

zisku. Pro účely tohoto článku považuji pojmy nevládní nezisková organizace, nestátní nezisková organizace a organizace občanského sektoru za synonyma⁶⁷. Pokud bychom tyto subjekty měli vymezit v kontextu právního řádu České republiky, jsou to občanská sdružení, obecně prospěšné společnosti, nadační fondy a nadace, církevní právnické osoby a organizace s mezinárodním prvkem⁶⁸.

Typologie specifík NNO

Pokud vymezujeme, v čem je controlling NNO specifický, je vhodné odlišit následující úhly pohledu. V čem je controlling NNO principiálně odlišný, tedy jaké jsou jeho odlišnosti vyplývající z podstaty organizací nestátního neziskového sektoru a čím se tedy vždy nutně a zásadně odlišují od ziskových organizací. Vedle toho je možné vyčlenit další skupinu specifických rysů controllingu, vyvěrající z toho, jak obvykle NNO fungují, jakou činnost vyvíjejí a jaké problémy přitom z pohledu controllingu řeší. V těchto aspektech se přitom od ziskových organizací neliší nijak zásadně, dalo by se říct, že pro ziskové organizace platí popisované principy stejně a jediný rozdíl je, že pro NNO jsou tyto aspekty typičtější, tj. častěji se vyskytují. Předmětem zájmu tohoto článku jsou pouze specifika prvního typu, tedy klíčové principiální odlišnosti. Budou analyzovány tři rozhodující, a to (a) odlišná role výnosu a zisku, (b) vyšší averze k finančnímu riziku a (c) důraz na transparentnost organizace.

Odlišná role výnosu a zisku

Z pohledu ekonomického řízení neziskové a ziskové organizace existuje obvykle méně rozdílů, než se zejména management neziskových organizací obvykle domnívá – stále se jedná zejména o co možná nejefektivnější využití dostupných zdrojů vzhledem k cílům organizace. Nicméně odlišná role výnosu a zisku, respektive absence zisku jako kritéria umožňujícího vyhodnocovat efektivitu činnosti je zásadní odlišností a něčím, co do významné míry omezuje využití nejenom některých nástrojů manažerského účetnictví tak, jak jsou využívány v organizacích usilujících o zisk, ale má výrazný dopad do celkové controllingové koncepce. Zatímco u podnikatelských subjektů zákazník za výkon platí plnou cenu, u neziskové organizace dochází vždy (někdy zcela, někdy ve větší a někdy v menší míře) k oddělení toho, komu je výkon určen a pro koho je realizován (klient) a toho, kdo za tento výkon platí (dárce, subjekt poskytující dotaci atp.) V takovém případě se mění i pozice klienta z hlediska uznání výnosu NNO, kdy prospěch z výkonu je uznáván na základě důvěry dárce (poskytovatele dotace) již před realizací tohoto výkonu a teprve následně je výkon

⁶⁷ Samozřejmě s vědomím důležitosti přesného pojmenování věci a jevů a probíhající odborné diskuse na toto téma, tedy jak nejlépe označovat předmět zájmu, a jak jej označovat konzistentně v rámci různých oborů, které se neziskovým sektorem zabývají.

⁶⁸ Obsah je v tomto zajisté důležitější než právní forma – občanské sdružení vyvíjející de facto podnikatelskou aktivitu a využívající dané právní formy jen pro účely (přirozeně nelegálního) snížení daňové povinnosti není předmětem našeho zájmu. Vymezení nestátního neziskového sektoru dle právní formy organizace je důsledkem ve světovém kontextu poněkud atypické situace, kdy „neziskovost“ organizace je v právním řádu České republiky opravdu definována právní formou a ne například svým statutem, daňovým režimem obvykle přiděleným správcem daně v dané zemi. Na druhou stranu, takovéto vymezení, tedy z pohledu právní subjektivity (a po vyřazení podnikatelských subjektů účelově přijímající právní formu (nejčastěji) občanského sdružení pro své působení) se nakonec ukazuje jako vyhovující, protože přirozeně odfiltruje celou řadu dalších, zejména v anglosaském prostředí často přirozeně soukromoprávních institucí (galerie, divadla, zoologické zahrady, nemocnice atp.), které však v České republice mají často charakter příspěvkových organizací, akciových společností ve vlastnictví státu a jeho organizačních složek, případně samosprávy atp. Pro srovnání je zajímavé vymezení anglosaské viz např. Anthony – Young (2002).

uskutečněn⁶⁹ – toto je další úhel pohledu osvětlující, proč zisk při řízení NNO nemůže hrát tak klíčovou roli jako u podnikatelských subjektů.

Averze k finančnímu riziku

Z neziskového charakteru organizace vyplývá i výrazně vyšší averze k finančnímu riziku a akcent na vyrovnanost hospodaření⁷⁰, kterou by controlling organizace měl zohlednit. Z jakého důvodu? Toto bude poměrně jasné, pokud srovnáme ziskové a neziskové subjekty. Subjektů založených za účelem dosahování zisku, které, pokud podstupují riziko, si jej obvykle nechávají kompenzovat očekávanou vyšší úrovní zisku. Jinými slovy, pokud riskují (a utrpí) na určitém projektu, zakázce, produktové řadě, zákazníkovi atp. ztrátu, zároveň vědí, že by pravděpodobně jiný projekt, zakázka, produktová řada nebo zákazník měl být ziskový. U neziskových organizací, zejména pokud jsou projektově orientovány⁷¹, naproti tomu platí, že případný zisk (respektive úspora nákladů oproti donorem schválenému a hrazenému rozpočtu) na jednom projektu pravděpodobně nebude moci kompenzovat ztrátu jiného projektu. Princip neziskovosti, který z poměrně srozumitelných důvodů většina těch, kteří u NNO objednávají její výkony (tedy donorů), znamená, že případnou neutracenou část rozpočtu je nutné vrátit donátorovi. A to navzdory skutečnosti, že veškeré projektové výstupy (tedy to, co donor uzavřením smlouvy s NNO fakticky „objednal“) byly splněny a NNO by tudíž (ve světě podnikatelských subjektů) měla na peníze v původně dohodnuté výši nárok. Samozřejmě, v řadě případů se i NNO dostávají do (téměř) standardních dodavatelsko-odběratelských vztahů. Platí to zejména v případě poskytování sociálních služeb, kdy objednatel nakupuje určitou službu za předem daných podmínek – například městská část se dohodne s domovem seniorů, že za určitou úplatu bude k dispozici pro obyvatele této městské části daný počet lůžek. Ale i v takových případech mají takové platby často charakter spíše spoluúčasti na nákladech než něčeho, co plně kryje náklady takové služby. Častou výjimkou z tohoto pravidla jsou jen tzv. doplňkové činnosti⁷², které by – v ideálním případě – měly produkovat zisk ve smyslu dodatečných finančních zdrojů na poskytování služeb v rámci naplňování poslání organizace.

Transparentnost organizace

Třetím principiálním rozdílem je důraz na transparentnost organizace zejména ve vztahu k donorům, tedy do velké míry prolnutí informačních potřeb interních a externích uživatelů. V případě projektově orientované organizace je tato skutečnost zcela jasná – pakliže je organizace povinna vyúčtovat donorovi každý projekt, je jasné, že v normálních firmách nejcitlivější a nejvíce střežené finanční informace o nákladové náročnosti nebo maržích jednotlivých produktů či zákazníků naopak naprosto otevřeně zveřejňuje v podobě přesného čerpání nákladů na jednotlivé aktivity tak, jak tomu ve skutečnosti opravdu bylo.

⁶⁹ Více viz Stránský, 2008

⁷⁰ Vzhledem k tomu, jak NNO prakticky fungují, by možná bylo vhodnější použít formulaci „měla by vyplývat“.

⁷¹ Jedním z klíčových parametrů ekonomického řízení NNO je to, nakolik činnost organizace sestává z realizace jednotlivých projektů (de facto zakázek; například výstavba školy v Africe, uspořádání kulturního festivalu, vydání knihy atp.), nebo zda činnost organizace spočívá spíše v kontinuálním poskytování určité služby (např. poskytování sociálních služeb, turistický oddíl, hopic, občanská poradna, vzájemná podpora rodinných příslušníků pečujících o lidi s různými vážnými a neléčitelnými onemocněními atp.). Averze k riziku ve smyslu utření finanční ztráty na určitém projektu je samozřejmě relevantní spíše pro první skupinu organizací, nicméně analogicky platí i pro ztráty (respektive nedostatečné finanční pokrytí) jednotlivých poskytovaných služeb.

⁷² Též tzv. vedlejší činnost; terminologie v této oblasti není jednotná, mimo jiné i proto, že jednotlivé zákony upravující statut různých právních typů NNO (o.p.s., o.s. atp.) používají odlišné termíny pro stejnou věc.

Obdobně i organizace, které nemají za povinnost vyúčtovat jednotlivé projekty a získávají tzv. „vlastní zdroje“ na svoji činnost, stejně v maximální možné míře zveřejňují (anebo, chtějí-li získat důvěru veřejnosti, by alespoň zveřejňovat měly) údaje o svých nákladech jako jsou průměrné mzdy v organizaci, náklady na jednotlivé programy, činnosti atp. Zatímco u podnikatelských subjektů mohou představovat finanční a manažerské účetnictví do značné míry oddělené informační systémy, v NNO je naopak typické, že informační potřeby pro potřeby řízení organizace se do velké míry překrývají s tím, co je organizace povinna vykazovat externím subjektům.

Abstrakt

Článek analyzuje specifika controllingu nevládních neziskových organizací. Nejprve definuje pojem controlling v kontextu NNO a následně z pohledu kontingenční teorie vymezuje a diskutuje základní charakteristické odlišnosti (odlišná role výnosu a zisku, vyšší averze k finančnímu riziku a důraz na transparentnost organizace), které vyplývají z podstaty fungování NNO.

Klíčová slova: controlling, specifika, nevládní nezisková organizace

Summary

The paper analyses specifics of controlling of non-governmental organizations. It defines the term controlling in relation to NGOs first, and consequently it discusses the key controlling characteristics from the perspective of contingency theory (different role of revenue and profit, higher aversion to financial risk and the focus on transparency of an organization).

Key words: Equity controlling, specifics, non-governmental organization

JEL klasifikace: M40

Použitá literatura

- [1] Anthony – Young (2002): Anthony, R., Young, D. – *Management Control in Nonprofit Organization*, 7th edition, McGrawHill, New York, 2002, ISBN 0072508256.
- [2] Drury (2003): Drury, C. – *Cost and Management Accounting: An Introduction*, 5th edition, Thomson Learning, London, 2003, ISBN 1861529058.
- [3] Stránský (2009): Stránský, J., *Měření výkonnosti nestátních neziskových organizací*, disertační práce, Praha, 2009, bez ISBN.
- [4] Král et al. (2006): Král, B. et al. – *Manažerské účetnictví*, 2. rozšířené vydání, Management Press, Praha, 2006, ISBN 80-7261-141-0.

Kontakt

Ondřej Matyáš, Ing., Ph.D., Katedra manažerského účetnictví, FFÚ VŠE v Praze, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, ondrej.matyas@vse.cz

VÝZNAM EURÓPSKEJ SPOLOČNOSTI PRE SPOLOČNÝ TRH⁷³

Relevance of Societas Europea for Common Market

Katarína Máziková, Tímea Göghová

Jednou z možností, ako uľahčiť voľný pohyb kapitálu v rámci krajín Európskej únie, je založenie európskej spoločnosti. Cieľom zakladania európskej spoločnosti je najmä stratégia manažmentu spoločnosti zameraná na upevnenie pozície a získania lepšieho „imidžu“ pri medzinárodných podnikateľských aktivitách.

Európska spoločnosť sa charakterizuje ako nadnárodná akciová spoločnosť, ktorá sa zapisuje do obchodného registra v tej krajine, v ktorej má sídlo. Vznik európskej spoločnosti v rámci Európskej únie umožnilo prijatie Nariadenia Rady (ES/ č.2157/2001/ES z 8. októbra 2001 o stanovách európskej spoločnosti (ďalej len Nariadenie Rady).

Krajiny, ktoré chcú umožniť „európske“ podnikanie v rámci trhu v Európskej únii, musia pristúpiť najskôr k zjednoteniu vlastných právnych noriem, ktoré sa týkajú úprav obchodných spoločností a implementovať do nich Nariadenie Rady. V Slovenskej republike (ďalej len SR) vznik európskej spoločnosti právne upravuje zákon č. 562/2004 Z. z. o európskej spoločnosti v znení neskorších predpisov a ostatné formy obchodných spoločností, teda aj akciovú spoločnosť, v SR upravuje aj Zákon č. 513/ 1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.

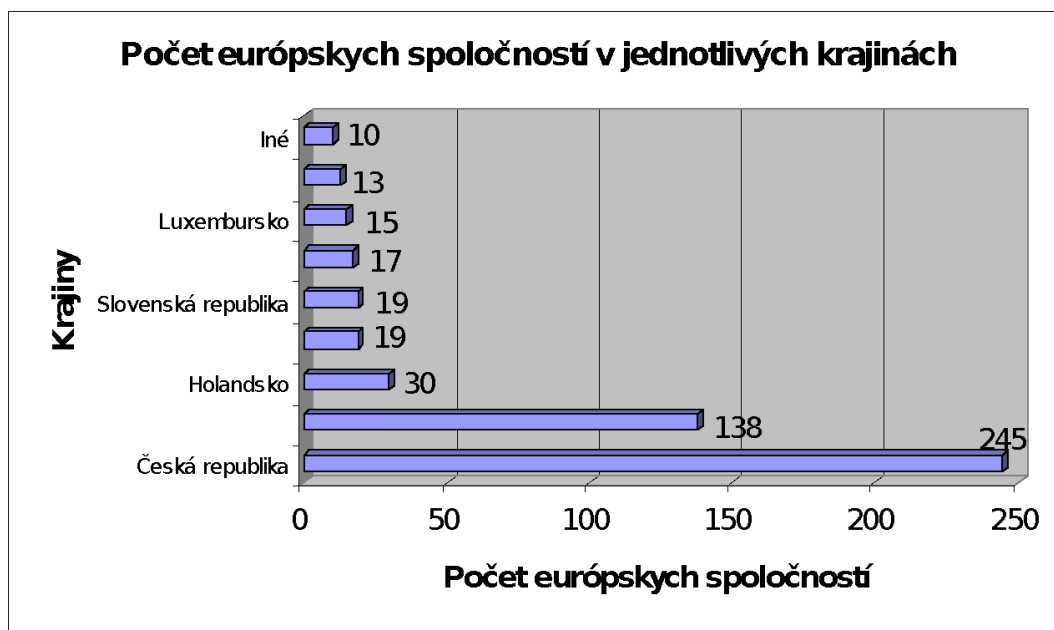
Spôsoby založenia európskej spoločnosti môžu byť buď formou premeny obchodnej spoločnosti, alebo spojením už existujúcich spoločností.

Schéma 1 Spôsoby založenia európskej spoločnosti

Zdroj: Vlastné spracovanie

⁷³ Príspevok bol spracovaný ako jeden z výstupov riešenia úlohy grantovej agentúry Vedecká grantová agentúra Ministerstva školstva SR a Slovenskej akadémie vied (VEGA) č. **1/0492/10** (2010-2011) „Význam Európskej spoločnosti pre spoločný trh a nevyhnutnosť harmonizácie účtovníctva v rámci krajín EÚ“.

Graf 1 Počet európskych spoločností v jednotlivých krajinách



Zdroj: Spracované na základe <http://www.societas-europaea.sk/?lng=sk>.

Za pomerne krátke obdobie od roku 2004 vzniklo v Európskej únii približne 500 európskych spoločností. Na európsku spoločnosť sa zatiaľ transformovali hlavne nadnárodné spoločnosti, ktoré uskutočnili cezhraničné fúzie a cezhraničné presuny svojich sídiel. Najviac založených európskych spoločností je v Českej republike. Jedným z dôvodov môže byť aj fakt, že práve tu poskytujú poradenstvo k založeniu tohto typu spoločností.

Z účtovného hľadiska pri založení je stanovená suma základného imania 120 000 Eur. Minimálna suma zákonného rezervného nie je stanovená, riadi sa právnymi normami platnými v príslušnom členskom štáte. V súlade s právnymi normami v SR je to povinnosť zriadiť zákonný rezervný fond, ktorý sa musí dopĺňať vo výške 10% z účtovného zisku, až kým nedosiahne výšku najmenej 20% základného imania, čo v prípade európskej spoločnosti je minimálne 24 000 Eur.

Náklady spoločnosti, ktoré vznikli s premiestnením európskej spoločnosti z inej krajiny, ako aj ostatné náklady, ktoré súviseli so založením európskej spoločnosti, ako sú napr. marketingové náklady, tlmočník, poradenské služby, zaúčtuje spoločnosť na príslušné nákladové účty.

Európske spoločnosti, ktoré majú sídlo na území Slovenskej republiky sa riadia právnou úpravou účtovníctva SR. Pri harmonizácii účtovníctva sa v novele zákona o účtovníctva vychádzalo zo 7. smernice 83/349 EHS o konsolidovanej účtovnej závierke.

Najdôležitejším zdrojom informácií o majetkovej a finančnej situácii európskej spoločnosti je účtovná závierka, ktorú zostavujú európske spoločnosti podľa Medzinárodných štandardov pre finančné vykazovanie IFRS. Účtovná závierka poskytuje informácie z individuálnej a konsolidovanej účtovnej závierky pre široký okruh používateľov.

Aké sú pozitíva európskej spoločnosti? Zmena sídla môže mať za následok posilnenie pozície spoločnosti, zmenu dohliadajúcich štátnych úradov, preto sa za sídlo zvolí krajina so stabilným právnym systémom. Jednoduchšie a operatívnejšie je aj riadenie, pri monistickom systéme je to správna rada, kde jej predseda je súčasne aj štatutárny orgán spoločnosti.

Z pohľadu daňového sa za výhodu považuje možnosť výberu krajiny, kde bude mať európska spoločnosť sídlo. Často je to krajina s najnižšími daňami z príjmov právnických osôb (napr. Cyprus kde je daň z príjmov 10 %). V prípade, že má európska spoločnosť sídlo na území jedného štátu a prevádzkareň na území iného štátu, musí zdaňovať príjmy v štáte, kde má sídlo a zároveň v štáte, kde má stálu prevádzkareň. Uvedené výhody majú vplyv aj na znižovanie nákladov hlavne v administratíve spoločnosti. Medzi nevýhody patrí pomerne komplikovaný proces založenia, európsku spoločnosť môže založiť len akciová spoločnosť, je potrebné vysoké základné imanie 120 000 Eur a za nevýhodu zo strany manažmentu môžeme považovať aj povinnú účasť zamestnancov na riadení.

Záver

Európska spoločnosť je pomerne nový typ medzinárodnej obchodnej spoločnosti, ktorý ešte nie je veľmi rozšírený. Predpokladáme však, že čím viac sa budeme európskou spoločnosťou zaoberať a poukazovať na jej výhody v teoretickej rovine, v odborných diskusiách, tým viac sa bude postupne tento typ spoločnosti zakladať aj u nás.

Abstrakt

Medzi nové právne formy podnikania patrí aj akciová spoločnosť európskeho typu. Táto spoločnosť môže vzniknúť viacerými spôsobmi. Nezastupiteľnú úlohu zohráva účtovníctvo a hlavne informácie z účtovnej závierky zostavenej podľa IFRS.

Klíčová slova: akciová spoločnosť, európska spoločnosť, účtovníctvo.

Summary

The new legal form of business also includes stock company of European type. The company may arise in several ways. Irreplaceable role represent accounting and particularly accounting information from the financial statements prepared under IFRS.

Key words: stock company, Societas Europea, accounting.

JEL klasifikácia: M40

Použité zdroje:

- [1] Nariadenia rady (ES) č. 2157/2001/ES z 8. októbra 2001 o stanovách európskej spoločnosti v znení neskorších predpisov
- [2] Zákon č. 562/2004 Z. z. o európskej spoločnosti v znení neskorších predpisov
- [3] <http://www.societas-europaea.sk/?lng=sk>

Kontakt

Máziková Katarína, doc., Ing., PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra účtovníctva a audítorstva, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, e-mail.: mazikova@euba.sk

Göghová Tímea, Ing., Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra účtovníctva a audítorstva, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, e-mail.: timeagoghova@gmail.com

NÁVRH STANDARDU „VÝNOSY ZE SMLUV SE ZÁKAZNÍKY“⁷⁴

Exposure draft “Revenue from Contracts with Customers“

Ladislav Mejzlík

1 Východiska

IASB má průběžně rozpracovánu řadu projektů novel stávajících standardů či tvorby standardů nových. Celkový plán práce IASB je rozdělen na řešení projektů souvisejících s finanční krizí (4 hlavní projekty), projektů vyplývajících z dohody o konvergenci s US GAAP (7 projektů), projektu revize koncepčního rámce (4 etapy A-D) a sedmi dalších projektů nespádajících do žádné z předchozích skupin (viz plán práce IASB [5]).

Součástí skupiny projektů vyplývajících z dohody o vzájemné spolupráci při konvergenci IFRS a US GAAP uzavřené mezi FASB a IASB v Norwalku je i společný projekt „Uznávání výnosů“ (Revenue recognition). Počátky tohoto projektu spadají před rok 2008, ve kterém byl zveřejněn IASB první diskusní materiál k projektu (viz [1]) a který byl s krátkým odstupem následován obdobný materiál zveřejněný FASB v roce 2009 (viz [2]).

Uznávání výnosů je projekt zásadního charakteru, který se nezabývá úzce specializovanou oblastí účetního výkaznictví, jako je tomu v případě některých jiných projektů, či určitými oborovými specifiky. Kritéria pro uznávání výnosů patří k nejzákladnějším principům účetního výkaznictví týkajícím se každé účetní jednotky, která provozuje libovolnou podnikatelskou činnost.

Hlavní důvody k zahájení společného projektu IASB a FASB zabývajícího uznáváním výnosů byla skutečnost, že ve stávajících US GAAP nejsou principy uznávání výnosů v samostatném standardu, ale jsou roztrženy do několika dílčích dokumentů. V IFRS se věnuje problematice uznávání výnosů primárně samostatný standard IAS 17 Výnosy, avšak další specifické typy výnosů jsou řešeny i v jiných standardech (zejména IAS 11, ale i IAS 20 apod.), a to často nekonzistentně.

Po relativně bohaté a dlouhé odborné diskusi zahájené zveřejněním diskusního materiálu k projektu uznávání výnosů byl vydán v červenci 2010 zveřejněný návrh standardu, který by po připomínkovém řízení a schválení měl nahradit dílčí dokumenty v US GAAP a v IFRS by měl nahradit dva stávající standardy IAS 17 - Výnosy IAS 11 - Smlouvy o zhotovení (Stavební smlouvy). Sloučením těchto dvou standardů by mělo dojít ke sjednocení kritérií uznávání výnosů vyplývajících ze smluv se zákazníky, a to peb ohledu na to, zda se jedná o „stavební smlouvu“ či ne.

2 Zveřejněný návrh standardu

Zveřejněný návrh standardu „Výnosy ze smluv se zákazníky“ (viz [3]) v případě jeho schválení sloučí do jednoho standardu a tím zruší a nahradí dva stávající standardy, a to IAS 17 Výnosy a IAS 11 Smlouvy o zhotovení. Dojde tak ke sjednocení kritérií pro uznávání výnosů z jakých koliv smluv se zákazníky bez ohledu na to zda mají povahu dříve IAS 11

⁷⁴Tento článek je zpracován jako jeden z výstupů projektu Grantové agentury ČR "Analýza nákladů a přínosů přechodu na IFRS v českých veřejně obchodovaných společnostech" (registrační číslo GA 402/08/748).

definované smlouvy o zhotovení (resp. stavební smlouvy). Obecně se dá říci, že jde spíše o aplikování obecných zásad již nyní zčásti obsažených v IAS 17 na IAS 11 než naopak, lze tedy předpokládat, že hlavní změny z důvodu implementace nového standardu budou v účetních jednotkách, které nyní používají IAS 11.

Standard definuje v úvodu pojmy „Smlouva“ a „Zákazník“, aby bylo možno vymezit výnosy, které vyplývají ze smluv se zákazníky a také vyčlenit smlouvy, které nejsou v jurisdikci navrhovaného standardu zcela nebo částečně. Součástí těchto definic jsou také smlouvy o vzájemné směně aktiv. Dále se standard zabývá kritérii pro rozpoznání výnosu a jeho uznání v účetním výkaznictví. Ze stávajícího IAS 11 přebírá navrhovaný standard problematiku štěpení a konsolidace smluv a zejména následných změn smluv. Konceptně je vznik výnosu založen na identifikaci individuálně specifikovatelné povinnosti dodat dodavatelem zákazníkovi zboží, výrobky či služby. Okamžik vzniku výnosu je pak založen na splnění této individuálně specifikovatelné povinnosti založené na přechodu kontroly nad užitky. Specifickou částí jsou smlouvy založené na přeprodeji a smlouvy na kontinuální dodávání zboží, výrobků nebo služeb.

Druhá část navrhovaného standardu se zabývá principy oceňování výnosů a jednotlivými metodami stanovení výše výnosů. Jedná se o stanovení ceny celkového smluvního závazku a rozvržení této celkové ceny na jednotlivé dílší dodávky představující plnění smluvního závazku. Samostatně jsou řešeny otázky zmařených smluv a nákladů na získání a uzavření smlouvy.

V závěrečných částech navrhovaného standardu jsou uvedeny požadavky na vykazování a zveřejňování, přechodná ustanovení a datum účinnosti standardu.

Za velmi důležitou část standardu považují Dodatek B, který obsahuje aplikační příručku ilustrující na příkladech způsob aplikace standardu v individuálních situacích. Existence a obsah této příručky tak zmírňuje námitky oponentů, že standard je velmi obecný a neposkytuje vodítko pro jeho konkrétní aplikaci v praxi.

4 Závěry

Přesto, že připomínkové řízení k návrhu standardu teprve začalo a jeho závěrka je 22. října 2010 (viz Obr. 1), již nyní je z diskuse předcházející přípravě zveřejněného návrhu a rovněž z důvodové zprávy zveřejněné spolu se standardem (viz [4]) zřejmé několik zásadních otevřených otázek, či problémů:

- Zveřejněný návrh nemusí představovat finální podobu standardu. Diskuse k jednotlivým částem standardu je intenzivní a poměry mezi zastánci jednotlivých řešení jsou relativně vyrovnané.
- Návrh standardu se může zdát oprávněně velmi obecný. Kdo by očekával, že bude standard poskytovat konkrétní návody nebo postupy jak rozpoznat výnos a jak jej v jednotlivých případech ocenit, bude zklamán. Standard je důsledně založen na principech a zásadách („principle based“) vyžadujících od předkladatelů účetních závěrek individuální úsudek při aplikaci. Zároveň je na textu standardu patrné, že se jedná o výsledný kompromis přijatelný oběma stranami konvergenčního projektu.
- Často zmiňovanou námitkou proti obecnosti navrhovaného standardu je skutečnost, že se tím otevírá prostor pro jeho nekonzistentní výklad, či dokonce dveře k účelovému subjektivnímu výkladu a tím ovlivňování vykazovaných výnosů (výsledku hospodaření).