

9. Příjmy a zisk firmy

„Dnešní ziskový podnik se stane zbytečnou přítěží zítřka. ... Ujistěte se o tom, že vynakládáte dost prostředků na inovace, abyste byli připraveni na den, kdy se váš ziskový podnik stane zastaralým.“

Peter F. Drucker

9.1 Příjmy firmy

Říká se, že firmu „neživí to, co vyrobí, ale to, co prodá“. Skutečně, ziskově zaměřené firmě produkující televizory, šrouby, cihly nebo máslo nejde koneckonců o hromady těchto výrobků samotných, nýbrž o jejich peněžní hodnotu, kterou obdrží při realizaci, tzn. prodeji této produkce. Znamená to, že ještě důležitější než fyzický produkt používaných výrobních faktorů jsou **příjmy** z prodeje tohoto produktu. Velikost příjmů má velký význam pro výši zisku firmy. Zisk, jak brzy ukážeme, je rozdílem mezi příjmy firmy a jejími náklady. Nyní se zaměříme na kategorii firemních příjmů. Začneme však u produktu, který jsme opustili před tím, než jsme se věnovali nákladům.

Firma musí, hodlá-li ekonomicky přežít, svou produkci prodat, realizovat. Prodejem produktu vznikají příjmy firmy, kterým také říkáme **tržby**. V našem modelovém uvažování budeme předpokládat, že firma celou svou produkci prodá, že to, co bylo vyrobeno, je také prodáno.²⁵

Zatímco produkt má **fyzickou** podobu, tzn. že může být vyjádřen v kusech, metrech, litrech, tunách anebo v počtu provedených operací ve službách, mají příjmy **peněžní** podobu. Obecně můžeme říci, že **příjmy firmy** představují **sumu peněžních prostředků, které firmě** plynou z prodeje její produkce. Podobně jako tomu bylo u produktu firmy, rozlišujeme i u příjmů firmy příjem celkový, průměrný a mezní.

Celkový příjem (TR – *total revenue*) je celková peněžní částka, kterou firma získá prodejem své produkce. Celkový příjem vypočítáme, když cenu jednotky produkce (P) vynásobíme množstvím produkce (produktu):

$$TR = P \times Q$$

Průměrný příjem (AR – *average revenue*) je příjem, který firma obdrží z prodeje jednotky produkce. Výši průměrného příjmu zjistíme, když celkový příjem vydělíme množstvím (objemem) produkce:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \times Q}{Q} = P$$

Průměrný příjem je totožný s cenou produktu.

²⁵ Jde o aplikaci metody abstrakce, se kterou jste se seznámili v úvodu do ekonomie. V zájmu zjednodušení rozboru a výkladu abstrahujeme od případů, kdy firma není schopna svou produkci na trhu realizovat. Při rozboru nějaké konkrétní tržní situace bychom však museli absolvovat cestu „zpět“, tzn. od abstraktního ke konkrétnímu, a vzít v úvahu konkrétní tržní realitu.

Mezní příjem (MR – *marginal revenue*) definujeme jako změnu celkového příjmu, která je důsledkem změny outputu (produkce) o jednotku. Formálně jej vyjadřujeme následovně:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

Nyní se dostáváme k závažnému problému, který je v zájmu dalšího účinného studia teorie firmy nutné pochopit. V podmínkách dokonalé konkurence, ale jen tehdy, se mezní příjem (MR) rovná ceně produktu (P). Platí zde:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{P \times \Delta Q}{\Delta Q} = P$$

V podmínkách dokonalé konkurence je firma schopna prodat jakékoli množství své produkce za existující tržní cenu, aniž tuto cenu svým vstupem na trh ovlivní. S touto situací se blíže seznámíme v kapitole věnované firmě v dokonalé konkurenci. Přírůstek celkového příjmu plynoucí z výroby a prodeje dodatečné jednotky produktu, tzn. mezní příjem, se zde rovná ceně produktu, a ta, jak jsme viděli, se rovná průměrnému příjmu. Ukažme si tuto situaci pomocí jednoduchého, ale pedagogicky velmi efektivního příkladu v tab. 9.1. Předpokládejme, že firma produkuje statek, jehož tržní cena za jednotku činí 10 Kč, a pozorujme, co se děje s celkovým, mezním a průměrným příjmem firmy a jaký je vztah těchto příjmů k ceně, když firma zvyšuje produkci a prodeje.

Tab. 9.1 Vztah ceny a příjmů firmy v dokonalé konkurenci

Q	P	TR	MR	AR
1	10	10	> 10	10
2	10	20	> 10	10
3	10	30	> 10	10
4	10	40	> 10	10
5	10	50	> 10	10

Vidíme, že v podmínkách dokonalé konkurence, kdy firma nabídkou své produkce neovlivňuje tržní cenu, skutečně platí:

$$P = AR = MR$$

V podmínkách **nedokonalé** konkurence je mezní příjem poněkud složitější veličinou a blíže se s ní seznámíme v kapitole zabývající se monopolní firmou.

9.2 Zisk firmy

Na obecné úrovni definujeme zisk jako rozdíl mezi příjmy (tržbami) firmy a jejími náklady. Podívejme se však na kategorii zisku z hlediska ekonomie podrobněji. Nejdříve rozlišíme normální zisk a ekonomický zisk.

Normálním ziskem rozumíme zisk, kterého je dosahováno při míře zisku, jež je v dané ekonomice běžná. Jde o typickou, obvyklou a v jistém smyslu průměrnou míru zisku

v daném hospodářství. Je to míra zisku, kterou by firma mohla očekávat, kdyby své zdroje vložila do jiných odvětví, tzn. do produkce jiných výrobků a služeb.

Přesahuje-li míra zisku dosahovaného firmou tuto typickou, běžnou míru ziskovou, dosahuje ekonomického zisku. Je-li např. míra zisku firmy nebo nějakého odvětví 18 %, tzn. že z každé vložené koruny má zisk 18 haléřů, přičemž běžná, řekněme normální míra zisku činí 10 % (tzn. 10 haléřů z každé koruny vložené do produkce), dosahuje tato firma nebo odvětví ekonomický zisk.

Ekonomický ziskem je tedy přesah zisku nad ziskem normálním. To znamená, že výrobní faktory jsou zde zhodnocovány více, než by byly na jiných místech ekonomiky. Ekonomický zisk můžeme proto chápat jako nějaký zisk mimořádný.

Přítomnost ekonomického zisku a jeho velikost zjistíme, když od celkového příjmu firmy odečteme celkové náklady produkce. To znamená, že:

$$\text{ekonomický zisk} = \text{celkový příjem} - \text{celkové náklady}$$

případně:

$$\text{ekonomický zisk} = TR - TC$$

Celkový příjem představuje částku, kterou firma získá prodejem svých výrobků nebo služeb.

Celkové náklady představují souhrn všech nákladů vynaložených firmou na použité výrobní faktory. Tato kategorie je však složitější, než se na první pohled zdá. Pojetí celkových nákladů totiž závisí na tom, zda o zisku firmy uvažujeme z účetního nebo ekonomického hlediska. V každém případě je však třeba rozlišovat explicitní a implicitní náklady.

Explicitní náklady jsou náklady, které mají podobu peněžních výdajů firmy na nákup vstupů. Jde např. o náklady vynaložené v podobě vyplacených mezd, plateb za odebranou energii nebo za dodané suroviny. Jde o náklady, které jsou vedené v účetních knihách; proto jsou někdy také označovány jako náklady účetní nebo dokladované. Platí-li firma např. 60 Kč za 1 hod. pracovníkovi, kterého zaměstnává 40 hod, budou její náklady činit 2 400 Kč a budou to náklady explicitního typu. Podnikatelé a manažeři takové náklady bezprostředně pocítují, a proto právě s nimi poměřují své příjmy. Z rozdílu mezi příjmy a explicitními náklady vypočítávají zisk a podle něj usuzují o své úspěšnosti. Uvažujeme-li však nejen účetně, ale i ekonomicky, musíme jít dále a vzít v úvahu i náklady implicitní.

Implicitní náklady jsou méně viditelné, neboť je firma nemusí platit v peněžní podobě. Jde o alternativní náklady některých vstupů. Tyto náklady mají podobu ztráty, která plyne z toho, že výrobní faktory jsou firmou použity k dané produkci a nikoli k jiným výhodným účelům. Příkladem implicitních nákladů je např. mzda či jiný druh důchodu, který podnikateli uniká tím, že podniká v dané firmě. Mohl by totiž dělat něco jiného. Podobně sem patří ušlý úrok z peněžních prostředků, které podnikatel vložil do své firmy a které mohl uložit (deponovat) v peněžním ústavu. Jiným příkladem je nájemné (renta), které by podnikatel mohl inkasovat, kdyby pozemek, budovy nebo stroje pronajal a sám je nepoužíval k vlastní produkci. Jistě poznáváte, že jde o typické náklady obětované příležitosti.

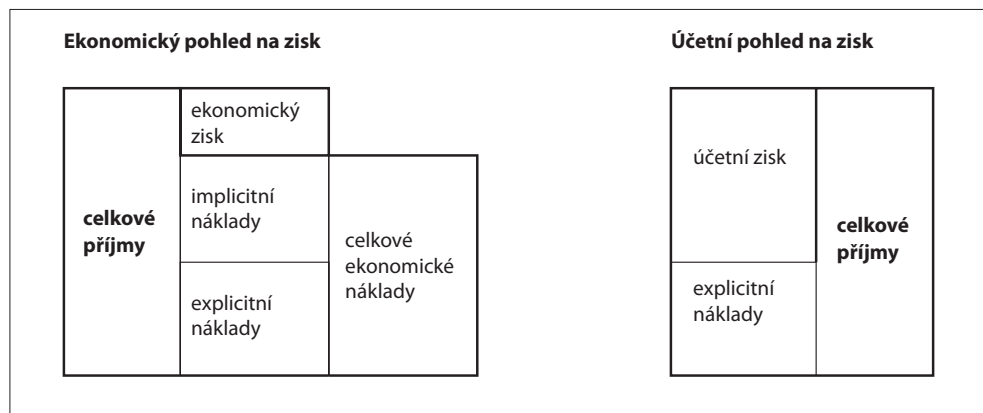
Součet explicitních a implicitních nákladů představuje **celkové ekonomické náklady**.

Poté, co jsme rozlišili explicitní a implicitní náklady, můžeme přistoupit k dvojímu pohledu na zisk: Firemní účtárny, které sledují toky finančních prostředků z firem a do firem, podobně jako finanční úřady při vyměřování daní, pracují s účetním ziskem. Účetní zisk firmy zjistíme, když od jejich celkových příjmů odečteme explicitní náklady:

$$\text{účetní zisk} = \text{celkové příjmy} - \text{explicitní náklady}$$

Pojetí zisku, se kterým pracuje ekonomie, je poněkud jiné. Zisk je zde vnímán jako zisk ekonomický a při jeho výpočtu se od celkových příjmů firmy odečítají nejen explicitní, nýbrž i implicitní náklady:

$$\text{ekonomický zisk} = \text{celkové příjmy} - (\text{explicitní} + \text{implicitní náklady})$$



Obr. 9.1 Zjednodušené schéma účetního a ekonomického zisku

Ekonomický zisk je přesah celkových příjmů firmy nad jejími celkovými náklady. V praxi může nastat, a také často nastává situace, kdy je **ekonomický zisk nulový**. V takovém případě se celkové příjmy rovnají celkovým nákladům. Takový výsledek neznámá pro firmu neúspěch nebo dokonce katastrofu. Vypovídá pouze o tom, že **firma dosahuje normálního zisku** a že výrobní faktory jsou firmou zhodnocovány ve stejné míře, jako by tomu bylo při jejich alternativních použití, tzn. v jiných odvětvích. Všechny náklady obětované příležitosti (včetně ušlých mezd, úroků a rent) se totiž firmě vracejí. Normální zisk se rovná implicitním nákladům.

Možná, že se nemůžete smířit s tím, že normální zisk chápeme jako součást celkových ekonomických nákladů. Ale skutečně je tomu tak. Podniká-li firma v určitém odvětví, obětovává možné zhodnocení svých zdrojů v odvětvích jiných, alternativních. Obětovává tedy zisk, kterého mohla dosáhnout pomocí svých produkčních faktorů jinde. V tomto smyslu **je tento obětovaný zisk skutečným nákladem podnikání v odvětví, pro které se firma rozhodla**. Pokrývá-li však celkový příjem firmy všechny její náklady obětované příležitosti, vynaložené v podobě jak explicitních, tak implicitních nákladů (tzn. včetně onoho obětovaného zisku), znamená to, že firma v odvětví, které si pro své působení zvolila, dosahuje stejné míry zhodnocení svých vstupů, jakého by dosáhla jinde, tzn. normálního zisku.

Nedosažuje-li firma ani normálního zisku, tzn. jsou-li její celkové náklady vyšší než celkový příjem, zaznamenává firma **ekonomickou ztrátu**. Chováním firmy v takové situaci se budeme zabývat v souvislosti s firmou v dokonalé konkurenci.

Jsou-li celkové náklady menší než její celkový příjem, dosahuje firma ekonomický zisk, který, jak již bylo řečeno, představuje vyšší zhodnocení výrobních vstupů, než je v dané ekonomice obvyklé.

9.2.1 Příklad jedné pekárny

K ilustraci naznačených souvislostí může posloužit následující, pedagogicky zjednodušený příklad. Dva občané, pánové Mlynář a Pekař, se po delším zvažování tržní situace rozhodnou, že spolu založí a budou provozovat pekárenskou firmu. Své úspory, které dohromady činily 2 miliony Kč a které dosud měli uloženy na termínovaném účtu v bance při úrokové míře 5 %, věnovali na zřízení pekárny. Pekárnu zřídili v prostorách, které dosud pronajímali místní firmě jako skladiště za roční nájemné 50 000 Kč. V souvislosti se svým vstupem do podnikání opustili svá dosavadní zaměstnání, ve kterých činila Mlynářova roční mzda 170 000 Kč a Pekařova 200 000 Kč. Uplynul první rok působení firmy a její nákladová a zisková pozice byla následující:

Celkové příjmy za uplynulý rok činily 1 800 000 Kč, zatímco náklady na nákup výrobních vstupů, tzn. energie, mouky, tuků, soli, kmínu a dalších přísad činily 1 400 000 Kč. Do těchto nákladů patří i mzda pracovníka, přijatého pro rozvoz pečiva, a také odpisy, tzn. částka odpovídající fyzickému a morálnímu opotřebení budovy a zařízení pekárny během roční produkce.

Z hlediska účetnictví a z hlediska placení daní dosáhla pekárna ročního účetního zisku ve výši 400 000 Kč: $1\,800\,000 - 1\,400\,000 = 400\,000$ Kč.

Ačkoli ekonomové uznávají účelnost tohoto způsobu výpočtu zisku, nevěří, že oněch 1 400 000 Kč přesně měří skutečné náklady fungování této pekárny. Jestliže předpokládáme, že naši podnikatelé mohli, aniž by nesli podnikatelské riziko, získat 370 000 Kč v podobě mzdy (170 000 + 200 000), kdyby během minulého roku pracovali u původního zaměstnavatele, a že z oněch 2 milionů do firmy vložených mohli za uplynulý rok získat 100 000 Kč jako úrok z vkladu (5 % ze 2 milionů Kč), a že se navíc vlastním podnikáním „připravili“ o 50 000 Kč, které jim každoročně plynuly z pronájmu skladištních prostor, pak skutečné celkové náklady nebudou 1 400 000 Kč, nýbrž 1 920 000 Kč: $1\,400\,000 + 370\,000 + 100\,000 + 50\,000 = 1\,920\,000$ Kč.

Z celkových ekonomických nákladů představují explicitní náklady 1 400 000 Kč a implicitní náklady 520 000 Kč ($370\,000 + 100\,000 + 50\,000$).

Z hlediska ekonomie pekárna nedosáhla zisku 400 000 Kč, nýbrž naopak utrpěla **ekonomickou ztrátu** ve výši 120 000 Kč. Těchto 120 000 je rozdílem mezi celkovým příjmem 1 800 000 Kč a celkovými ekonomickými náklady 1 920 000 Kč. Jak si později ukážeme, nemusí být ekonomická ztráta v krátkém období důvodem k uzavření firmy. Také „naše“ pekárna pokračovala v činnosti.

V dalším roce se celkový příjem pekárny (tzn. její tržby) zvýšil na 2 100 000 Kč. Náklady v peněžní podobě také vzrostly, avšak v důsledku zlevnění energie, jejíž spotřeba hraje v pekárenství velkou roli, v menší míře než příjem pekárny. Svou roli sehrála i technologická a organizační zkušenost získaná v uplynulém roce. Náklady, které označujeme za explicitní, činily ve druhém roce podnikání 1 500 000 Kč.

To znamená, že účetní zisk pekárny činí 600 000 Kč ($2\,100\,000 - 1\,500\,000$). Máme-li posoudit novou nákladovou a ziskovou pozici pekárny z hlediska ekonomie, musíme, kromě již řečeného, vzít v úvahu, že banky snížily úrokovou míru z vkladů z 5 % na 3 %. Jak bude nyní vypadat situace, pokud jde o **ekonomický zisk** ve druhém roce podnikání, nám ukáže následující tabulka:

Celkový příjem	2 100 000 Kč	Implicitní náklady:	
Explicitní náklady	– 1 500 000 Kč	ušlá mzda	370 000 Kč
Účetní zisk	600 000 Kč	ušlý úrok	60 000 Kč
Implicitní náklady	– 480 000 Kč	ušlé nájemné	50 000 Kč
Ekonomický zisk	120 000 Kč		480 000 Kč

Je zřejmé, že druhý rok podnikání pekárenské firmy byl úspěšnější než první. Podnikatelé a manažeři v jedné osobě nejenže dokázali realizovat normální zisk (tzn. nulový ekonomický zisk), ale dokonce i zisk ekonomický, což svědčí o tom, že své ekonomické zdroje zhodnotili o něco více, než je v dané době a v daném prostředí obvyklé.

K případu pekárny je účelné připojit dvě poznámky:

- Příklad je konstruován z hlediska didaktických potřeb **obecné** ekonomie, která má jiné pedagogické cíle než účetnictví nebo finanční věda. Proto zde nebereme v úvahu např. zdanění a platné účetní předpisy. Pochopení problematiky v rovině obecně ekonomického uvažování vám usnadní studium podobných problémů v jiných předmětech, např. v manažerském účetnictví, kde obecně ekonomické pojmy nabudou konkrétnější podoby, např. kalkulačních mezd, úroků a rent.
- V příkladech podobného typu pracujeme s absolutní výší zisku, avšak s vědomím, že v běžném hospodářském životě firma zpravidla neprokazuje svou prosperitu ziskem v **absolutní** výši, ale ziskem **relativním** (procentním), poměřovaným k nákladům.²⁶ Není důležité jen to, jak velký zisk firma vytvořila, ale také to, jak velké náklady k tomu potřebovala. Zisk 100 000 Kč je pro firmu s náklady 20 milionů Kč spíše příznakem neúspěchu, zatímco u firmy s náklady 1 milion Kč může jít o podnikatelský úspěch.

Důležité pojmy

příjmy firmy • celkový, průměrný a mezní příjem firmy • explicitní, implicitní a celkové ekonomické náklady • zisk firmy • zisk normální a zisk ekonomický • účetní zisk • ekonomická ztráta

Kontrolní otázky

1. Jaký je vztah produktu firmy a příjmu firmy?
2. Jaký je vztah mezního příjmu firmy a ceny jejího produktu v podmínkách dokonalé konkurence?
3. Čím se liší normální a ekonomický zisk firmy?
4. Proč není pro firmu ekonomickým neštěstím, když firma nedosahuje ekonomického zisku?
5. Jak se vypočítá účetní zisk a zisk ekonomický?
6. Kdy firmě vzniká ekonomická ztráta?

²⁶ V podnikové ekonomice se poměr zisku k nákladům nazývá **nákladová rentabilita**.