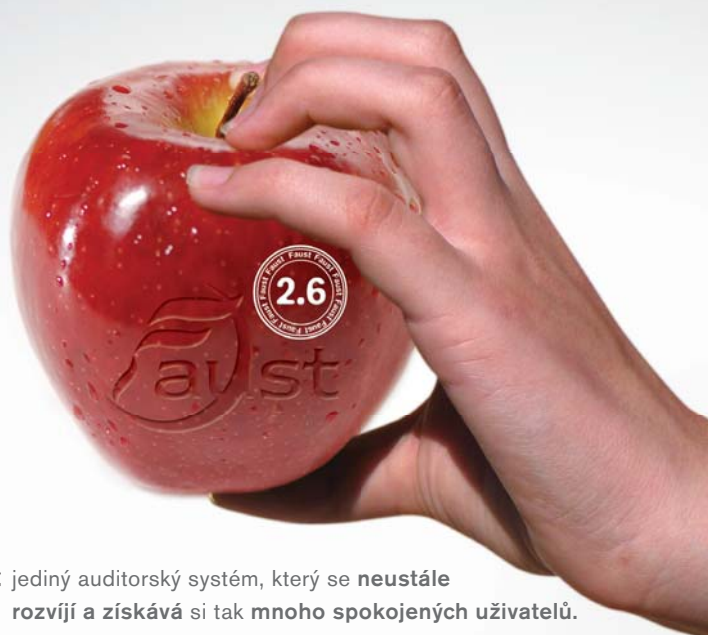
### Vyčíslení a vykázání ztráty ze snížení hodnoty

Ztráta ze snížení hodnoty má být zaúčtována tehdy, když účetní hodnota převyšuje zpětně získatelnou částku. Velikost ztráty ze snížení hodnoty je dána rozdílem účetní hodnoty a zpětně získatelné částky. Tato ztráta se okamžitě promítne do výsledovky, pokud se netýká položek pozemků, budov a zařízení, které jsou vedeny v přeceněných částkách podle IAS 16 a mají vytvořený fond z přecenění. V tomto případě se postupuje obdobně jako snížení přecenění v souladu se standardem IAS 16 – Pozemky, budovy a zařízení. To znamená, že ztráta ze snížení hodnoty sníží fond z přecenění až na nulu a přebytek ztráty je vykázán ve výsledovce. Je nutno upravit následné odpisy. Pokud je ztráta ze snížení hodnoty vyšší než účetní hodnota aktiva,



Auditorský systém  
na míru Vaším potřebám.

## Proč ho ještě nemáte?



**aust** jediný auditorský systém, který se neustále  
rozvíjí a získává si tak mnoho spokojených uživatelů.

podnik vykáže závazek pouze tehdy, když to vyžaduje jiný standard.

### Penězotvorná jednotka

Na prvním místě je zpětně získatelná částka určena vždy pro samostatné aktivum. Pouze v případech, kdy ji pro samostatné aktivum nelze stanovit, určí se pro nejmenší penězotvornou jednotku, k níž dané aktivum náleží. Toto aktivum se potom testuje na snížení hodnoty v rámci této penězotvorné jednotky.

Ke ztrátě ze snížení hodnoty u penězotvorné jednotky dojde, kdykoliv je její účetní hodnota vyšší než zpětně získatelná částka.

Penězotvorná jednotka je nejmenší identifikovatelná skupina aktiv, která generuje peněžní příjmy nezávisle na ostatních aktivech nebo skupinách aktiv. Za tímto účelem management musí rozdělit aktiva do co nejmenších skupin, které generují nezávislé peněžní příjmy na ostatních aktivech a které budou představovat jednotlivé penězotvorné jednotky. Toto rozdělení je často velice subjektivní.

Nezávislé peněžní příjmy mají být obdrženy od externích subjektů. V případě, že výstup generovaný skupinou aktiv se používá interně (příjmy nejsou obdrženy od externích subjektů), ale existuje pro něj aktivní trh, může tato skupina aktiv tvořit penězotvornou jednotku. Pokud jsou peněžní toky ovlivněny interními transferovými cenami, je třeba odhadnout ceny, kterých by bylo dosaženo při transakci s nezávislou externí stranou. Takto upravené ceny potom budou vstupovat do výpočtu hodnoty z užívání pro příslušnou penězotvornou jednotku.

### Konzistence zpětně získatelné částky a účetní hodnota penězotvorné jednotky

Penězotvorné jednotky mají být stanoveny konzistentně z období na období. V případě, že se změní jejich kompozice, je nutno upravit výpočet zpětně získatelné částky a změny je nutno zveřejnit. Zpětně získatelná částka penězotvorné jednotky má být určena konzistentně s její účetní hodnotou.

### Goodwill

Goodwill sám o sobě negeneruje nezávislé peněžní příjmy, ale přispívá ke generování peněžních příjmů ostatních aktiv, penězotvorných jednotek nebo skupin penězotvorných jednotek. Z tohoto důvodu je nutné ho za účelem testování na snížení hodnoty přidělit penězotvorným jednotkám nebo skupinám penězotvorných jednotek. Management musí stanovit rozumnou metodologii pro tuto alokaci, neboť ta může významně ovlivnit výsledek testu na snížení hodnoty. Penězotvorné jednotky nebo jejich skupiny, ke kterým je goodwill pro potřeby testování na snížení hodnoty přidělen, nemohou být větší, než jsou provozní segmenty definované podle standardu IAS 14 (od 1. ledna 2009 pak podle standardu IFRS 8).

### Podniková aktiva

Mezi podniková aktiva patří např. budova generálního ředitelství a výzkumná střediska.

Hlavní charakteristikou podnikových aktiv je, že generují peněžní příjmy pouze v závislosti na ostatních aktivech. Za účelem testů na snížení hodnoty musí být tato aktiva přidělena penězotvorné jednotce nebo skupině penězotvorných jednotek, ke kterým se vztahují.

### Alokace ztráty ze snížení hodnoty u penězotvorné jednotky

Ztráta ze snížení hodnoty je alokována na penězotvornou jednotku následujícím způsobem:

- nejprve je snížena hodnota goodwillu, který byl alokovan na penězotvornou jednotku; snížení může být až do nulové hodnoty;
- potom jsou sníženy hodnoty ostatních aktiv penězotvorné jednotky (jednotlivě) na základě poměru jejich účetních hodnot, avšak s omezeními uvedenými dále.

Po alokaci ztráty ze snížení hodnoty by účetní hodnota aktiv neměla klesnout pod hranici nejvyšší z následujících:

- reálná hodnota minus náklady související s prodejem (pokud je možno stanovit);
- hodnota z užívání (pokud je možno stanovit);
- nula.

### Zrušení ztráty ze snížení hodnoty aktiv

Management má v každém účetním období vyhodnotit náznaky, zda nedošlo k okolnostem, které by vedly ke snížení nebo k úplnému zrušení předchozí ztráty ze snížení hodnoty. Pokud by k daným okolnostem došlo, pak je nutno znovu stanovit zpětně získatelnou částku aktiv nebo penězotvorných jednotek, kterých se nové okolnosti týkají, a případně snížit nebo zrušit předchozí ztrátu ze snížení hodnoty aktiv. Zrušení nebo snížení předchozí zúčtované ztráty ze snížení hodnoty není za žádných okolností u goodwillu možné. Pokud jednou došlo ke snížení jeho hodnoty, už ji nelze nikdy zpět navýšit.

### Příznaky pro zrušení ztráty ze snížení hodnoty

Management by měl při rozhodování vzít v úvahu, zda došlo k okolnostem, které by mohly snížit nebo zrušit předchozí ztrátu ze snížení hodnoty aktiv, minimálně následující náznaky:

#### Externí:

- významný nárůst tržní hodnoty aktiv během období;
- významné změny ve vnějším okolí podniku (právní, technologické, tržní, konkurence apod.) mající pozitivní dopad na samotný podnik;
- snížení tržních úrokových sazeb nebo jiných tržních měr výnosnosti investic, což má dopad na diskontní sazbu a následné zvýšení zpětně získatelné částky;

#### Interní:

- změna použití aktiva s pozitivním dopadem na podnik (např. prodej, restrukturalizace, změna využití apod.);
- ekonomická výkonnost aktiva je nebo bude lepší, než se původně

předpokládalo (z interního reportingu).

Tyto náznaky nejsou vyčerpávajícím seznamem, management může identifikovat další. Mají být vyhodnoceny v každém účetním období.

### Zrušení předchozího snížení hodnoty aktiv

U aktiv (kromě goodwillu) může být předchozí ztráta ze snížení hodnoty zrušena nebo snížena pouze v případě, že došlo ke změnám v předpokladech stanovení zpětně získatelné částky od data, kdy byla vykázána ztráta ze snížení hodnoty.

Změny v předpokladech zahrnují například:

- změnu ve způsobu stanovení zpětně získatelné částky (zda byla zpětně získatelná částka dána hodnotou z užívání nebo reálnou hodnotou minus náklady související s prodejem);
- pokud byla zpětně získatelná částka dána hodnotou z užívání, potom jsou to změny ve výši a načasování peněžních toků nebo v diskontní sazbě;
- pokud byla zpětně získatelná částka dána reálnou hodnotou minus náklady související s prodejem, potom jsou to změny v reálné hodnotě nebo v nákladech souvisejících s prodejem.

### Zrušení předchozího snížení hodnoty u individuálních aktiv

Zrušení předchozí ztráty ze snížení hodnoty opět navýší účetní hodnotu aktiva. Tato navýšená hodnota však nesmí přesahovat částku, v jaké by aktivum bylo vedeno, kdyby ke ztrátě ze snížení hodnoty nikdy nedošlo. Jinak by se jednalo o přecenění aktiv, které je v působnosti standardu IAS 16 – Pozemky, budovy a zařízení.

U aktiv vedených v pořizovacích cenách je zrušení ztráty ze snížení hodnoty zachyceno okamžitě ve výsledovce. Pro aktiva vedená v přeceněných částkách, v souladu s IAS 16 – Pozemky, budovy a zařízení, se zrušení ztráty ze sní-

žení hodnoty promítá jako zvýšení fondu z přecenění. Pokud ovšem předchází snížení hodnoty bylo zachyceno ve výsledovce, je následně zrušení snížení hodnoty promítnuto rovněž do výsledovky.

Pro zvýšenou účetní hodnotu aktiv je nutné znovu stanovit odpisy nebo amortizaci tak, aby odpisovatelná částka byla systematicky rozložena po zbývajících dobu použitelnosti aktiva.

### Zrušení předchozího snížení hodnoty u peněžotvorné jednotky

Zrušení ztráty ze snížení hodnoty u peněžotvorné jednotky by mělo být alokováno poměrně na jednotlivá aktiva (kromě goodwillu) na základě jejich účetních hodnot. Platí zde stejná pravidla jako pro individuální aktiva.

Při alokaci zrušení ztráty ze snížení hodnoty by účetní hodnota aktiv peněžotvorné jednotky neměla přesahovat nižší z následujících částek:

- zpětně získatelná částka (pokud ji lze pro jednotlivá aktiva určit);
- účetní hodnota, za kterou by aktiva byla vedena, kdyby nikdy nedošlo ke ztrátě ze snížení hodnoty.

### Srovnání s českou legislativou

V české legislativě existují pouze obecné požadavky na zohlednění případného snížení hodnoty aktiv. Rozlišováno je buď přechodné ne-

bo trvalé znehodnocení. O přechodném snížení ocenění dlouhodobého majetku se účtuje pomocí opravných položek. O trvalém snížení ocenění dlouhodobého majetku se účtuje prostřednictvím oprávek.

### Ing. Radka Loja, FCCA

*Ing. Radka Loja vystudovala v letech 1988 – 1993 fakultu elektrotechnickou na ČVUT v Praze se specializací Ekonomika a řízení elektrotechniky a energetiky. V roce 1999 se stala členkou Chartered Association of Certified Accountants a získala titul FCCA. Později složila auditorské zkoušky KA ČR a získala kvalifikaci „účetní expert“ u Svazu účetních ČR.*

*V letech 1993-1995 pracovala jako asistent auditora ve firmě Price Waterhouse, potom pracovala jako interní auditor ve firmě Tesco a do konce roku 2001 v auditorské firmě Arthur Andersen. Má praktické znalosti v oblasti auditu různých typů společností a vyhotovování účetních závěrek podle IFRS a konsolidovaných účetních závěrek.*

*Ing. Radka Loja píše odborné články do časopisů, je autorkou knihy „Konsolidovaná účetní závěrka – příručka“, spoluautorkou knih „IAS v příkladech“ a „Sestavení účetní závěrky podle IFRS se zaměřením na majetek“ a autorkou e-learningového kurzu „Převod účetní závěrky podle českých předpisů na IFRS“.*



## Dopis čtenáře

Vážená redakce,

jako čtenář vašeho časopisu bych se rád zapojil do diskuse k problematice související s přeměnami společností. V návaznosti na diskusní příspěvky prof. Vomáčkové v č. 8/08, Ing. Kříže v č. 9/08 a Ing. Skálové v č. 10/08 bych chtěl auditorskou veřejnost seznámit s tím, jak by bylo (a je) možné s pomocí zákona o účetnictví, obchodního zákoníku a českých účetních standardů rozdělit po přeměně společností zisk, který ještě nebyl vytvořen (a tedy ani zdaněn).

Protože celá konstrukce zní jako pohádka, začnu proto i já poněkud pohádkově: Bylo – nebylo. Byla jedna účetní jednotka, která ve svém neduživém lůně nosila velmi „duživou“ květinku. I rozhodla se odčlenit ji (a to přeměnou dle § 220zb ObchZ – rozdělením odštěpením) a umožnit jí žít ten pravý podnikatelský ráj. Dlužno dodat, že se „květinka“ snaží a na konjunkturnální vlně produkuje 3/4 výnosů a více než 90 % zisku své matky. Podle vlastních i cizích prognóz by tento stav měl trvat už navěky, minimálně však jednu pětiletku. Představme si, že tato úspěšná divize pracuje, dejme tomu, v podmínkách, kdy cca 1/2 neoběžného majetku (pozemky, budovy) jsou v operativním pronájmu, 1/4 neoběžného majetku (technologie) ve finančním pronájmu a pouze zbývající část nové technologie (tedy rovněž 1/4) je pořízena na úvěr. Pro budoucí úvahy je třeba zdůraznit jeden dílčí závěr: Vše je nové a v účetnictví oceněné reálnou (pořizovací) cenou nezatíženou historickými cenami. Proto v účetnictví nemůže být skryta ani saň, natož pak tzv. tiché rezervy.

Kde se vzal, tu se vzal certifikovaný a renomovaný znalec, který ocenil odštěpovanou část neduživé matičky. A protože nemusel brát v úvahu skutečnost, že na tvorbě výnosů a zisku se podílí i cizí majetek, přisoudí na základě výnosové a substanční metody neoběžnému majetku ve vlastnictví společnosti zázračnou sebezhodnocovací schopnost rovnou vlastnostem „živé vody“. A tak se podobně jako v pohádce z pera Járy Cimrmana chudým rodičům narodí bohatá dcera. Pro úplnost dodávám, že přecenění (v účetnictví již reálně oceněného) majetku na novou reálnou hodnotu si spočítáme diskontem budoucích zisků (peněžních toků) po jejich korekci

nepředvídatelnými jevy a riziky (výnosová a substituční metoda ocenění).

Výsledný efekt z „přecenění hmotného majetku na reálnou hodnotu“ se pak, v souladu s projektem a možnostmi danými zákonem a účetními standardy, objeví ve výchozí rozvaze odštěpené dceřské v pasívech na účtu „nerozdělený zisk minulých období“.

A teď teprve nastal ten pravý zázrak hodný Davida Copperfielda, svým významem připomínajícím biblickou změnu vody ve víno. Zatímco biblického aktera tohoto zázraku ukřižovali, rodiče a akcionáři nové bohaté dcery se těší na dividendy, protože když je něco na účtu „nerozdělený zisk minulých období“, tak to přeci je zisk, který lze rozdělit. Chybí snad jen to nevinné dítě z jiné pohádky, které zvolá „Císař je nahý“. Ale jak jsem vyrozuměl z diskuse na stránkách vašeho časopisu, nic nebrání tomu, aby byl rozdělen zisk, který ještě nebyl vytvořen (a tedy ani zdaněn).

Mladá dcera a její akcionáři zatím ještě nemají vyhráno. Kde se vzala, tu se vzala alespoň tříhlavá Krize, která pozřela téměř celou chudinku Likviditu. S tím sice v pohádce nikdo nepočítal, nic to však nemění na přesvědčení a chuti rodičů a akcionářů napít se dříve či později vína stvořeného z vody. Je velmi pravděpodobné, že český Honza vymyslí nějaký způsob, jak dokrmit okousanou Likviditu a dojít – jak už to v pohádkách bývá – k zaslouženému vítězství moudrého a tvůrčího českého ducha nad nedokonalým zákonem (já bych mohl posloužit alespoň dvěma cestami).

Tento pohádkový příběh je jen důkazem toho, jak by bylo možno – navzdory tvrzení našich předků – z lejna bič nejen ukrotit, ale jím i zapráskat a nepotřísnit se. A jestli se tedy jedná v tomto modelovém případě o odhalování nějakých rezerv, tak ne tichých a v účetnictví účetní jednotky, ale hlasitých v předpisové základně. Jsem přesvědčen o tom, že tuto díru v zákoně o daních z příjmu zatím Ministerstvo financí neobjevilo.

Jako otázky do diskuse bych si na závěr dovolil vznést tyto:

1. Měl zákonodárce skutečně v úmyslu navzdory odst. 2 § 25 zákona o účetnictví (při oceňování ke konci rozvahového dne se zahrnují pouze dosažené zisky) umožnit ocenění na

„reálnou hodnotu“ i v případech, kdy majetek v účetnictví je reálnou hodnotou již oceněn a nové „ocenění“ vychází z kreativního využití diskontovaných výnosů (zisku) dosažitelných ve světlé budoucnosti? Je takové ocenění v souladu se základním pilířem účetnictví – požadavkem na věrné zobrazení majetku a závazků, hospodářského výsledku atd.?

2. Je opravdu možné rozdělit zisk, který ještě nebyl a ani nemusí být vytvořen a tedy zdaněn?

Na závěr uvádím, že tento pohádkový příběh není pouhou fikcí. V aktuální době jsme chtěli tento „modelový“ problém ze života a položené otázky konzultovat s odborníky komory. Odradila nás však pozitivní reakce s poukazem na zpoplatnění takovéto služby.

Nejsem auditorem, proto se omlouvám za případnou nízkou odbornou úroveň a nepatřičnou terminologii tohoto diskusního příspěvku.

**Ing. Pavel Zeman**  
Hradec nad Moravicí

### Poznámka Redakční rady časopisu Auditor

Přesto, že se KA ČR s autorem výše uvedeného dotazu nedohodla na zpracování odpovědi, které je dle vnitřních pravidel KA ČR zpoplatněno, považovala redakční rada časopisu dotaz za natolik zajímavý jak svým obsahem, tak i formou, že se rozhodla jej zveřejnit bez odpovědi, jako námět k odborné diskusi mezi auditory.

Pokud odhlédneme od konkrétních reálií dotazu, vyvolává dopis obecnou otázku na téma, co je možno považovat za zisk, resp. části vlastního kapitálu, které mohou být předmětem rozdělování, případně zda a jak je možno takové části identifikovat a rozdělovat.

V této souvislosti si dovolujeme upozornit na skutečnost, že výraznou brzdou ve vyplácení fiktivních zisků vytvořených přečechováním aktiv při nepeněžních vkladech do společností a při přeměnách společností je důsledné dodržování testu na snížení hodnoty aktiv, která byla součástí takového vkladu nebo přeměny. Touto problematikou se zabývají dva předchozí články v rubrice Na pomoc auditorům.

-MeL-



## Sport v číslech a statistikách



David Procházka

### Základní charakteristika sportu

Sport je důležitým fenoménem lidského života, přičemž v posledních dvou desetiletích se zvyšuje význam sportu nejen jako společenského jevu, ale i jako dílčího sektoru národní, resp. celosvětové ekonomiky. Při sportovním zápolení se vytvářejí důležité hodnoty (týmový duch, solidarita, tolerance a smysl pro fair play, morální integrita).

Do jisté míry nezávisle na amatérském sportu zažívá velký boom i sport profesionální, který se již pevně začlenil do struktury ziskově orientovaných subjektů tržní ekonomiky. Základem podnikání v této oblasti je identifikace fanouška se sportovním klubem a/nebo sportovcem. Kvalitní sportovní produkt nejenže přináší výnosy přímo od fanoušků za účast na sportovních utkání či za nákupy propagačních předmětů, ale umožňuje získávat prostředky i z jiných zdrojů, např. za vysílací práva či příspěvky od sponzorů. Sportovní akce v amatérské či profesionální podobě lze rozdělit na dva relativně samostatné okruhy – na pravidelné soutěže a na jednorázové akce typu olympijských her, mistrovství světa, různé turnaje apod.

V souvislosti s výkonem auditorské profese nelze zapomenout ani na méně příjemnou stránku spojenou se sportem. Vzhledem k charakteru tohoto odvětví je sport prostředím, ve kterém se výrazně daří korupci, praní špinavých peněz (např. umělým „nafukováním“ návštěvnosti utkání) a obdobným formám finanční kriminality. Vzhledem k faktu, že se sport odehrává nejen na lokální úrovni, má kriminalita v tomto odvětví mezinárodní dosah. Z poslední doby lze jmenovat např. sázkařské aféry v tenise, manipulace s výsledky fotbalových utkání v nižších fotbalových soutěžích v Anglii ze strany asijských sázkařských gangů či sázkařskou aféru s ovlivňováním výsledků v nižších německých soutěžích, do které byli zapojeni i rozhodčí. A samozřejmě nelze zapomenout ani na nechvalně známou úplatkářskou kauzu v českém fotbale.

### Základní údaje o sportu

Na vzrůstající význam sportu reagovala i Evropská unie, která v červenci 2007 vydala Bílou knihu o sportu. Podle průzkumu agentury Eurobarometer z listopadu roku 2004 přibližně 60 % evropských občanů pravidelně provozuje sportovní aktivity v rámci nebo mimo rámec zhruba 700 tisíc klubů, které jsou samy členy velkého počtu sdružení a federací. Průzkumem (Dimitrov, 2006) bylo zjištěno, že v rámci členských zemí EU sport vytvořil v roce 2004 přidanou hodnotu

ve výši 407 miliard EUR, která odpovídala 3,7 % HDP EU. Sport též vytvořil pracovní místa pro 15 milionů lidí, což odpovídalo 5,4 % evropské pracovní síly.

Co se týká rozšíření a organizace sportu v České republice, tak pod hlavičkou největší české organizace sdružující sportovní oddíly – Českého svazu tělesné výchovy – působilo k 1. dubnu 2008 celkem 93 republikových svazů a v nich 9 222 tělovýchovných jednot s více než 1,5 mil. členů (což je více než polovina registrovaných sportovců u nás). Podpora sportu patří do gesce Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy. Pro rok 2009 se plánuje podpora sportu ze státního rozpočtu ve výši 1,9 mld. Kč.

### Profesionální sport v ČR a ve světě

V další části se budeme věnovat dvěma nejpopulárnějším kolektivním sportům v České republice – fotbalu a hokeji. Budou představeny základní údaje o týmech nejvyšší fotbalové a hokejové soutěže v aktuálně probíhajícím ročníku. Pro porovnání se světem budou uvedeny základní finanční ukazatele vybraných klubů z anglické Premier League, pořadí evropských fotbalových klubů z hlediska výnosů a stejná statistika klubů hokejové kanadsko-americké Národní hokejové ligy.

### Fotbal

Nejvyšší českou fotbalovou soutěž (1. liga) hraje celkem 16 týmů. Jejich seznam uvádí tabulka 1. Průzkumem oficiálního portálu českého soudnictví justice.cz bylo zjištěno, že řádně plní zveřejňovací povinnost 10 týmů,<sup>1)</sup> dalších 5 klubů<sup>2)</sup> je v prodlení ohledně včasného



<sup>1)</sup> Průzkum byl učiněn k 1. únoru 2009. Za společnosti plnící řádně a včas zveřejňovací povinnost jsou označeny ty kluby, které k uvedenému datu do Sbírký listin vložily účetní závěrku (výroční zprávu) za sezonu 2006/07 (resp. za rok 2007) či období pozdější.

<sup>2)</sup> Mladá Boleslav, Ostrava, Plzeň (závěrky jsou dostupné v elektronické podobě) a Brno, Příbram (závěrky nejsou v elektronické formě).

plnění a překládání účetních závěrek a výročních zpráv do Sbírký listin a jeden klub tuto povinnost neplní vůbec.<sup>3)</sup> V 13 případech jsou dostupné účetní závěrky (příp. výroční zprávy) v elektronické podobě, u dvou týmů nikoliv. Kalendářní rok za účetní období používá 6 společností, na bázi hospodářského roku (odpovídajícího ligové sezoně) vykazuje 9 týmů.

**Tab. 1: Kluby 1. fotbalové ligy v sezoně 2008/2009**

Společnost	Rozvahový den	Auditor
FK Mladá Boleslav, a.s.	31. 12. 2005	N/A
FC Baník Ostrava, a.s.	30. 6. 2006	Ing. Martina Kotrčová
FC Viktoria Plzeň, a.s.	30. 6. 2006	BDO Finkonsult, s.r.o.
FC Slovan Liberec, a.s.	30. 6. 2007	BDO Prima Audit, s.r.o.
FC Tescoma Zlín, a.s.	30. 6. 2007	Ing. Bohumír Holeček
SK Slavia Praha – fotbal, a.s.	30. 6. 2007	Deloitte Audit, s.r.o.
FK Baumit Jablonec, a.s.	31. 12. 2007	Pagina Bohemia, spol. s.r.o.
FK Teplice, a. s.	31. 12. 2007	Ing. Pavla Konečná
FK Viktoria Žižkov, a.s.	31. 12. 2007	Spica Audit, s.r.o.
SK Dynamo České Budějovice, a.s.	31. 12. 2007	Audit Jih, s.r.o.
AC Sparta Praha fotbal, a.s.	30. 6. 2008	Finaudit, s.r.o.
SK Kladno, a.s.	30. 6. 2008	N/A
SK Sigma Olomouc, a.s.	30. 6. 2008	Ing. Johana Votrubová
1. FC Brno, a.s.	30. 6. 2005	N/A
FK Marila Příbram, a.s.	31. 12. 2004	N/A
Fotbalový klub Bohemians Praha, a.s.	N/A	N/A

Vybrané údaje týkající se finanční situace fotbalových klubů shrnuje tabulka 2, z které je patrné jisté specifikum jednotek působících v oblasti sportu. Téměř polovina klubů (6 klubů z 13) vykazuje záporný vlastní kapitál. V „normálním“ podnikatelském odvětví by tento stav nebyl dlouhodobě udržitelný a docházelo by k odchodu některých firem z odvětví.

**Tab. 2: Vybrané ekonomické ukazatele – finanční situace (tis. Kč)<sup>4)</sup>**

Klub	Aktiva celkem	Vlastní kapitál	Záv. po spl.
Sparta	581 859	-14 195	64 730
Liberec	310 801	292 799	1 617
Ostrava	259 765	164 643	N/A
Teplice	196 952	166 865	0
Žižkov	139 478	12 087	11 566
Olomouc	130 771	116 076	1 452
Slavia	90 775	-215 373	22 818
Jablonec	79 039	-9 079	10 336
Mladá Boleslav	41 570	6 618	0
Č. Budějovice	32 816	-10 962	5 796
Plzeň	13 682	-41 462	2 948
Zlín	13 581	5 249	1 138
Kladno	8 290	-15 914	N/A

<sup>3)</sup> Bohemians Praha.

<sup>4)</sup> Za poslední období, za které je dostupná účetní závěrka – viz předchozí tabulka.

Rozdíly mezi jednotlivými kluby jsou dány jednak rozdílnou ekonomickou silou a taktéž různým rozsahem podpory měst jednotlivým klubům. V některých případech je vlastníkem stadionu či sportovního areálu právě město.

Celkové tržby (určené jako součet položek Tržby za prodej zboží a Výkony), zisk po zdanění a počet zaměstnanců uvádí tabulka 3.

**Tab. 3: Vybrané ekonomické ukazatele – výkonnost (tis. Kč) a počet zaměstnanců**

Klub	Tržby celkem	Zisk po zdanění	Zaměstnanci
Sparta	415 880	-156 087	86
Teplice	233 332	15 155	22
Liberec	194 329	28 234	25
Ostrava	120 962	-13 905	N/A
Olomouc	111 154	-4 466	40
Mladá Boleslav	84 495	6 640	14
Č. Budějovice	81 338	9 785	48
Slavia	71 726	-60 512	24
Jablonec	48 047	-22 083	22
Plzeň	46 968	-10 481	23
Zlín	42 643	52	9
Žižkov	37 291	-11 960	15
Kladno	22 428	-12 043	N/A

Výše tržeb zahrnuje sponzorské příspěvky, výnosy za prodej hráčů, podíl na výnosech za účast v evropských pohárech, výnosy z vysílacích práv, tržby ze vstupného či výnosy z prodeje předmětů se symboly klubu. Hlavní zdroj výnosů v českých podmínkách představují sponzorské příspěvky. Významnou roli hrají i výnosy z přestupu hráčů (zejména do zahraničí), jejich výše je v čase ovšem značně proměnlivá a nejistá. Neutěšená ekonomická situace týmů 1. fotbalové ligy je indikována i ziskem po zdanění.

Pro srovnání jsou dále uvedeny obdobné údaje za pět klubů anglické Premier League. V Anglii je profesionální fotbal čistě ziskově orientovanou záležitostí, kdy sportovní výsledky jsou řazeny na stejnou úroveň jako kritéria ekonomická. O rozdílném přístupu svědčí i postoj anglických týmů k informování veřejnosti o dosažených výsledcích hospodaření. Zatímco žádný český klub první ligy nezveřejňuje svoji účetní závěrku či výroční zprávu na vlastních internetových stránkách, v Anglii je to u některých týmů standardní součástí komunikace s fanoušky. Z deseti náhodně vybraných týmů prezentovalo výroční zprávy na internetu pět.

**Tab. 4: Vybrané ekonomické ukazatele – finanční situace (tis. £)**

Tým	Rozvahový den	Aktiva celkem	Vlastní kapitál
Arsenal FC	31. 5. 2008	834 313	159 100
Everton FC	31. 5. 2008	64 415	-19 761
Liverpool FC	31. 7. 2006	141 670	38 882
Tottenham FC	30. 6. 2008	217 194	42 610
West Ham United	31. 5. 2007	146 239	39 430

**Tab. 5: Vybrané ekonomické ukazatele – výkonnost (tis. £) a počet zaměstnanců**

Tým	Tržby celkem	Zisk po zdanění	Zaměstnanci
Arsenal FC	222 970	25 726	379
Everton FC	75 560	26	210
Liverpool FC	119 499	-4 257	313
Tottenham FC	114 788	969	274
West Ham United	57 302	-19 614	240

Tabulka 6 uvádí dvacet nejúspěšnějších evropských fotbalových klubů z hlediska výše tržeb za sezonu 2006/2007. Celková částka zahrnuje výnosy ze vstupného a jiných výnosů v den zápasu (např. občerstvení), výnosy za vysílací práva a výnosy z obchodní činnosti (zejména sponzorství a prodej upomínkových a ostatních reklamních předmětů).

**Tab. 6: Výnosy evropských fotbalových klubů v sezoně 2006/07 (v mil. €)**

Pořadí	Klub	Výnosy
1.	Real Madrid	351,0
2.	Manchester United	315,2
3.	FC Barcelona	290,1
4.	Chelsea FC	283,0
5.	Arsenal FC	263,9
6.	AC Milán	227,2
7.	Bayern Mnichov	223,3
8.	Liverpool FC	198,9
9.	Inter Milán	195,0
10.	AS Řím	157,6
11.	Tottenham Hotspur	153,1
12.	Juventus Turín	145,2
13.	Newcastle United	129,4
14.	Olympique Lyonnais	140,6
15.	Hamburg	120,4
16.	Schalke	114,3
17.	Celtic Glasgow	111,8
18.	Valencia	107,6
19.	Olympique Marseille	99,0
20.	Werder Brémy	97,3

Zdroj dat: Deloitte (2008)

Největší český klub (Sparta) dosáhl výnosů 415 mil. Kč, což je přibližně 5 % výnosů nejúspěšnějšího evropského týmu v tomto směru – Realu Madrid. Důvod je zřejmý – nižší kvalita produktu, který české fotbalové týmy nabízejí. Rozdíl vynikne při porovnání průměrné návštěvnosti fotbalových utkání.

Průměrná návštěva na jeden zápas v 1. fotbalové lize v sezoně 2007/2008 byla 5 156 diváků, což celkem činí 1 237 660 diváků. Na nejlepší český klub z hlediska domácí návštěvnosti, Spartu, přišlo celkem 113 883 diváků (průměr 7 592 diváků na zápas). Dva domácí zápasy nejlepšího evropského klubu – Dortmundu navštívilo o 35 000 fanoušků více než v případě Sparty za celou sezonu. A dále platí, že v hledišti dortmundského Signal Iduna Parku se sejde za sezonu více fanoušků než na všech zápasech české fotbalové ligy dohromady.

**Tab. 7: Návštěvnost 1. fotbalová liga – sezona 2007/2008**

Pořadí	Tým	Celkem	Průměr
1.	AC Sparta Praha	113 883	7 592
2.	SK Slavia Praha	113 198	7 546
3.	Bohemians 1905	91 967	6 131
4.	FC Baník Ostrava	90 854	6 056
5.	FC Slovan Liberec	84 167	5 611
6.	FK Jablonec 97	79 375	5 291
7.	FK Teplice	77 600	5 173
8.	FK SIAD Most	74 506	4 967
9.	FC Viktoria Plzeň	71 447	4 763
10.	SK Sigma Olomouc	66 987	4 465
11.	FK Viktoria Žižkov	65 375	4 358
12.	1. FC Brno	65 310	4 354
13.	FK Mladá Boleslav	64 323	4 288
14.	Tescoma Zlín	61 901	4 126
15.	SK Kladno	59 654	3 976
16.	Dynamo Č. Budějovice	57 113	3 807

Zdroj dat: iDnes.cz

**Tab. 8: Evropské kluby s nejvyšší návštěvností – průměr za sezony 2002/03 – 2006/07**

Pořadí	Klub	Průměr
1.	Borussia Dortmund	74 000
2.	FC Barcelona	70 900
3.	Real Madrid	70 700
4.	Manchester United	69 500
5.	Schalke	61 100
6.	Bayern Mnichov	59 300
7.	AC Milán	59 200
8.	Celtic Glasgow	57 900
9.	Inter Milán	55 400
10.	Newcastle United	51 700
11.	Olympique Marseille	50 400
12.	Hamburg	50 200
13.	Glasgow Rangers	49 100
14.	Ajax Amsterdam	48 100
15.	Hertha Berlín	45 200
16.	AS Řím	44 300
17.	Valencia	43 500
18.	Liverpool FC	43 300
19.	Atletico Madrid	42 800
20.	Arsenal FC	42 500

Zdroj dat: Deloitte (2008)

Nekvalitní fotbalový produkt v podání českých týmů znamená menší poptávku spotřebitelů (fanoušků) po něm, což se projevuje nižší diváckou atraktivitou zápasů a v konečném důsledku nižšími výnosy a horší ekonomickou situací českých týmů v porovnání s evropskou špičkou. Dochází tak k téměř absurdním situacím: např. výnosy Liverpoolu FC za prodej upomínkových a reklamních předmětů s logem klubu jsou vyšší než celkový obrat finančně nejsilnějšího českého klubu Sparty.

## Hokej

Extraligu ledního hokeje hraje v současnosti 14 týmů. Obdobným průzkumem na portálu justice.cz jako v případě týmů 1. fotbalové ligy bylo zjištěno, že ze 14 klubů 9 týmů plní zveřejňovací povinnost včas, dva týmy<sup>5)</sup> ji plní s prodloužením a tři týmy<sup>6)</sup> účetní závěrky či výroční zprávy do Sbírký listin nevkládají vůbec.

**Tab. 9: Kluby Extraligy ledního hokeje v sezoně 2008/2009**

Společnost	Rozvahový den	Auditor
HC Energie Karlovy Vary, s.r.o.	31. 12. 2006	Ing. Karel Mareš
HC Moeller Pardubice, a.s.	31. 12. 2006	CR Audit, s.r.o.
Hokejový klub – HC Vitkovice Steel, a.s.	30. 4. 2007	ABC Audit, s.r.o.
HC Slavia Praha, a.s.	30. 6. 2007	Ing. Jiří Fišer
RI Okna Zlín, s.r.o.	31. 12. 2007	N/A
HC Litvínov, a.s.	31. 12. 2007	SP Audit, s.r.o.
HC Sparta Praha, a.s.	31. 12. 2007	Ecovis Consulting, s.r.o.
HC Znojemští orli, a.s.	31. 12. 2007	Ing. Milada Dandová
HC Mountfield, a.s.	30. 4. 2008	Pagina Bohemia, spol. s.r.o.
Bílí Tygři Liberec, s.r.o.	30. 4. 2008	Auditex, s.r.o.
Hockey Club Oceláři Třinec, a.s.	30. 6. 2008	N/A
HC Mladá Boleslav, s.r.o.	N/A	N/A
HC Lasselsberger Plzeň, s.r.o.	N/A	N/A
HC Kladno, s.r.o.	N/A	N/A



Další dvě tabulky obsahují vybrané ekonomické ukazatele za kluby, jejichž účetní závěrky či výroční zprávy jsou k dispozici v digitální podobě ve Sbírký listin.

**Tab. 10: Vybrané ekonomické ukazatele – finanční situace (tis. Kč)<sup>7)</sup>**

Klub	Aktiva celkem	Vlastní kapitál	Záv. po spl.
Sparta	130 527	36 100	5 067
Karlovy Vary	61 007	-15 063	9 799
Pardubice	60 184	161	18 331
Litvínov	54 516	41 655	226
Znojmo	49 637	1 267	89
Třinec	43 498	-10 146	6 941
Liberec	35 784	-13 724	18 832
Vitkovice	33 986	16 301	5 901
Zlín	27 071	3 477	N/A
Slavia	19 558	-7 337	N/A
Č. Budějovice	16 040	-15 139	N/A

Celkem 5 z 11 týmů dosahuje záporného vlastního kapitálu, což je v relativním vyjádření srovnatelné číslo s fotbalovou ligou. Průměrná výše<sup>8)</sup> bilanční sumy hokejových týmů je 48,3 mil. Kč a průměrný vlastní kapitál 3,4 mil. Kč, což je výrazně méně než u fotbalových týmů (průměrná celková aktiva 146,1 mil. Kč a průměrný vlastní kapitál 35,1 mil. Kč). Příčinou uvedeného rozdílu v objemu aktiv je skutečnost, že většina hokejových klubů nemá ve svém vlastnictví hokejovou halu.

**Tab. 11: Vybrané ekonomické ukazatele – výkonnost (tis. Kč) a počet zaměstnanců**

Klub	Tržby celkem	Zisk po zdanění	Zaměstnanci
Sparta	239 315	894	112
Slavia	208 960	2 262	N/A
Liberec	159 105	-8 780	24
Třinec	156 747	12 102	26
Pardubice	99 752	124	2
Č. Budějovice	95 485	-3 463	13
Vitkovice	94 942	-2 007	14
Zlín	73 448	-3 099	9
Litvínov	68 643	1 266	10
Karlovy Vary	66 231	1 056	22
Znojmo	42 643	52	9

Průměrné tržby u extraligových hokejových týmů jsou 119,3 mil. Kč, průměrná výše zisku po zdanění je záporná a činí -1,2 mil. Kč. Přestože hokejové týmy hospodaří s nižšími aktivy, dosahují lepších ukazatelů výkonnosti než fotbalové. U těch totiž průměrné tržby dosáhly částky 116,2 mil. Kč, což je srovnatelný údaj, ale průměrná ztráta činila -17,8 mil. Kč.

V porovnání s nejbohatší hokejovou ligou světa, slavnou NHL, jsou opět české týmy trpaslíky. Přesto

<sup>5)</sup> Karlovy Vary a Pardubice (v případě Pardubic je vložena do Sbírký listin výroční zpráva za rok 2007, nicméně u digitalizované verze se ve skutečnosti jedná o výroční zprávu za rok 2006).

<sup>6)</sup> Kladno, Plzeň, Mladá Boleslav.

<sup>7)</sup> Za poslední období, za které je dostupná účetní závěrka – viz předchozí tabulka.

<sup>8)</sup> Následující statistiky a závěry je třeba brát s určitou rezervou, neboť údaje pro výpočet průměrů pocházejí z různých účetních období, a nejsou tedy plně korektní.

rozdíl není natolik propastný jako u fotbalu. Výnosy Sparty coby nejlepšího českého hokejového klubu dosahují přibližně 10 % výnosů Toronto, nejlepšího celku NHL v této statistice.

Výnosy a provozní zisk před odpisy, úroky a daněmi za sezonu 2007/2008 týmů hrajících hokejovou NHL obsahuje tabulka 12.

**Ing. David Procházka, Ph.D.**

katedra finančního účetnictví a auditingu  
VŠE Praha

**Ing. David Procházka** vystudoval Obchodní akademii v Chrudimi (1998) a poté magisterský obor Účetnictví a finanční řízení podniku na VŠE v Praze (2004). V roce 2006 dokončil studium na FSV UK (obor Ekonomie). V letech 2007 – 2009 pracoval jako vedoucí controllingu ve společnosti Barum Centrum Praha. Od roku 2007 působí na katedře finančního účetnictví a auditingu jako odborný asistent. Profesně se zaměřuje na problematiku účetního a ekonomického konceptu zisku, oceňování a uchování kapitálu, reportingu účetních informací v rámci nadnárodních koncernů a metodickou stránku přípravy účetních závěrek podle různých účetních předpisů. Ing. Procházka je řešitelem či členem řešitelského týmu projektů Grantové agentury České republiky. Podílí se na překladech IFRS pro Evropskou unii a na recenzích českého překladu Mezinárodních účetních standardů pro veřejný sektor, který zajišťuje NKÚ. Od roku 2006 spolupracuje s časopisem Účetnictví a s internetovým portálem Účetní svět. Od roku 2007 je členem Evropské účetní asociace.

**Tab. 12: Výnosy a provozní zisk klubů NHL v sezoně 2007/08 (v mil. \$)**

Pořadí	Klub	Výnosy	EBDIT
1.	Toronto Maple Leafs	160	66,4
2.	Montreal Canadiens	139	39,6
3.	New York Rangers	137	30,7
4.	Detroit Red Wings	110	13,4
5.	Vancouver Canucks	107	19,2
6.	Dallas Stars	105	14,2
7.	Philadelphia Flyers	102	-1,8
8.	Boston Bruins	97	-3,0
9.	New Jersey Devils	97	1,9
10.	Calgary Flames	97	7,4
11.	Ottawa Senators	96	4,7
12.	Minnesota Wild	94	0,7
13.	Colorado Avalanche	91	2,3
14.	Los Angeles Kings	91	1,2
15.	Anaheim Ducks	90	1,0
16.	Pittsburgh Penguins	87	5,1
17.	San Jose Sharks	85	2,4
18.	Edmonton Oilers	85	11,8
19.	Tampa Bay Lightning	84	1,2
20.	Chicago Blackhawks	79	1,4
21.	Buffalo Sabres	76	-8,9
22.	Carolina Hurricanes	75	-11,5
23.	Florida Panthers	74	-9,4
24.	St Louis Blues	73	-8,6
25.	Washington Capitals	73	-6,9
26.	Columbus Blue Jackets	71	-7,1
27.	Nashville Predators	70	-1,3
28.	Atlanta Thrashers	70	-6,1
29.	Phoenix Coyotes	68	-9,7
30.	New York Islanders	64	-8,8

Zdroj dat: Ozanian (2008)



## Rozhovor s ing. Jiřím Kuličkou, finančním ředitelem akciové společnosti SK Slavia Praha – fotbal

# Sportovní kluby jsou specifické, ale jinak mají charakter klasického podniku

**Čím je podle vašeho názoru činnost profesionálního sportovního klubu specifická v porovnání s jinými druhy podnikání?**

Vším a ničím. Všichni se vás jako ekonomů snaží přesvědčit, že sport je natolik specifický, že máte tendenci tomu snad i uvěřit a zapomenout na to, co vás ve škole z ekonomie naučili. Jenže zisk je stále zisk a ztráta zůstává ztrátou, a někdo ji musí zaplatit. A to se někdy velmi těžko vysvětluje. Vždyť přece sport je něco tak bohubíhého, mohu-li to tak říci, že je hodnocen úplně jinými měřítky. Jenže žijeme v době komerce a alespoň v oblasti fotbalu je to obchod jako každý jiný. Na druhou stranu ale svá specifika má. Zkuste například na fotbalový klub navléknout hodnocení bank – nemáte šanci na poskytnutí úvěru. Zkuste udělat finanční plán pro příští fotbalovou sezónu. Narazíte. Ano, jde to, ale musíte ho měnit za pochodu. Řekněme, že v jiném druhu podnikání – mám na mysli jakýsi obecný střed – sestavíte finanční plán. Ten se samozřejmě bude lišit od skutečnosti. Ale o kolik? O pár procent? To je podle mne podstatou specifiky sportu. Během jednoho jediného dne fungování společnosti se její výnosy proti rozpočtu mohou změnit i o stovky procent (pro pořádek, v nákladech ty zvraty již nebývají tak skokové).

**Považujete se za subjekt orientovaný především na dosahování zisku nebo jsou finanční kritéria úspěchu spíše podřízena nefinančním, sportovním cílům?**

S touto otázkou, ať v té či oné podobě, se setkávám denně. Sám pro sebe jsem si odpověděl: „Co bylo dřív? Slepice nebo vejce?“ Čím déle o tom přemýšlím, tím trefněj-

ší mi tato odpověď připadá. K tomu, abyste dosáhl sportovního výsledku, musíte mít jistou kvalitu zázemí a podmínky. K tomu, abyste mohl vytvořit podmínky, musíte mít sportovní výsledky, které vám zajistí finance. Je to začarovaný kruh. S jednou výhradou ovšem, o to však zásadněji: štěstí. Když nemáte alespoň trochu štěstí, tak nemáte nic.

**Pokládáte transparentnost hospodářských výsledků sportovního klubu a jejich zveřejňování například prostřednictvím auditovaných účetních závěrek za důležitou součást vztahu k veřejnosti a propagace klubu?**

V oblasti výkaznictví už bych to tak jednoduše neviděl. Samozřejmě, že naše výkazy jsou sestaveny a au-



*Ing. Jiří Kulička (1969) po střední ekonomické škole v Hradci Králové vystudoval v roce 1994 Vysokou školu ekonomickou v Praze, Fakultu národohospodářskou (obor hospodářská politika). Je držitelem certifikátu „Daňový profesionál“, v roce 2006 absolvoval kurs IFRS a zahájil studium ACCA Glasgow v ČR. Po ukončení studia pracoval jako ekonom Radia VOX, hlavní ekonom Realitní společnosti Pragobanky a od roku 1998 je finančním ředitelem SK Slavia Praha – fotbal, a. s. Současně je zástupcem ředitele společnosti a v letech 2002 – 2003 byl členem představenstva.*

**Myslíte si, že je vhodné, aby se účetnictví profesionálních sportovních klubů řídilo stejnými pravidly pro účetní výkaznictví jako účetnictví „normálních“ podnikatelských účetních jednotek?**

Nevidím důvod, proč by se měla vytvářet další zvláštní pravidla pro jednu oblast. Existuje přece tolik možností.

Mně osobně připadá oblast účetnictví sportovních klubů současnými účetními předpisy pokryta. Pro nás jsou například hráči jistým majetkovým právem, které „odepisujeme“ po dobu trvání profesionální smlouvy. S něčím takovým naše účetní předpisy nepočítají. „Základní stádo a tažná zvířata“ – to hráči opravdu nejsou! Ale časově rozlišovat nám současné předpisy přinejmenším doporučují. Takže tady nevidím problém. I u dalších „specialit“ bychom jistě našli obdobná řešení.

ditovány podle současných předpisů. Mohu ale celkem zodpovědně prohlásit, že pro řízení a rozhodování jsou k ničemu. Nic nám však nebrání vytvářet si své vlastní vnitřní výkazy, ze kterých je možno vyčíst vše potřebné. Tak to také děláme. Mě nezajímají mzdové náklady nebo náklady na služby. Mě zajímá, kolik nás stojí hráči na základních platech nebo kolik stojí ligové zápasy, a to bez rozlišení, zda se jedná o pronájem hřiště nebo třeba část mzdových nákladů na pořadatele nebo služby bezpečnostní agentury; pro mne to je jednoduše náklad na zápas. Kromě tohoto „vnitřního“ pohledu na výkazy je však také nutno na ně nahlédnout z druhé strany, řekněme ze strany akcionáře nebo obchodního partnera. Tady bych jistě rezervy viděl, povinně zveřejňované údaje mohou poskytnout jen velmi hrubé obrysy hos-

podání společnosti. Jak už jsem uvedl, pro dosažení sportovních výsledků musíte vytvořit podmínky. Sportovní výsledky by měly zaručit příjmy. Nikdo ale neříká, že obě tyto skutečnosti musí nastat v jednom účetním období. Výkazy jsou v tomto případě více než zavádějící. Je ale na společnosti samotné, co uvede ve své výroční zprávě. Obecně vzato nám nic nebrání, abychom v ní vysvětlili jednotlivé kroky – a myslím tím zejména investice – a zároveň objasnili, co od nich očekáváme. I toto má však druhou stranu mince. Proč by to mělo vedení společnosti dělat? To se zodpovídá pouze akcionářům na valné hromadě. Kromě toho marketingově jsou rozhodně přesvědčivější sportovní výsledky. To je to, co veřejnost zajímá.

**Jaký je váš názor na roli auditora při auditu účetních závěrek sportovních klubů? Jaká vidíte hlavní omezení a rizika jeho práce v tomto odvětví?**

Jako každá jiná akciová společnost máme povinnost mít závěr-



*Historie sportovního klubu Slavia sahá až do roku 1892, jeho fotbalová část byla založena v roce 1896 a již od této doby jsou známy červenobílé dresy hráčů, které přispěly k často používanému názvu „sešívání“. V klubu v průběhu let hrály velké fotbalové hvězdy, jako jsou Jan Košek, Josef Bican, František Plánička, František Veselý, Antonín Puč, Pavel Kuka, Vladimír Šmicer a další. Celkem byla Slavia 16krát mistrem ligy, třikrát byla vítězem národního poháru. Je úřadujícím mistrem ČR za sezónu 2007/2008 a vede tabulku aktuálního ročníku fotbalové Gambrinus ligy.*

ku ověřenou auditorem. Já osobně jsem auditory nikdy nepovažoval za „nutné zlo“. Vždy se nám podařilo navázat vztah spolupráce. Odpovídat neustále na jejich všetečné otázky a předkládat jim, co se jim zamane, bylo sice mnohdy úmorné, ale obě strany měly stejný zájem. Já jako finanční ředitel jsem mimo jiné za účetnictví a výkaznictví společnosti zodpovědný, a i já potřebuji vědět, že neděláme chyby. Případným opravám či doporučením jsem se nikdy nebránil, což neznamená, že jsme mnohdy o problémech nepolemizovali. Za touto polemikou ale nikdy nestála snaha

něco „upravit“ tak, aby se nám to hodilo. A takto mám alespoň klidné spaní a koneckonců auditor doufám také. Vzhledem k tomu, že podle mého názoru jsme normálním podnikem, neviděl bych ani v práci auditora velké rozdíly proti jiným podnikům. Samozřejmě sportovní kluby jsou do jisté míry specifické, ale každá společnost je něčím odlišná od těch ostatních.

Rozhovor vedl  
**doc. Ladislav Mejzlík**  
člen Rady KA ČR,  
vedoucí katedry finančního účetnictví a auditingu VŠE v Praze



# Podnikání v oblasti sportu a jeho účetní vykazování



Jaroslav Filinger

## **Ekonomické prostředí profesionálních sportovních klubů**

V důsledku enormního nárůstu pasivních účastníků dochází k růstu významu sportu v celé ekonomice, což je impulsem pro další alokaci ekonomických zdrojů do tohoto odvětví.

Lze očekávat, že význam sportu bude

s rostoucí životní úrovní a vzdělaností nadále stoupat a sport potvrdí pozici společenského fenoménu třetího tisíciletí. Rostoucí ekonomický význam sportu vedl ke vstupu předních evropských fotbalových klubů na burzu. V 90. letech minulého století byly na trh uvedeny akcie anglických prvoligových klubů. Staly se tak historicky prvními sportovními kluby, které byly obchodovány na burze. Klasický model sportovního klubu, který byl vlastněn jedním nebo několika málo osobami těsně svázanými s tímto klubem (ekonomicky i citově) i několik desetiletí, je nahrazován otevřeným flexibilním systémem s častou proměnou vlastnické struktury. Výhodou takového modelu je, že kluby nejsou ovlivňovány finanční situací svých mecenášů a mohou žít „svůj vlastní život“, což má pozitivní dopad na investiční možnosti klubů. Právě fakt, že objektem burzovních obchodů se stávají cenné papíry profesionálního sportovního klubu, má za následek rostoucí tlak externích uživatelů na kvalitu příslušných účetních výkazů.

Mezi profesionálními sportovními kluby jsou patrné výrazné rozdíly (i uvnitř ligových soutěží) v použitých účetních politikách v zásadních oblastech, jakými jsou například hráčské smlouvy, ligové koncese, vysílací práva atd.

V současnosti existují dvě hlavní centra kolektivního profesionálního sportu, která se liší jak preferovanými sporty, tak formou organizace nejvyšších soutěží.

Prvním ohniskem špičkového profesionálního sportu je Evropa. Pro evropské ligové soutěže je charakteristické hierarchické uspořádání ligových soutěží s právem postupu do vyšší soutěže po splnění určitých kritérií. Uspořádání evropských ligových soutěží se tak podstatně liší od severoamerického modelu organizace kolektivních sportů.

Kolektivní sporty v Severní Americe jsou organizovány formou uzavřených ligových soutěží. Členem této soutěže se stává klub, který obdrží ligovou koncesi, jež představuje právo být členem sdružení (asociace) klubů. Toto sdružení klubů umožňuje realizovat takové cíle, které není možné zajistit samostatně jednajícími kluby. Jedná se například o rozpis soutěžních utkání, implementace pravidel ligové soutěže (herní pravidla, přešupní řád, disciplinární řád atd.). Organizace ligové

soutěže není však jedinou sférou spolupráce mezi kluby. Vedle této oblasti můžeme identifikovat velmi významnou množinu společných aktivit sledujících primárně ekonomické cíle:

- vymezení teritoria jednotlivých klubů a jeho ochrana,
- rozšíření a přemístění klubů,
- kolektivní vyjednávání klubů s ostatními subjekty (médiá, hráči, hostitelská města).

Tato racionální kooperace tak představuje ideální příležitost, jak čerpat ekonomický prospěch na úkor ostatních skupin (sportovní fanoušci, hráči, média, hostitelská města). Z tohoto důvodu bývají ligové soutěže v Severní Americe častým terčem úřadů zabývajících se ochranou hospodářské soutěže. Kluby v této souvislosti argumentují, že primárním cílem ekonomické kooperace je odstranit přirozenou nerovnováhu, která je odrazem odlišné poptávky po sportovní zábavě v jednotlivých lokalitách, a zachovat tak určitý stupeň rovnováhy mezi kluby, který by neohrozil zájem diváků. Protože pokud je v očích sportovního diváka o vítězi předem rozhodnuto, zájem fanoušků a poptávka po sportovní zábavě výrazně klesá.

Přirozenou nerovnováhu se snaží management klubů a vedení soutěže eliminovat různými nástroji, které také významně ovlivňují výslednou podobu účetních výkazů. Mezi nástroje, kterými se brání ligová soutěž proti nerovnovážnému rozložení sil, patří:

- sdílení výnosů z prodeje vstupného,
- sdílení výnosů z prodeje lokálních práv (např. parkovací či restaurační koncese, vysílací práva),
- vstupní draft,
- výhradní doložka,
- daň z luxusu,
- platové stropy.

## **Význam nehmotných práv v odvětví sportu**

Sportovní kluby jsou specifické především charakterem poskytovaných výkonů. Sportovní kluby neposkytují produkt v materiální podobě, nýbrž jsou producenty zábavy ve formě (nehmotného) sportovního zážitku. Tento fakt determinuje podstatnou měrou obsah a strukturu účetních výkazů sportovních klubů. Charakteristickým znakem aktiv profesionálních sportovních klubů, který vyplývá právě z povahy jejich výkonů, je zásadní role ocenitelných práv.

Nejvýznamnějšími právy, jimiž disponují profesionální sportovní kluby, jsou:

- a) práva plynoucí z hráčských smluv,
- b) práva vztahující se k ligové soutěži,
- c) vysílací práva,
- d) práva spojená s užíváním sportovních zařízení.



### Vymezení hráčské smlouvy

Právní vztah mezi hráčem a klubem vzniká uzavřením tzv. hráčské smlouvy. Úkolem hráčské smlouvy je vymezit práva a povinnosti smluvních stran, kterými jsou v tomto případě hráč a klub. Na základě této smlouvy se stává klub *výlučným uživatelem fyzických a psychických schopností hráče v daném sportovním odvětví*. Klub se tedy nestává „majitelem“ hráče, dokonce nevlastní ani jeho fyzické a psychické schopnosti, ale pouze si tyto schopnosti na určitou dobu „pronajímá“, stává se tedy jejich uživatelem. Podstatný je také fakt, že klub si nepronajímá všechny fyzické a psychické schopnosti hráče, ale pouze tu část z nich, která souvisí s daným sportovním odvětvím. Dále je nutné zdůraznit, že klub se stává jediným (výlučným) uživatelem těchto schopností.

Kromě výše uvedených práv obsahuje hráčská smlouva výlučné právo užívat jméno, symboly, dresy, písemnosti, fotografie, obrazové a zvukové záznamy spojené s hráčem nebo právo trvale či dočasně postoupit hráčskou smlouvu třetí osobě.

V současnosti se objevují dva odlišné právní přístupy k hráčským smlouvám:

- pracovněprávní,
- občanskoprávní.

Hráčská smlouva vycházející s pracovněprávního pojetí zakládá vztah mezi zaměstnavatelem (sportovní klub) a zaměstnancem (hráč). V právním prostředí České republiky se takováto hráčská smlouva řídí příslušnými ustanoveními zákoníku práce.

Naopak v občanskoprávním pojetí hráčské smlouvy je hráč chápán jako podnikatel poskytující služby (sportovní výkon, propagace klubu). Tento typ právního vztahu se používá také u hudebníků, herců a dalších osob výjimečných svým talentem, schopnostmi a dovednostmi. V České republice se jedná o tzv. nepojmenovanou (innominátní) smlouvu podle § 51 Občanského zákoníku. Nepojmenovanou smlouvou se přitom rozumí taková smlouva, která není zvláštním způsobem upravena v obchodním zákoníku a která zároveň neodporuje duchu tohoto zákona.

Z hlediska účetního zobrazení je zásadní otázka, zda hráčské kontrakty vykazují znaky aktiv, resp. nehmotných aktiv. Oblast nehmotných aktiv upravuje v rámci IFRS standard IAS 18 – *Nehmotná aktiva*, v rámci US GAAP je to především vyhláška SFAS 142 – *Goodwill a ostatní nehmotná aktiva*. Nehmotné aktivum lze obecně definovat takto (pojetí IFRS a US GAAP):

*Nehmotná aktiva představují identifikovatelné prostředky užívané a ovládané podnikem nemající fyzickou postatu, jež jsou výsledkem minulých událostí a která představují pravděpodobný budoucí ekonomický prospěch.*

Z této definice vyplývá pět základních znaků nehmotných aktiv:

- identifikovatelnost,
- nemateriální podstata,

- výsledek minulých událostí,
- ovládnutí podnikem,
- pravděpodobný budoucí ekonomický prospěch.

*Identifikovatelnost* nehmotného aktiva je rozhodující vlastností pro jeho vykázání. Pouze identifikovatelné nehmotné aktivum lze odlišit od goodwillu, který je na rozdíl od identifikovatelných nehmotných aktiv bytostně spojen s konkrétním podnikem a tvoří součást jeho substance. Hlavním znakem identifikovatelnosti aktiva (nikoliv nutným) je jeho oddělitelnost, přičemž aktivum je oddělitelné, pokud je podnik schopen prodat, vyměnit nebo rozdělit ekonomický prospěch plynoucí z tohoto aktiva bez negativního dopadu na ekonomický prospěch z ostatních aktiv. U hráčských kontraktů je jejich oddělitelnost (možnost prodeje, směny a pronájmu aktiva) evidentní, protože jinak by nemohly být hráčské přestupy vůbec realizovány. Obecně snadná identifikovatelnost hráčských kontraktů vyplývá zejména z existence právních nároků, které jsou velmi přesně specifikovány v hráčských smlouvách.

Dalším znakem aktiva, který vyplývá z výše uvedené definice, je *pravděpodobný budoucí ekonomický prospěch*.

Mezi stěžejní práva, od nichž lze v budoucnosti očekávat budoucí ekonomický prospěch a která vyplývají z hráčské smlouvy, patří:

- právo požadovat po hráči (z hlediska hráče povinnost), aby hrál podle svých nejlepších schopností



a tím přispěl k lepším výsledkům klubu, které se promítnou později do peněžních toků,

- výlučné právo užívat jméno hráče, informace o hráči, písemnosti, podobizny, fotografie, obrazové a zvukové záznamy umožňující propagaci klubu.

Neexistence koncepčního rámce účetního výkaznictví v ČR neumožňuje tuto problematiku uchopit stejným způsobem, jako je tomu v případě IFRS a US GAAP.

Ani vyhláška č. 500/2002Sb., ani České účetní standardy neobsahují definici nehmotných aktiv. Český účetní standard č. 013 uvádí pouze jmenný výčet nehmotných aktiv bez jakéhokoliv obsahového vymezení. Tento výčet zahrnuje následující položky:

- 1) zřizovací výdaje,
- 2) nehmotné výsledky výzkumu a vývoje,
- 3) software,
- 4) ocenitelná práva,
- 5) goodwill,
- 6) jiný dlouhodobý nehmotný majetek,
- 7) nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek,
- 8) poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek.

Tato nejednoznačnost při vymezení nehmotných aktiv vede v praxi k rozdílnému přístupu při vykazování hráčských smluv. Některé účetní jednotky nepovažují hráčskou smlouvu za nehmotné aktivum a pořizovací náklady takové smlouvy zahrnují do nákladů běžného období. Jiné účetní jednotky naopak zahrnují tyto hráčské smlouvy do nehmotných aktiv. V této souvislosti je nutné dodat, že s obdobným problémem plynoucím s chybějícího koncepčního rámce se setkáváme také v jiných oblastech účetního výkaznictví (nejen u sportovních klubů).

### Prvotní vykazání hráčské smlouvy

Podstatný vliv na prvotní vykazání a vstupní ocenění hráčské smlouvy má způsob pořízení hráčské smlouvy. Pořízení hráčské smlouvy může nabývat různých forem:

- a) koupě hráčské smlouvy od jiného klubu,
- b) uzavření hráčské smlouvy s volným hráčem,
- c) směna hráčské smlouvy s jiným klubem,
- d) draftování hráče,
- e) vlastní výchova hráče.

Z hlediska prvotního vykazání nehmotných aktiv je klíčová otázka, zda se jedná o externě nabytá či interně generovaná nehmotná aktiva. Z tohoto pohledu můžeme hráčské smlouvy třídit následujícím způsobem:

- Externě nabyté hráčské smlouvy:
  - koupě,
  - směna za jiná nepeněžní aktiva (hráčské smlouvy, draftová práva),
  - kombinace předcházejících dvou bodů,
  - draft.
- Interně generované hráčské smlouvy:
  - hráčské smlouvy uzavřené s vlastními odchovanci.

V případě koupě jsou postupována hráčská práva z prodávajícího na kupujícího proti úhradě kupní ceny. Jako prodávající zde vystupuje klub, který vlastní práva spojená s daným hráčem. Avšak prodávajícím nemusí být pouze klub – například při uzavření smlouvy s volným agentem. Pojmem volný agent se označuje hráč, který není vázán smlouvou v žádném klubu. Jinými slovy tento hráč „vlastní své sportovní schopnosti a dovednosti“. Pokud klub uzavírá smlouvu s volným agentem, vystupuje v roli prodávajícího samotný hráč. Kupní cenou za postoupení práv volným agentem je podpisový bonus, který obdrží hráč po uzavření smlouvy.

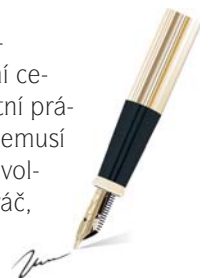
IAS 38 vychází při prvotním uznání z ocenění pořizovacích nákladů ve výši předaných peněžních prostředků nebo jejich ekvivalentů, což nám umožňuje relativně spolehlivě vyjádřit pořizovací náklady. Pokud dochází k úhradě kupní ceny formou odložených splátek, rovnají se pořizovací náklady současné hodnotě budoucích splátek. Úroky obsažené v budoucích splátkách jsou následně zúčtovány na vrub finančních nákladů. Součástí vstupního ocenění by měly být také všechny vedlejší pořizovací náklady, které vznikly v souvislosti s koupí hráčské smlouvy – například právní výlohy spojené s uzavřením smlouvy.

V případě hráčských výměn neexistuje žádný objektivní podklad v podobě pohybu peněžních prostředků. Koncepce IFRS a US GAAP v oblasti směn (nehmotných) aktiv jsou obdobné a vycházejí z ocenění na bázi fair value. Pro použití této oceňovací báze je klíčové, zda se jedná o směnu komerční povahy, tedy parametry peněžních toků spojené s obdrženým aktivem se odlišují od parametrů peněžních toků spojených s pozbyvaným aktivem. Předpokladem hráčské výměny je rozdílnost v nahlížení klubů na hráčské dovednosti a schopnosti hráčů, kteří jsou předmětem směny. Pokud by získaný hráč představoval pro daný klub identický ekonomický prospěch jako hráč pozbyvaný, k žádné směně by nedošlo. K hráčským výměnám dochází právě z důvodu rozdílných očekávaných peněžních toků z pohledu účetní jednotky. Použití fair value jako oceňovací báze má tedy své opodstatnění.

IFRS vychází při stanovení fair value z následující hierarchie:

- 1) Fair value stanovíme ve výši, která odpovídá kotované tržní ceně identického aktiva na aktivním trhu.
- 2) Pokud není k dispozici kotovaná tržní cena identického aktiva, použijeme kotovanou tržní cenu obdobného aktiva.
- 3) Pokud není k dispozici ani kotovaná tržní cena obdobného aktiva, použijeme jiné oceňovací techniky.

Zjištěná fair value nabytých aktiv je korigována o hodnotu předaných peněžních prostředků nebo jejich ekvivalentů. V případě, že je podnik schopen spolehlivě stanovit fair value přenechávaného aktiva, použije se tato fair value.



Draftování hráče (pouze uzavřené ligové soutěže) a uzavření smlouvy s vlastním odchovancem (pouze otevřené ligové soutěže) můžeme zařadit mezi způsoby získání hráčské smlouvy, které nevyvolávají přímé náklady na jejich pořízení.

Hráčské kontrakty jsou uzavřeny s vlastními odchovanci tehdy, když klub disponuje vlastní žákovskou, dorosteneckou a juniorskou základnou a má vybudovaný systém výchovy mladých hráčů. S těmito mladými hráči jsou následně uzavírány smlouvy, čímž klub zamezuje jejich odchodu do jiného klubu. Přestup takového mladého hráče je následně možný pouze za adekvátní protihodnotu (finanční, hráčskou).

Při uzavření nové smlouvy s mladým hráčem však nevznikají klubu žádné explicitní výdaje, jako je tomu u koupě nebo směny hráčské smlouvy. Za nepřímé výdaje související s pořízením tohoto aktiva je možné považovat veškeré výdaje související s provozem žákovských, mládežnických a juniorských celků (provoz sportovních stadiónů a hal, platy trenérů, sportovní vybavení). Přiřadit těchto výdajů, které se týkají mnoha mladých hráčů, několika konkrétním hráčským kontraktům, by bylo velmi problematické a z hlediska potřeb externích uživatelů nepřijatelné. Z hlediska alokace nákladů je vztah mezi výdaji a budoucími ekonomickými přínosy, které se vážou k žákovskému, dorosteneckému a juniorskému sportu obtížně měřitelný.

Zvláštním typem pořízení hráčských kontraktů je vstupní draft (entry draft), který je charakteristický pro severoamerické ligové soutěže. U draftu se nejedná o samostatnou činnost jednotlivých klubů, jako tomu bylo v případě vlastní výchovy hráčů, ale jde o systém získávání hráčů, který zastřešuje daná ligové asociace.

Na příkladu NHL můžeme ilustrovat průběh draftu a jeho finanční dopad na jednotlivé kluby. Se samotným draftem jsou spojeny určité náklady na přípravu a realizaci, které se následně dělí mezi jednotlivé kluby. V těchto nákladech jsou také obsaženy fixní platby mezinárodní hokejové federaci, národním ligám a mateřským klubům za hráče přicházející z Evropy. Část hráčů vstupuje do draftu z juniorských nebo univerzitních soutěží Severní Ameriky. Za tyto hráče se vyplácí jejich mateřským klubům pouze symbolické odstupné.

U hráčské smlouvy, která byla uzavřena s draftovaným hráčem, vzniká otázka, na jaké bázi tuto smlouvu ocenit. IFRS oceňuje externě nabytá nehmotná aktiva na bázi pořizovacích nákladů. Pokud takto uzavřená hráčská smlouva splňuje kritéria nutná pro jejich vykazání, za možné pořizovací náklady lze považovat výlohy, které vznikly v souvislosti s organizací draftu. Kluby se podílí na organizaci draftu formou povinných odvodů do společného fondu ligové soutěže. Z těchto společných prostředků se hradí také odstupné mateřským klubům, jejichž hráči byli draftováni.



Banka inspirovaná klienty

## RYCHLÁ PŮJČKA

# Tak skvělý úrok Vaším auditem jistě projde

Jsme banka inspirovaná klienty a nasloucháme Vaším potřebám.

**PROTO JSME NYNÍ PŘIPRAVILI ZVÝHODNĚNÉ ÚVĚRY SPECIÁLNĚ PRO AUDITORY:**

- Zvýhodněná úroková sazba **8,9 % p. a.**
- Úvěr 20 000 až 300 000 Kč bez ručitele
- Vyřízení půjčky bez poplatku
- Navíc zdarma pojištění schopnosti splácet

Přijďte se dozvědět více na kteroukoliv pobočku Raiffeisenbank nebo volejte infolinku 841 841 841.

Příklady výše měsíčních splátek podle doby splatnosti

výše půjčky	doba splatnosti			
	2 roky	3 roky	4 roky	5 let
50 000 Kč	2 282 Kč	1 588 Kč	1 242 Kč	1 036 Kč
100 000 Kč	4 564 Kč	3 176 Kč	2 484 Kč	2 071 Kč
200 000 Kč	9 128 Kč	6 351 Kč	4 968 Kč	4 142 Kč
300 000 Kč	13 692 Kč	9 526 Kč	7 452 Kč	6 213 Kč*

\*RPSN od 10,0 %

www.rb.cz





Dochází tedy ke zprostředkovanému nákupu hráčské smlouvy. Agentem je v tomto případě ligová soutěž, která draft zastřešuje. Kluby v průběhu draftu uzavřou smlouvy s několika hráči odlišných kvalit. Vzniká tak problém, jak alokovat náklady spojené s draftem jednotlivým hráčským smlouvám. Při alokaci těchto nákladů je vhodné vzít v úvahu pořadí, ve kterém byli tito hráči taženi.

### Následné vykázání hráčské smlouvy

Hráčské smlouvy lze vzhledem k smluvním omezením považovat za nehmotná aktiva s určitelnou dobou použitelnosti. Doba použitelnosti hráčské smlouvy je určena obdobím platnosti smluvního vztahu mezi hráčem a klubem. Jestliže hráčská smlouva obsahuje právo klubu nebo hráče prodloužit stávající smlouvu, navyšuje se možná doba použitelnosti o toto opční období. Hráčské smlouvy jako nehmotná aktiva s určitelnou dobou použitelnosti podléhají po datu prvotního vykázání následujícím účetním postupům:

- odepisování po dobu použitelnosti,
- periodické testování na snížení hodnoty.

Odepisování se provádí ze vstupní hodnoty aktiva snížené o zbytkovou hodnotu a případnou ztrátu z přecenění. Ztráta z přecenění je důsledkem testování nehmotného aktiva na pokles hodnoty v souladu s IAS 36 – Snížení hodnoty aktiv. Při testování porovnáváme účetní hodnotu hráčské smlouvy s její zpětně získatelnou částkou. Zpětně získatelnou částku definuje IAS 36 jako vyšší ze dvou oceňovacích základů – fair value snížená o náklady z prodeje a hodnota z užívání. K testování hodnoty hráčské smlouvy dochází periodicky a také pokud nastanou okolnosti naznačující pokles hodnoty hráčské smlouvy. Jedním z hlavních činitelů, které mohou významně ovlivnit hodnotu hráčské smlouvy, je zdravotní stav nebo výrazný pokles výkonnosti hráče.

Výše odpisů závisí na třech hlavních faktorech:

- a) doba odepisování,
- b) výše zbytkové hodnoty,
- c) metoda odepisování.

Podle IAS 38 se dobou odepisování rozumí doba použitelnosti stanovená na základě nejlepšího odhadu, během níž se hodnota nehmotného aktiva syste-

maticky snižuje. Novela IAS 38, která vstoupila v platnost v roce 2004, již zrušila limit pro maximální dobu odepisování v délce trvání 20 let. V případě hráčských kontraktů lze toto nehmotné aktivum začít užívat (a také čerpat přínosy z tohoto smluvního vztahu) v momentě, kdy hráčská smlouva vstupuje v platnost a klub získá právo užívat schopnosti a dovednosti hráče. Datum uzavření smlouvy mezi hráčem a klubem často neodpovídá počátku smluvního vztahu. Kluby uzavírají smlouvy s hráči v době, kdy je v platnosti stávající hráčská smlouva, přičemž do vypršení současné smlouvy zbývá i několik let. Hráčská smlouva uzavřená několik let před započítáním smluvního vztahu je specifickým příkladem smlouvy, u které se počátek doby odpisování odlišuje od okamžiku prvotního vykázání. Při uzavření tohoto typu smlouvy si klub zajišťuje již dnes čerpání budoucího ekonomického prospěchu, jenž je spojen se schopnostmi a dovednostmi daného hráče.

IAS 38 uvádí některé faktory, které bychom měli vzít v úvahu při stanovení doby odepisování:

- očekávané využití aktiva v podniku, a to, zda by aktivum mohlo být efektivně řízeno jiným managementem,
- typický životní cyklus aktiva, na základě veřejně dostupných informací a použitelnosti podobných aktiv, která jsou využívána podobným způsobem,
- technické, technologické a ostatní druhy opotřebení,
- stabilita odvětví, ve kterém se aktivum využívá, a změny tržní poptávky po výrobcích a službách, které jsou výstupem využití aktiva,
- očekávané chování konkurentů nebo potenciálních konkurentů,
- úroveň výdajů nezbytných pro zajištění očekávaných budoucích ekonomických přínosů aktiva, schopnost a zájem podniku takové úrovně dosáhnout,
- doba vlivu na aktivum a právní nebo obdobná omezení využití aktiva (taková, jako je doba platnosti nájemních smluv),
- závislost doby použitelnosti na době použitelnosti ostatních aktiv podniku.

Dominantním faktorem při volbě doby odepisování bude právní omezení využití aktiva. Doba trvání hráčské smlouvy představuje maximální možnou dobu, po kterou může klub čerpat ekonomický prospěch. Pokud očekáváme kratší dobu využívání tohoto aktiva ze strany klubu, je vhodné dobu odepisování snížit. Doba odepisování lze snížit na základě dostupných informací o době ekonomické použitelnosti podobných hráčských kontraktů. IAS v této souvislosti uvádí:

Metoda odepisování hráčské smlouvy vychází ze způsobu, jakým bude v podniku spotřebován ekonomický prospěch z daného aktiva. Pokud tento způsob nemůže být určen spolehlivě, použije se lineární metoda. U hráčských kontraktů je použití jiné než lineární metody obtížně představitelné. Například u (hmotných) dopravních prostředků máte možnost ovlivnit počet ujetých kilometrů ročně, a tím i roční opotřebení. V případě (nehmot-

ných) hráčských kontraktů toto neplatí. Hráčská smlouva je uzavřena na omezenou dobu. A klub předpokládá, že během této doby bude plynule užívat hráčských schopností v největší možné míře tak, aby maximalizoval ekonomický prospěch.

Zbytková hodnota nehmotného aktiva je nulová, pokud neplatí ani jedna z níže uvedených podmínek:

- neexistuje závazek třetí strany ke koupi aktiva na konci doby jeho použitelnosti,
- neexistuje aktivní trh pro toto aktivum.

Trh s hráčskými smlouvami nelze v současnosti považovat za aktivní (hráčské kontrakty nejsou homogenní) a ani se neuzavírají hráčské smlouvy, jejichž součástí by byl závazek třetí strany ke koupi tohoto aktiva. Při amortizaci hráčských kontraktů by tedy neměla být brána v úvahu zbytková hodnota.

### Hráčské smlouvy určené k prodeji

Standard IAS 38 upravující oblast nehmotných aktiv vymezuje některé oblasti, které nespádají do působnosti tohoto standardu. Mezi tyto oblasti patří mimo jiné dlouhodobá (nehmotná) aktiva držena za účelem prodeje. Důvodem je skutečnost, že ekonomické postavení těchto aktiv je zcela odlišné od dlouhodobých aktiv, které hodlá účetní jednotka užívat i v příštích letech. Tato aktiva je podnik povinen ve svých účetních výkazech zveřejňovat odděleně od ostatních dlouhodobých aktiv. V rámci IFRS upravuje problematiku dlouhodobých aktiv určených k prodeji standard *IFRS 5 – Dlouhodobá aktiva držena za účelem prodeje a ukončené činnosti*.

IFRS 5 charakterizuje dlouhodobá aktiva držena za účelem prodeje takto:

- Management na příslušné úrovni se zavázal k plánovanému prodeji aktiva.
- Aktivum je připraveno k prodeji.
- Aktivní kroky k nalezení kupujícího jsou zahájeny.
- Je velmi pravděpodobné, že dojde k prodeji v následujících 12 měsících.
- Nabízená cena aktiva je srovnatelná s jeho fair value.
- Učiněné kroky nenasvědčují, že by mělo dojít ke změně záměru managementu prodat stálé aktivum.

Ocenění dlouhodobých aktiv určených k prodeji je založeno na bázi „nižší ze dvou“. Porovnávány jsou veličinami je aktuální účetní hodnota nehmotného aktiva určeného k prodeji a fair value snížená o prodejní náklady. Nižší z těchto hodnot je následně vykázána v rozvaze.

Pro potřeby účetního vykázání hráčské smlouvy je vždy nutné ověřit, zda tato smlouva nenaplnuje znaky dlouhodobého aktiva určeného k prodeji. Jedním z kroků, který směřuje s vysokou pravděpodobností k prodeji hráčské smlouvy, je rozhodnutí managementu a trenérského týmu přeřadit hráče z aktivní soupisky. Hráče, který není zařazen na aktivní soupisku,

nelze nasadit do soutěžního utkání, a tudíž nelze u tohoto hráče realizovat přínosy s užíváním aktiva. Avšak pouhé dočasné přeřazení z aktivní soupisky nemusí vždy vyjadřovat skutečný záměr managementu. Tyto kroky mají často motivační funkci či zajišťují klubu lepší vyjednávací pozici vůči hráči. Rozhodující z pohledu účetního výkaznictví je aktivní snaha klubu postoupit hráčskou smlouvu.

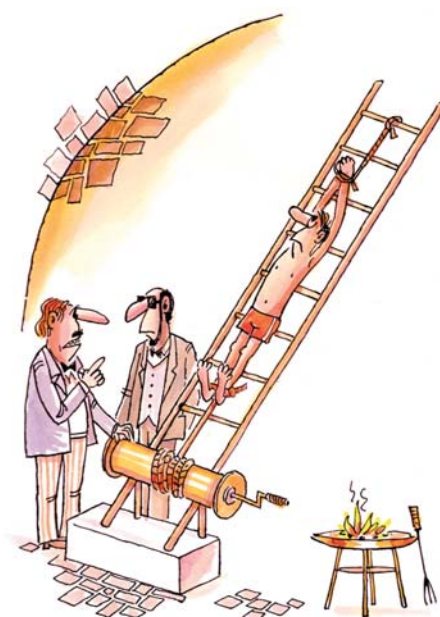
### Prvotní vykázání ligové koncese

Ligová koncese obsahuje právo být účastníkem určité ligové soutěže a podílet se na společných příjmech této soutěže. Existence ligové koncese je možná pouze v případě uzavřené ligové soutěže. Ligová koncese zaručující teritoriální výlučnost umožňuje klubu dosáhnout monopolního postavení na trhu sportovní zábavy v dané lokalitě a v daném sportovním odvětví.

Z hlediska prvotního uznání ligové koncese jsou klíčové znaky – budoucí ekonomický prospěch, zajištění jeho čerpání a identifikovatelnosti. Koncese zakládá právo být členem ligové soutěže, používat její symboly a podílet se na společných příjmech této soutěže. Toto základní právo ztělesňuje budoucí ekonomický prospěch obsažený v ligové koncesi. Čerpání ekonomického přínosu je zajištěno teritoriální ochranou, která je zakotvena v koncesní smlouvě zajišťující její vymahatelnost.

Aktivum je považováno za identifikovatelné, je-li splněna alespoň jedna z následujících podmínek:

- oddělitelnost nehmotného aktiva; aktivum je možné prodat, převést, licencovat nebo směnit,
- aktivum představuje zákonná práva bez ohledu na jejich převoditelnost.



*Kdepak mučení. Náš basketbalový tým má nedostatek vysokých hráčů, a tak se to snažíme vylepšit!*

*Kresba I. Svoboda*



Podmínka oddělitelnosti není v případě ligové koncese naplněna, jelikož právo účastnit se uzavřené ligové soutěže je spojeno s daným klubem jako právním subjektem, a toto právo nelze převést na jiný právní subjekt. Pokud dochází ke stěhování klubů do ekonomicky výnosnějších

oblastí, nemění se právní subjekt, ale pouze místo působení právního subjektu (klubu). I přes její neoddělitelnost lze ligovou koncesi považovat za nehmotné aktivum. Ligová koncese totiž ztělesňuje zákonné a soudně vymahatelné právo účastnit se ligové soutěže a podílet se na ekonomickém prospěchu, který plyne z tohoto práva.

V souladu IAS 38 odpovídá prvotní vykazání ligové koncese výši pořizovacích nákladů. Nejpravděpodobnějším způsobem pořízení ligové koncese je koupě. Základem pro stanovení pořizovacích nákladů je kupní cena. U nákupu ligové koncese se často setkáváme s odloženými splátkami. Pořizovací náklady se v tomto případě rovnají současné hodnotě budoucích splátek. Do pořizovacích nákladů je nutné zahrnout také veškeré vedlejší náklady, které tvoří významný podíl na celkových pořizovacích nákladech. Jedná se především o nemalé právní výlohy spojené s uzavřením smlouvy.

### Následné vykazání ligové koncese

Pro následné vykazání ligové koncese je zásadní otázkou určitelnost doby užívání nehmotného aktiva. IAS 38 rozlišuje:

- nehmotná aktiva s určitelnou dobou použitelnosti,
- nehmotná aktiva s neurčitelnou dobou použitelnosti.

Nehmotná aktiva s určitelnou dobou použitelnosti jsou taková aktiva, která vytvářejí ekonomický přínos účetní jednotce pouze po omezenou dobu. Naopak u nehmotných aktiv s neurčitelnou dobou použitelnosti nelze stanovit horizont, v němž účetní jednotka očekává přítok čistých peněžních toků generovaných nehmotným aktivem.

Teoreticky lze předpokládat existenci ligové koncese s časově omezeným členstvím. Tento typ koncese by jistě naplňoval charakteristické znaky nehmotného aktiva s určitelnou dobou použitelnosti. V praxi se však tento typ koncesí nevyskytuje. Dalším možným omezením doby použitelnosti je samotná existence ligové soutěže. Pokud by existovaly významné okolnosti směřující k likvidaci ligové soutěže (ekonomické problémy, záměr klubů), lze považovat ligovou koncesi za nehmotné aktivum s omezenou dobou použitelnosti. Při neexistenci reálných právních a ekonomických omezení vykazuje ligová koncese znaky nehmotného aktiva s neurčitelnou dobou použitelnosti.

Přes některé výhody byla koncepce omezené doby použitelnosti aktiva nakonec opuštěna a novela IAS 38 již vymezuje aktiva s neurčitelnou dobou použitelnosti, přičemž tato aktiva se neodepisují.

V souladu s IAS 36 – Snížení hodnoty aktiv musí účetní jednotka toto aktivum testovat na snížení hodnoty. Testováním se rozumí porovnávání zpětně získatelné částky nehmotného aktiva s jeho aktuální účetní hod-

notou. Při poklesu zpětně získatelné částky pod účetní hodnotu vykáže účetní jednotka ztrátu ze snížení hodnoty aktiva. Testování se provádí:

- každoročně,
- kdykoliv se objeví náznak možného poklesu hodnoty.

V této souvislosti lze uvést výčet významných okolností, které mohou být indikátorem poklesu hodnoty. Mezi tyto okolnosti můžeme zahrnout vznik konkurenční soutěže, hráčskou stávku, výluku, pokles sledovanosti či jiné ekonomické problémy.

U aktiva s neurčitou dobou použitelnosti je nutné periodicky kontrolovat, zda stále trvají okolnosti, za kterých byla doba použitelnosti tohoto aktiva posouzena jako neurčitá. Pokud již tyto okolnosti pominuly, musí být provedena změna doby použitelnosti z neurčité na konečnou. Tato změna se vykáže jako změna v účetním odhadu podle IAS 8 – Účetní pravidla, změny v účetních odhadech a chyby. V důsledku toho musí podnik zkontrolovat, zda se hodnota takového aktiva nesnížila.

### Podnikové segmenty sportovních klubů

Rostoucí požadavky externích uživatelů vedou k vyšším nárokům na kvalitu účetních výkazů. Výkazy neinformují pouze o finanční pozici a výkonnosti podniku, ale také musejí informovat o významných ekonomických faktorech, které finanční pozici a výkonnost účetní jednotky ovlivnily a lze předpokládat, že i nadále ovlivňovat budou. Tyto ekonomické faktory jsou identifikovány a následně účetně vykazovány prostřednictvím podnikových provozních segmentů.

Provozní segment je chápán především jako zdroj podnikových výnosů a nositel souvisejících nákladů.

Mezi hlavní zdroje výnosů profesionálních sportovních klubů můžeme zařadit:

- prodej vysílacích práv,
- vstupné,
- sponzoring,
- prodej propagačních předmětů,
- prodej hráčských smluv.

Výše uvedeným požadavkům segmentového vykazování se snaží profesionální sportovní kluby vyhovět prostřednictvím výsledovky, která je koncipována jako horizontální i vertikální současně, přičemž vertikální osa zachycuje jednotlivé zdroje výnosů (prodej vysílacích práv, vstupné, prodej hráčských smluv).

### Vysílací práva

Na základě smlouvy o poskytnutí vysílacích práv získává klub nárok na peněžní plnění jako protihodnotu postoupeným vysílacím právům. Smlouvy o postoupení vysílacích práv mají zpravidla dlouhodobý charakter, přičemž peněžní plnění jsou rozložena na několik let dopředu. Prodej vysílacích práv tak garantuje klubu dlouhodobou ekonomickou stabilitu. Obecně existují dva typy vysílacích práv:

- národní vysílací práva,
- lokální vysílací práva.

Národní vysílací práva jsou prodávána asociací klubů. Vysílací stanice získává na základě této smlouvy právo vysílat určitý počet zápasů dle výběru vysílací stanice nebo předem stanovených vedením soutěže, které jsou členy dané asociace klubů. Jedná se tedy o balík vysílacích práv za celou ligoovou soutěž. Příjmy z prodeje těchto práv se následně dělí (nejčastěji poměrným způsobem) mezi jednotlivé členy asociace. Tato vysílací práva mohou obsahovat též exkluzivní doložku, která zaručuje vysílací stanici, že bude jediným držitelem těchto práv. V takovém případě je v hodnotě vysílacích práv obsažena též prémie za exkluzivitu.

Lokální vysílací práva jsou naopak prodávána jednotlivými kluby. Vysílací stanice v tomto případě získává právo vysílat určitý počet domácích utkání klubu prodávajícího lokální vysílací práva. Avšak předmětem prodeje nemohou být utkání, která jsou již obsažena ve smlouvě o poskytnutí národních práv. Příjmy z prodeje lokálních vysílacích práv zpravidla plynou přímo klubu, a nedělí se tedy následně mezi jednotlivé kluby.

Příjmy z prodeje vysílacích práv bývají často nerovnoměrně rozloženy po dobu trvání kontraktu. Například prémie za exkluzivitu bývá vyplacena již na počátku smluvního vztahu. Pro řádné vykázání výnosů z prodeje vysílacích práv je tedy klíčové jejich správné časové roz-

lišení. Rozvrhovou základnou, na jejímž základě jsou přiřazovány výnosy jednotlivým účetním obdobím, bývá obvykle počet odvysílaných utkání k celkovému počtu nakoupených utkání vysílací stanic. Pokud jsou vysílací práva prodávána ligoovou soutěží jako jeden balík, alokuje jednotlivé kluby pouze ty výnosy, které jsou jim garantovány ze strany vedení ligoové soutěže.

**Ing. Jaroslav Filinger, Ph.D.**

*Ing. Jaroslav Filinger je absolventem Prvního českého gymnázia v Karlových Varech (1997) a magisterského oboru Účetnictví a finanční řízení podniku na VŠE v Praze (2003). V roce 2004 nastoupil na Katedru finančního účetnictví a auditingu Fakulty financí a účetnictví VŠE v Praze jako interní doktorand a studium v oboru Účetnictví a finanční řízení podniku úspěšně zakončil v roce 2008 obhajobou disertační práce na téma „Účetní výkaznictví profesionálních sportovních klubů“. V letech 2003-2009 pracoval jako finanční ředitel ve společnosti Vodocentrum – W a M.*

*Je autorem řady odborných článků, ve svých pracích se zabývá ekonomickým prostředím v odvětví profesionálního sportu a problematikou účetního vykazování v této oblasti (s důrazem na vykazování nehmotných aktiv). S jeho příspěvky se můžete pravidelně setkat např. na mezinárodní vědecké konferenci AIESA v Bratislavě. Sport je nejen předmětem jeho profesního zájmu, ale zároveň jeho koníčkem – především pak basketbal.*

WE UNDERSTAND YOUR BUSINESS

TACOMA

## Znalecký ústav TACOMA

Oceňování v Čechách a na Slovensku v oblastech:

- Fúze a restrukturalizace
- Akvizice a divestice
- Oceňování pro účely IFRS
- Nemovitosti
- Litigace
- Koncernové vztahy
- Cenné papíry
- Kolektivní investování
- Bankovníctví a financování
- Duševní vlastnictví
- Cash flow model
- Transfer pricing
- Studie proveditelnosti
- Insolvence

**Váš silný partner v oceňování!**

Kontakt: **Jan Chromý**, Manager  
Tel.: + 420 226 219 054 | E-mail: [jan.chromy@tacoma.eu](mailto:jan.chromy@tacoma.eu)

[www.tacoma.eu](http://www.tacoma.eu)

# Specifika auditu sportovních klubů kolektivních sportů



Petra Slavíková

Uvažujete o provedení první zakázky na audit účetní závěrky sportovního klubu a pokládáte si otázku, jaké zvláštnosti vás mohou čekat? Potom právě pro vás je určen tento článek, ve kterém jsme se pokusili shrnout hlavní specifika auditu sportovních klubů, se kterými jsme se setkali při své auditorské praxi. Naše poznatky jsme rozdělili do čtyř oblastí – v první z nich shrnujeme obecné úvahy týkající se auditu, druhá část se zabývá transakcemi vztahujícími se k hráčům, třetí část je věnována výnosům a do poslední části jsme zahrnuli další zvláštnosti, které považujeme za významné, eventuálně specifické. Rádi bychom upozornili, že naše zkušenosti vycházejí z auditorské praxe s kluby kolektivních, a nikoliv individuálních sportů, neboť u sportovních klubů individuálních sportů se lze s vysokou pravděpodobností setkat s dalšími specialitami.



Michal Brandejs

## Obecné úvahy o specifikách auditu či prověrky sportovního klubu

- 1. Vykazované období.** Většina sportovních klubů, u kterých lze předpokládat požadavek na provedení auditorských prací, se účastní sportovních soutěží, které začínají v létě či na podzim a končí na jaře. Tím pádem se sezóna nepřekrývá s kalendářním rokem. U sportovních klubů, které nemají vykazované období (hospodářský rok) shodné se sezónou, ale například shodné s kalendářním rokem, je třeba mít na paměti dodržování akruálního principu, tedy časového rozlišování nákladů a výnosů, zejména v oblasti dohadných položek, jako jsou bonusy za umístění v soutěži či za odehrané minuty na straně nákladů či výnosy z prodeje televizních práv a reklamních nebo sponzorských smluv.
- 2. Aplikované účetní standardy.** Díky tomu, že existují významné rozdíly mezi účetními standardy používanými v různých státech například v účtování pořizovací ceny hráčů, je důležitou otázkou, podle jakých účetních standardů daný sportovní klub vykazuje svou finanční situaci a hospodaření.
- 3. Vlastnická struktura a způsob financování klubu.** Zejména v dnešní době, ve které se svět potýká s finanční krizí a velké sportovní kluby se dostávají do finančních potíží (kromě jiného i díky značným nákladům spojeným s přestupy a platy hráčů a sníženým zájmem sponzorů o financování sportovních aktivit), je důležité vědět, kdo je vlastníkem sportovního klubu a tomu, jakým způsobem je klub financován (z vlastních zdrojů, ze zdrojů vlastníka klubu, případ-

ně pomocí bankovních úvěrů) a jaká je dostupnost kapitálu pro další trvání klubu.

- 4. Předpoklad nepřetržitého trvání účetní jednotky (tzv. Going concern).** V souvislosti s uvedeným způsobem financování klubu se může objevit potenciální riziko týkající se Going concern sportovního klubu díky např. opakovaným ztrátám z hospodaření nebo nedostatku kapitálu.

## Transakce vztahující se k hráčům sportovního klubu

- 1. Nákup hráče.** Při nákupu hráče je třeba věnovat pozornost jednak rozhodnému okamžiku pro účtování transakce (datum podpisu smlouvy nebo datum účinnosti smlouvy, tj. od kdy je hráčem nového sportovního klubu) a jednak tomu, jakým způsobem má být záúčtována a vykazována pořizovací cena hráče, manažerská provize za zprostředkování nákupu a eventuální bonus hráči za podpis smlouvy. Vykazování nákupu hráče se totiž podle různých standardů odlišuje. Podle některých účetních standardů je pořizovací cena hráče včetně manažerské provize časově rozlišována po dobu trvání smlouvy, podle jiných účetních standardů jsou veškeré související náklady účtovány v okamžiku nákupu v plné výši do nákladů. Existují i případy, kdy částka související s nákupem hráče je uhrazována postupně ve splátkách, které mohou přesáhnout hranici jednoho roku a které tedy ve své podstatě představují dlouhodobé závazky. V některých případech je cena hráče variabilní, může být vázána na počet zápasů, ve kterých hráč nastoupí, eventuálně v závislosti na úspěšnosti kupujícího klubu (například umístění v ligovém žebříčku). Další poměrně komplikovanou oblastí vztahující se k nákupu hráče mohou být různé opce zahrnuté ve smlouvě (na zpětný odkup hráče, na prodloužení smlouvy, na podíl na následném prodeji hráče apod.), jejich ocenění a vykazování.
- 2. Právní vztah mezi hráčem a sportovním klubem.** V Česku neexistuje zvláštní právní úprava tohoto vztahu, v praxi se většinou vyskytují případy, že hráči vystupují vůči sportovnímu klubu v pozici osob samostatně výdělečně činných s tím, že související povinnosti týkající se zdravotního pojištění, sociálního pojištění a daní jsou plně v odpovědnosti hráčů, případně jim sportovní klub poskytuje pouze základní pomoc. Nicméně v různých zemích může být právní vztah mezi hráčem a sportovním klubem ošetřen různým způsobem, v některých zemích jsou hráči vedeni jako zaměstnanci sportovního klubu, a tedy odpovědnost za veškeré další související závazky vůči státním institucím náleží sportovnímu klubu (tato praxe je běžná např. ve Francii).



- 3. Hráčské bonusy za podpis smlouvy.** V některých hráčských smlouvách jsou klauzule, podle kterých hráči náleží za podpis smlouvy bonus. V případě, že se jedná o smlouvu na období delší než jeden rok, vyžadují účetní standardy respektující aktuální princip časové rozlišení tohoto bonusu po dobu trvání smlouvy. I zde je třeba věnovat pozornost splatnosti tohoto závazku, který v sobě může zahrnovat jak krátkodobou, tak dlouhodobou část.
- 4. Odměňování hráčů.** Odměňování hráčů bývá obvykle stanoveno v hráčské smlouvě a může v sobě zahrnovat jak paušální pravidelný měsíční (případně roční) plat, tak proměnlivé odměny vyplácené pravidelně – za odehraná utkání, výsledky v jednotlivých zápasech, úspěšné zásahy apod. – nebo roční odměny například za celkové umístění v soutěžích nebo celkově odehrané minuty. V této souvislosti je vhodné zaměřit se především na pohyblivé složky odměn, zejména na to, jakým způsobem je sportovní klub sleduje, vyhodnocuje a eviduje a zda jsou náklady účtovány ve správném období, a zda jsou ročně vyplácené odměny správně časově rozlišovány.
- 5. Prodeje hráčů.** Stejně jako při nákupu hráčů, tak i při jejich prodeji je pro zaúčtování a vykazování transakce důležitý rozhodný okamžik prodeje, prodejní cena, provize za zprostředkování a další poplatky s prodejem související. Jednotlivé účetní standardy mohou pohlížet různě na vykazování výnosů.

Zatímco některé upřednostňují brutto metodu, kdy je ve výnosech vykazována prodejní cena a v nákladech poplatky s prodejem související, jiné se přiklání k netto metodě, kdy jsou výnosy rovnou poníženy o související poplatky a zůstatkové hodnoty časově rozlišených nákladů spojených s nákupem hráče. Zejména u mladších hráčů je třeba dát pozor na předpisy sportovních svazů a na ujednání ze smlouvy na nákup prodávajícího hráče, neboť v některých případech má první sportovní klub, ve kterém hráč působil, nárok na podíl na prodejní ceně. Považujeme za vhodné rovněž zmínit, že v případě prodeje hráče před ukončením smlouvy by měly být odúčtovány případné relevantní zůstatky z časového rozlišení pořizovací ceny hráče či bonusů za podpis.

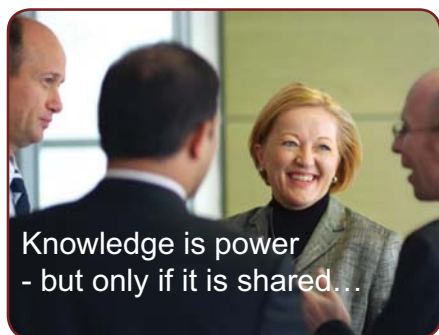
### Struktura výnosů sportovního klubu

- 1. Výnosy z prodeje hráčů.** Tyto výnosy představují např. u českých fotbalových klubů obvykle významnou položku výnosů, podrobnějšími zvláštnostmi jsme se zabývali v předchozí části.
- 2. Televizní práva.** Další velmi významnou složkou výnosů jsou výnosy z poskytnutých televizních práv, a to dlouhodobých (na jednu či více sezón) i jednorázových (na jednotlivá utkání). V případě dlouhodobých smluv je třeba věnovat pozornost časovému rozlišení výnosů a krátkodobosti či dlouhodobosti souvisejících pohledávek. U televizních práv

## Pomůžeme vám být o krok napřed...

Víte, že 90% vyspělých zemí již vyžaduje zpracování účetních výkazů dle mezinárodních standardů (IFRS), nebo se na jejich zavedení chystá? I proto stále více českých společností potřebuje rozumět, co s sebou přechod na IFRS přináší, jaké může mít dopady na účetní výkaznictví i celé podnikání. A my vám dokážeme pomoci!

**Připravili jsme pro vás následující kurzy:**



Knowledge is power  
- but only if it is shared...

3. dubna 2009

**IFRS novinky a aktuality**, (v češtině)

od 6. dubna 2009

**ACCA kvalifikace v IFRS - celkem 8 dní ve 3 modulech**, (v angličtině)

17. dubna 2009

**Kapitalizace výpůjčních nákladů - jste v souladu s IFRS?**, (v češtině)

26. května 2009

**Porozumění finančním nástrojům**, (v angličtině)

8. června 2009

**Zajišťovací účetnictví**, (v angličtině)

Více informací o PwC Business Academy a aktuální nabídce kurzů naleznete na: [www.pwc.cz/academy](http://www.pwc.cz/academy).  
**Speciální jarní ceny!**

**Business Academy**

© 2009 PricewaterhouseCoopers Česká republika, s.r.o. Všechna práva vyhrazena. „PricewaterhouseCoopers“ označuje českou společnost PricewaterhouseCoopers Česká republika, s.r.o., či dle kontextu síť členských společností PricewaterhouseCoopers International Limited, z nichž každá je samostatným a nezávislým právním subjektem. Business Academy je obchodní značka společnosti PricewaterhouseCoopers.

by PRICEWATERHOUSECOOPERS



bývá stanovena také proměnlivá složka, která je vázána na úspěšnost klubu v jednotlivých soutěžích, návštěvnost atd.

**3. Sponzorské a reklamní smlouvy.** Bez příspěvků od sponzorů a z reklamy si existenci a fungování sportovního klubu lze již těžko

představit. Větší sportovní kluby mívají obvykle hlavního sponzora a několik menších sponzorů, se všemi by však měly mít podepsanou sponzorskou smlouvu, která jasně stanovuje plnění obou stran. Totéž platí i pro reklamní smlouvy. Jelikož některé smlouvy mohou být na delší časové období, i zde je důležité věnovat pozornost problematice časového rozlišení výnosů a krátkodobosti či dlouhodobosti souvisejících pohledávek. Specialitou bývají smlouvy na nepeněžní plnění, tzv. barteru, u kterých sportovní klub poskytuje reklamní plochu a proti plnění druhé strany je ve formě sportovního vybavení, cateringu či poskytnutí dopravy a ubytování. V těchto případech je třeba uvažovat o možných dopadech na povinnosti zúčastněných stran týkající se daně z přidané hodnoty.

#### 4. Dotace a příspěvky od sportovních svazů.

Kromě dotací ze státního rozpočtu poskytovaných obvykle národními sportovními svazy se lze setkat s příspěvky na účast v mezinárodních soutěžích, jako jsou evropské ligy nebo poháry, od mezinárodních sportovních svazů. Jejich výše bývá stanovena na základě jednoznačných pravidel, otázkou může být rozhodný okamžik pro vznik nároku na dotaci a tím pádem okamžik účtování výnosu z titulu těchto dotací a příspěvků.

**5. Výnosy ze vstupného.** Na rozdíl od českých sportovních klubů je podíl výnosů ze vstupného na celkových výnosech u zahraničních sportovních klubů s velkými stadiony, s vysokou návštěvností a vyššími cenami vstupenek poměrně vysoký. Zde je vhodné věnovat pozornost časovému rozlišení výnosů z permanentních, VIP a dalších různých klubových karet. V českém prostředí je v některých případech sportovní klub povinen odvádět určitou část ze vstupného městu.

**6. Další výnosy.** Mezi další výnosy sportovních klubů, které obvykle v podmínkách českých sportovních klubů nepředstavují významné částky, patří příspěvky členů sportovních klubů, výnosy z hostování hráčů nebo výnosy z prodeje reklamních předmětů sportovního klubu.

### Další zvláštnosti auditní zakázky sportovního klubu

**1. Sportovní areál (stadion, hala, hřiště, zázemí sportovišť...).** Některé sportovní kluby užívají

ný sportovní areál vlastní, jiné kluby provozují svou činnost v pronajatých prostorách. V případě, že sportovní klub je v roli nájemce, je důležité posoudit, jakým způsobem jsou ošetřeny vztahy s pronajímatelem týkající se především úhrad nákladů na provoz, údržbu a opravy sportovního areálu či případného technického zhodnocení, podmínek využití sportovišť a jejich zázemí sportovním klubem, pořadatelského zajištění sportovních akcí a doby trvání pronájmu.

**2. Daňové aspekty.** Jako každá oblast podnikání má i činnost sportovního klubu svá specifika v oblasti daní. Z těch nejdůležitějších považujeme za vhodné zmínit nepeněžní plnění poskytovaná hráčům například ve formě sportovního vybavení, dále pak pojištění hráčů, zmíněné barterové smlouvy a v neposlední řadě i provádění transakcí v cenách obvyklých (tzv. Transfer pricing). Daňová problematika je však nad rámec tohoto příspěvku.

Co říci závěrem? Audit účetní závěrky sportovního klubu má oproti auditu podnikatelského subjektu mnoho specifických oblastí, kterým je třeba dobře porozumět a věnovat jim odpovídající pozornost. Nicméně může být bezesporu velmi zajímavým projektem, při kterém lze získat spoustu nových zkušeností a který lze – za předpokladu, že s sebou nese přijatelné auditní riziko – vřele doporučit.

**Ing. Petra Slavíková, FCCA, Dip IFR**  
manažerka oddělení auditu Deloitte

**Ing. Michal Brandejs, FCCA, CIA**  
partner oddělení auditu Deloitte

*Ing. Petra Slavíková absolvovala Fakultu informatiky a statistiky na VŠE v Praze. Ve společnosti Deloitte ČR pracuje od roku 1998, je manažerkou v oddělení auditorských a poradenských služeb. Je členkou britské Asociace autorizovaných účetních znalců a auditorů (ACCA) a má titul DipIFR. Zabývá se statutárními audity a auditu výkazů sestavených podle IFRS, poskytováním účetního poradenství a asistencí při transformačních projektech. Podílela se na přípravě příručky pro audit středních a malých podniků a na školení pro ČNB pro oddělení dozoru nad pojišťovny.*

*Petra Slavíková hraje aktivně volejbal, je hráčkou první ligy. V současnosti nastoupila na mateřskou dovolenou.*

*Ing. Michal Brandejs absolvoval Fakultu řízení Vysoké školy ekonomické v Praze. Je českým statutárním auditorem, členem britské Asociace autorizovaných účetních znalců a auditorů (ACCA) a certifikovaným interním auditorem (CIA). Ve společnosti Deloitte pracuje od roku 1991. V současné době působí v pozici partnera a zaměřuje se na finanční a interní audit zejména u nadnárodních společností.*

## Spor Ústavního soudu a Ministerstva financí by mohl vyřešit software pro data mining

Rozhodnutí Ústavního soudu o zrušení daňových kontrol „na zkoušku“ (viz článek v rubrice Právo v minulém čísle časopisu Auditor) vyvolalo debatu o nalezení cesty vedoucí k odhalení slabých míst v daňových příznacích podnikatelských subjektů. Hledá se způsob, jak dát do rukou úředníků konkrétní důkaz o nesrovnalosti v účetnictví daného subjektu, aby se i přes rozhodnutí soudců mohlo v kontrolách nadále pokračovat.

Řešením by mohl být specializovaný software pro data mining, který používá Daňové ředitelství na Slovensku. Tento software (z dílny společnosti SPSS) dokáže odhalit v záplavě daňových příznacích pouze ty nejrizikovější subjekty, které následně vyšetřuje.

V České republice se data mining používá zejména v oblasti marketingu, při odhadování rizik či při práci s veřejností. Zkušenosti ze Slovenska však potvrzují jeho přínos také při

zjišťování daňových úniků. Dana Budínová, ředitelka rizik Daňového ředitelství Slovenské republiky, vysvětluje, že pro výpočet pravděpodobnosti daňového podvodu je u nich zapotřebí analyzovat komplexní množinu 60 kritérií, kterou tvoří jak registrační, daňová a účetní data, tak i další údaje získané ředitelstvím:

„Při výpočtu pravděpodobnosti podvodu není přesně stanoveno, která kritéria z celkových šedesáti musí být splněna. O mnoho důležitější jsou celková procenta a příznaky rizik, nebo jaké hodnoty přibyly za určité zdaňovací období. Souhrnně řečeno hodnotíme především změny chování daných daňových subjektů na základě definovaných ukazatelů. Pro naše úředníky je přitom zajímavá hranice pravděpodobnosti podvodu 75 %. Poté se pro nás stává daňový subjekt rizikovým a začneme se o něj zajímat,“ dodala Budínová. **-jd-**

**Pojem „data mining“** je do češtiny překládán jako *dolování nebo vytěžování dat, někdy také jako „dobývání znalostí z databází“*. Jednu ze stručných definic nabízí například Partner Group: *„Data mining je proces hledání jistých závislostí, vzorů a trendů na základě vlastností dat uložených v databázích prostřednictvím technik pro rozpoznávání vzorů nebo jiných matematických a statistických technik.“* Výstižná je také definice uvedená v *The Cambridge Dictionary of Statistics*: *„Data mining je netriviální dobývání skrytých předem neznámých a potenciálně užitečných informací z dat. Při jejich objevování se využívají expertní systémy a grafické a statistické techniky a prezentují se způsobem srozumitelným lidem.“*

**doc. Ladislav Mejzlík**

člen Rady KA ČR,  
vedoucí katedry finančního  
účetnictví a auditingu VŠE v Praze

## Co najdete v e-příloze č. 3/2009

### Přístup k e-příloze Auditor

*E-příloha Auditor vychází souběžně s tištěným časopisem Auditor v elektronické podobě. Auditóři si ji mohou stáhnout v Extranetu na webových stránkách Komory auditorů [www.kacr.cz](http://www.kacr.cz), kam se lze dostat pod přihlašovací jménem a heslem. Hesla byla auditorům vygenerována a zaslána v květnu 2007. Pokud někdo své heslo nezná, nebo ho zapomněl, může si ho vyžádat u ing. Libuše Šnajdrové, e-mail: [snajdrova@kacr.cz](mailto:snajdrova@kacr.cz). Předplatitelům časopisu Auditor je e-příloha zasílána e-mailem. O zasílání e-přílohy e-mailem můžete požádat také auditóři na e-mail: [lerova@kacr.cz](mailto:lerova@kacr.cz).*

### Zaujalo nás

#### Přehraniční fúze v roce 2009

K 1. červenci 2008 vstoupil v účinnost zákon o přeměnách obchodních společností a družstev („ZoPS“). Spolu se ZoPS byl přijat doprovodný zákon novelizující související předpisy, např. zákon o účetnictví, zákon o daních z příjmů a zákon o rezervách. Detailnější účetní úpravu však přinesla až vyhlá-

ška č. 469/2008, která vstoupila v účinnost dnem 1. ledna 2009. Plné znění článku ing. Jany Skálové je v e-příloze Auditor č. 3.

### Zaznamenali jsme

#### Účetní obři se nemají kde schovat?

Investoři měli dlouho omezené možnosti při podávání žalob na účetní firmy za finanční podvody. Ačkoli globální značky tzv. velké čtyřky možná mají dost peněz, snižují právní riziko tím, že se zřizují jako síť samostatných členských firem spojených centrální administrativní kanceláří. Více k tomu v přetisku článku z časopisu Euro v e-příloze.

#### S prodejem Crystalexu pomůže firma Deloitte

Finančním poradcem při prodeji Crystalexu Nový Bor a Skláren Kavalier Sáza ze skupiny Bohemia Crystalex Trading (BCT) bude poradenská společnost Deloitte ČR. Shodli se na tom věřitelé, majitelé podniků i insolvenční správci na počátku února. Celý článek najdete v e-příloze.

#### Finanční poradce AWD letos kvůli krizi hodlá přijmout až 760 lidí

Poskytovatel finančního poradenství AWD Česká republika očekává letos v důsledku finanční krize nárůst poptávky a tržeb v řádu desítek procent. Do konce letošního roku plánuje přijmout až 760 nových zaměstnanců. Firma zaznamenala velký nárůst zájmu o finanční poradenství především u movitějších klientů, kteří se doposud starali o své peníze sami.

#### Auditóři Deloitte & Touche vyjádřili obavy o přežití General Motors

Největší americká automobilka General Motors v roční zprávě pro americkou Komisi pro cenné papíry a burzy upozornila, že by mohla být nucena vyhlásit bankrot. Obavy o přežití GM vyjádřili podle zprávy auditóři firmy Deloitte & Touche. Auditóři poukázali na opakované provozní ztráty, nedostatečný kapitál a neschopnost tvořit dostatek hotovosti k plnění závazků. **-av-**

## lidé a firmy

TACOMA

## Nové vedení auditorského a daňového týmu

Do funkce senior managera oddělení auditorských služeb společnosti Tacoma byl 1. března 2009 jmenován **Jan Voříšek**.

Do Tacomy přišel ze společnosti Deloitte. Jan Voříšek působí v oblasti auditorských služeb více než 11 let a má zkušenosti v oblasti interního



Jan Voříšek

a externího auditu. Vystudoval podnikovou ekonomiku a management na chemicko-technologické fakultě Univerzity Pardubice. Má certifikáty FCCA, CIA, CGAP a CISA. Od roku 2007 je prezidentem ČIIA.

Novým vedoucím týmu daňového poradenství Tacoma se 1. ledna 2009 stal **Jaromír Zbroj**, který v letech 2002 až 2008 působil v Ernst & Young. Absolvoval staveb-



Jaromír Zbroj

ní fakultu ČVUT, obor ekonomika a řízení. Od roku 1993 je daňovým poradcem, má také certifikaci pro oblast výzkumu a vývoje. Je členem mezinárodní organizace International Fiscal Association a daňového výboru Americké obchodní komory. **-av,jd**

## Podnikatel roku 2008 České republiky

Držitelem prestižního ocenění Ernst & Young Podnikatel roku 2008 České republiky se stal Vladimír Kovář ze společnosti Unicorn. Vítěznou trofej převzal 20. února 2009 v pražském Paláci Žofín z rukou Magdaleny Součkové, vedoucí partnerky firmy Ernst & Young, která soutěž v České republice vyhláší od roku 2000. Finalisty soutěže Podnikatel roku 2008 se kromě vítěze stali Ladislav Blažek (Blažek), Jan Harant (Agro CS), Libor

Malý (LMC) a Karel Žďárský (Farmet). Technologickým podnikatelem roku se stal Vlastimil Sedláček ze společnosti Seko EDM. Trofej Začínajícího podnikatele roku si odnesla Linda Vavříková ze společnosti Firma na zážitky. V letošním roce byl už potřetí udělen také titul Sociálně prospěšný podnikatel roku. Obdržela ho Drahoslava Kabátová z občanského sdružení Letohrádek Vendula. Zvláštní ocenění poroty získal Karel Zejda, majitel firmy Kazeto. **-jd-**



Ze slavnostního vyhlášení soutěže Podnikatel roku 2008: zleva vedoucí partnerka E&Y Magdalena Součková, podnikatel roku 2008 Vladimír Kovář a vicepremiér Alexandr Vondra.

## Videopozvánka na seminář

Netradiční formu pozvánky na seminář zvolila Komora daňových poradců ČR, resp. její Daňová akademie v případě školení na téma „Elektronická fakturace a využití elektronického podpisu v účetnictví“, které se uskutečnilo počátkem března v pražském hotelu Olympik.

Pozvánka měla podobu krátkého videa, které organizátoři umístili na „televizní“ portál YouTube. Kdo kliknul na příslušný odkaz na stránkách



www.kdpcr.cz, byl přeměrován na YouTube a mohl zhlédnout rozhovor Pěvy Čoukové s lektorem semináře Ladislavem Mejzlíkem, v němž se oba aktéři zabývali problematikou využití elektronického podpisu u nás (fakturace, oběh dokladů, komunikace s úřady). Nevím, jaký měla netradiční video-upoutávka na seminář úspěch, ale v každém případě šlo o zajímavý počín. **-jd-**

# AUDITOR

AUDITOR, číslo 3, 2009, ročník XVI, povolení MK ČR 6934, ISSN 1210-9096. **Vydává:** Komora auditorů České republiky, IČ 70901473. **Redakční rada:** **předsedkyně** prof. Ing. Libuše Müllerová, CSc., členové Ing. Eva Fišerová, Ing. Marie Kučerová, Ing. Pavel Kulhavý, doc. Ing. Ladislav Mejzlík, Ph.D., Ing. Eva Rokosová, Alena Valešová. **Redaktor:** Jaromír Dočkal, tel.: 602 383 865, e-mail: dockal@ddpress.cz **Adresa redakce:** Komora auditorů České republiky, Opletalova 55, 110 00 Praha 1, tel.: 224 212 670, 224 222 178, fax: 224 211 905, e-mail: kacrc@kacrc.cz. **Příjem inzerce, sazba, distribuce:** Infomedia, spol. s r.o., Hrského 15, 148 00 Praha 4, tel.: 271 911 131, 607 972 085, fax: 271 911 128, e-mail: infomedia@infomedia.cz. **Tisk:** Wendy, s.r.o., Mělník, tel.: 315 625 115. **Cena:** 95 Kč (pro členy KA ČR zdarma). Vychází 10x ročně. Toto číslo vyšlo **25. 3. 2009**.

© KA ČR. Všechna práva vyhrazena.

Foto na titulní straně: archiv Komory auditorů ČR

