

David Procházka, Jiří Pelák*

Abstract

Economic Theories of Accounting: The Review of Modern Approaches and their Relevance for Standard-Setting

The paper deals with fundamental functions of accounting and their characteristics, which are identified with reference to the information economics. Accounting research distinguishes three accounting functions: decision-usefulness; contracting; and signalling. Useful information produced by accounting contributes to mitigating the information asymmetry within economy. The theoretical classification of accounting functions is also relevant for the standard-setting, as different decision tasks require different sets of accounting information. Standard-setters face then a challenge, which function shall have priority over others. Setters utilise the findings of accounting research, which offers relevant inputs for the cost-benefit analysis of deliberated accounting treatments. The analysis of the IASB's Conceptual Framework for Financial Reporting demonstrates a substantial influence of accounting research on the content of IFRS.

Keywords: accounting functions, relevance of accounting research, information economics

JEL Classification: M41

Úvod

Přestože zárodky účetnictví jsou stejně staré jako schopnost lidstva vést písemné záznamy (Hora, 2008), jeho teoretické základy začaly být systematicky budovány až v posledních 100 letech. Teoretické přístupy zkoumající podstatu a jednotlivé prvky účetnictví lze rozdělit do dvou základních skupin. První, starší, pracuje s metodou historické indukce, která se snaží pozorování skutečného světa zevšeobecnit a vytvořit komplexní teorii účetnictví. Postup od konkrétního k obecnému si velmi často žádá vyjádřit hodnotový soud, co je (ne)vhodné zabudovat do funkčního účetního systému. Subjektivní rozměr takové účetní teorie ale na druhou stranu umožňuje posoudit dopady variantních řešení klíčových účetních problémů s odkazem na praktické zkušenosti. Ty poskytují empirický test správnosti takové teorie, byť omezený kontextem prostředí, ve kterém účetnictví funguje. Tento metodologický směr byl typický v první fázi, a to převážně v oblasti kontinentální Evropy (zejména v německy mluvících zemích, ale i v Itálii, Francii atd.). Svého vrcholu

* David Procházka, Jiří Pelák (prochazd@vse.cz; pelak@vse.cz), Vysoká škola ekonomická v Praze.

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu *Ekonomické dopady implementace IFRS ve vybraných transitních ekonomikách* registrovaného u Grantové agentury České republiky pod evidenčním číslem 15-01280S.

dosáhl v podobě tzv. bilančních teorií; autory nejvýznamnějších pojednání byly např. Schmalenbach, Schmidt, Nicklisch, Sommerfeld – blíže např. Pakšiová a Janhuba (2012).

Alternativní přístup preferuje deduktivní metodu, která se opírá o závěry ekonomických teorií. Rozvíjí se od konce 60. let 20. století, kdy se objevují první příspěvky (Ball a Brown, 1968; Beaver, 1968) účetního výzkumu kapitálového trhu, který již neřeší, co má být, ale co je. Účetní výzkum je v tomto ohledu silně ovlivněn vývojem v ekonomické teorii – obsahově informační ekonomikou (Crandall, 1969) a metodologicky pozitivní ekonomikou (Friedman, 1953), kterou pro potřeby účetnictví rozpracovali Watts a Zimmerman (1978, 1979). Historizující indukce ovšem není v absolutním rozporu s ekonomickou dedukcí. Naopak se oba přístupy prolínají prostřednictvím měnicích se ekonomických paradigmat, která ovlivňují koncepci a metody účetního výzkumu (Belkaoui, 2004; Janhuba, 2005; Scott, 2011). Paradigmata mj. závisí na aktuálních charakteristikách ekonomického prostředí; tyto se ovšem s postupem času stávají „pouhými“ historickými fakty.

Z hlediska ekonomické teorie je účetnictví jednou z klíčových institucí, která přispívá k efektivnějšímu fungování ekonomického systému. V prostředí rozptýlených neúplných informací představuje důležitý spojovací článek mezi poskytovateli a příjemci kapitálu a podporuje umístění a přesuny úspor do nejziskovějších investic. Účetnictví napomáhá řešit tři zásadní ekonomické výzvy, kterým investoři a podniky čelí, a to investorskou, kontraktační a signalizační. Za určitých podmínek nachází účetní výzkum (i praxe) společný průnik těchto tří funkcí, v jiných ohledech se naopak jejich závěry rozcházejí. Kromě finančního účetnictví, které se orientuje na poskytování užitečných informací pro externí uživatele ve výše uvedených kontextech, plní účetnictví i informační roli ve vztahu k interním uživatelům v podniku (tzv. manažerské účetnictví). V neposlední řadě je účetnictví využíváno i státními institucemi při kontrole plnění daňových a ostatních povinností podnikatelských subjektů.

Cílem článku je vymezit jednotlivé funkce finančního účetnictví¹ a jejich specifika, jak je definují moderní přístupy založené na poznatcích ekonomické teorie. Současně budou uvedeny stěžejní příspěvky z oblasti účetního výzkumu, které uvedené účetní funkce podrobují analyticko-modelovému zkoumání a empirickému ověřování. Z tohoto pohledu je příspěvek koncipován jako přehledová studie, která je organizována následovně. Kapitoly 1 až 3 definují hlavní znaky investorské, kontraktační a signalizační funkce účetnictví. Analýza odkazuje na relevantní práce ekonomické teorie, které měly vliv na výzkum specifík účetnictví jako informačního nástroje pro rozhodování. Kapitola 4 se zabývá propojením účetního výzkumu s tvorbou účetních předpisů² na příkladu *Koncepčního rámce IFRS*. Závěr shrnuje zásadní teoretická zjištění a vztahuje je k praktickým aspektům tvorby účetních předpisů.

1 Vzhledem k omezenému rozsahu článku nejsou manažerské účetnictví a „daňové účetnictví“ předmětem další analýzy.

2 Pro potřeby tohoto článku budou pojmy účetní předpisy a účetní standardy považovány za synonymum, které zahrnuje na obecné úrovni normy upravující obsah účetní závěrky pro externí uživatele, přestože při reálné aplikaci tyto pojmy je nutné odlišovat. Protože se článek primárně orientuje na ekonomickou charakteristiku účetnictví a interakci (ekonomické) teorie, účetního výzkumu a obsahu norem upravujících obsah účetních závěrek pro externí uživatele, považujeme toto zjednodušení za akceptovatelné.

1. Funkce účetnictví jako podpory ekonomického rozhodování investorů

Účetnictví produkuje informace, které jsou užitečné při různých rozhodovacích úlohách ekonomických aktérů. V kontextu ekonomické teorie spadá účetnictví pod kategorii tzv. informační ekonomie. Intuitivně je podpora ekonomického rozhodování investorů základní funkcí účetnictví, byť existuje významná skupina investorů, kteří účetní informace racionálně ignorují, neboť se při svých investičních strategiích spoléhají na princip diverzifikace rizika v souladu s teorií optimální struktury portfolia (Markowitz, 1952). Účetní specifika investorské funkce se odvozují od teoretických základů v ekonomických příspěvcích Allenové (1990) a Arrowa (1996). Míra užitečnosti účetních informací pro rozhodování je kriticky závislá na typologii uživatelů účetnictví a jejich informačních potřebách, které determinují nutné kvalitativní charakteristiky užitečné účetní informace obsahovat. Účetní informace mohou být shledávány užitečnými před učiněním samotného rozhodnutí, pro posouzení očekávaného pravděpodobnostního rozdělení možných budoucích výsledků zvažovaných investičních variant. Užitečnost účetních informací se může projevit i ex-post při hodnocení uskutečněných investičních rozhodnutí, kdy porovnání očekávaných pravděpodobností se skutečností může sloužit jako podklad pro reakci a úpravy rozhodnutí, příp. jako zpětná vazba a poučení se z chyb.

Užitečnostní rozměr účetnictví vyplývá z nejistoty budoucího vývoje, jehož odhady si žádají relevantní informace, které mají potenciál snížit negativní důsledky této nejistoty. Kvalita účetního systému je determinována přesností, kterou je účetnictví schopno zobrazit pomocí svých nástrojů skutečnou ekonomickou situaci podniku. Tuto kvalitu indikují pravděpodobnosti na hlavní diagonále ilustrativní *tabulky 1*.

Tabulka 1 | Hypotetické pravděpodobnosti zachycení skutečné ekonomické situace podniku v účetní závěrce

		Ekonomická situace – zobrazená v účetních výkazech	
		Dobrá	Špatná
Ekonomická situace – skutečná	Dobrá	75 %	25 %
	Špatná	15 %	85 %

Zdroj: vlastní úprava na základě Scott (2011)

Účetní systém v ilustrativním příkladu s 75% pravděpodobností správně naznačuje prosperitu, těší-li se podnik reálně dobré ekonomické kondici, a s 85% pravděpodobností správně upozorňuje na potenciální ohrožení další existence, jestliže podnik reálně neprospívá. Pravděpodobnosti informačního šumu (Black, 1986), tj. nesprávného účetního zobrazení skutečného ekonomického zdraví, jsou pro jednotlivé varianty doplňky do 100%, tj. 25%, resp. 15%. Reálně bude vždy šum v účetních závěrkách přítomný, neboť výstupy z účetnictví jsou jen aproximací (neznámé) reálně skutečnosti, což

schematicky vyjadřuje *Rov. (1)*. S rostoucí mírou šumu se stávají účetní informace méně užitečnými pro investorské rozhodování.

$$ES_i^U \equiv f(ES_i^R) \quad (1)$$

kde ES_i^U je ekonomická situace vykázaná v účetní závěrce podniku i ; ES_i^R je skutečná (přímo nepozorovatelná) ekonomická situace podniku i ; f je účetní systém, který převádí nepozorovatelnou ekonomickou situaci na pozorovatelné účetní ukazatele.

Míra užitečnosti účetních informací pro rozhodování kromě míry šumu přítomného v účetní závěrce závisí i na variantě fungování kapitálových trhů (tj. míře jejich efektivnosti)³ a modelu formování očekávání a rozhodování ekonomických subjektů. Scott (2011) na základě těchto kritérií člení investorskou funkci na dva proudy, a to na informační a oceňovací přístup. Racionální jednání se projevují tím, že subjekty využívají veškeré dostupné informace, včetně účetních. Dle předpokladů informačního přístupu je dokonce irelevantní, zda se účetní informace nacházejí ve výkazech anebo ve vysvětlujícím komentáři (v číselné formě nebo slovní formě). Při současné platnosti hypotézy efektivních trhů (Fama, 1965; Samuelson, 1965) tržní účastníci zohlední ty části účetního výkaznictví, které přinášejí nové, tj. užitečné informace pro jejich rozhodování. V neposlední řadě se na základě závěrů hypotézy efektivních trhů promítají nově dostupné účetní informace do tržní hodnoty podniku (Beaver, 1981), přičemž celý proces proběhne téměř okamžitě (Patell a Wolfson, 1984; Stanley *et al.*, 1999; Busse a Clifton Green, 2002).

Hypotéza efektivních trhů má zásadní důsledky i pro účetní výkaznictví, které jako první identifikoval Beaver (1973). Převratným poznatkem je, že výběr mezi variantními účetními metodami nemá vliv na hodnotu podniku, jestliže volba nezmění načasování peněžních toků. Jsou-li významné účetní metody řádně zveřejněny, včetně doplňujících informací, racionálně jednající ekonomické subjekty při porovnávání očekávané/skutečné výnosnosti a rizikovosti investic do více podniků provedou převody „na společnou účetní metodu“. Efektivně fungující trhy nebudou činit rozdíly mezi podniky, jsou-li odlišnosti v jejich vykazované ekonomické prosperitě pouhým důsledkem volby různých účetních metod.⁴ Druhým aspektem hypotézy efektivních trhů v prostředí asymetrických informací je zájem o vykazování všech dostupných informací o dané účetní jednotce. V praxi se závěry hypotézy efektivních trhů projevují požadavkem tvůrců účetních předpisů na detailní zveřejnění použitých účetních metod a jejich změn, doplnění částek uvedených v účetních výkazech dodatečnými informacemi v komentáři a zveřejněním všech ostatních informací, které mohou ovlivnit rozhodnutí uživatelů. Informační přístup, který odkazuje na racionalitu rozhodování uživatelů účetních informací a efektivně fungující kapitálový trh, je silným argumentem pro užití historických cen v účetnictví.

3 Odkaz na fungování kapitálových trhů je relevantní zejména pro charakteristiku účetnictví, které je primárně určeno právě pro potřeby informování účastníků na regulovaných trzích s cennými papíry. Nicméně při vyšší míře abstrakce lze následující výklad zobecnit na jakýkoliv systém účetního výkaznictví, který je určen pro podporu ekonomického rozhodování uživatelů.

4 Např. volba mezi technikami ocenění úbytku zásob (FIFO, LIFO, aritmetický průměr) velmi pravděpodobně povede k různým hodnotám zisku a ocenění zásob v rozvaze v jednotlivých obdobích, ale z hlediska peněžních toků je neutrální. Budou-li tři různé podniky ve všech ostatních ohledech naprosto identické, nezpůsobí odlišná volba techniky ocenění úbytku zásob rozdíl v tržní hodnotě těchto podniků.

Alternativní oceňovací přístup reaguje na výsledky empirického výzkumu, který připouští, že platnost hypotézy efektivních trhů může být omezená, resp. svojí konstrukcí znemožňuje robustní ověření (Křišťoufek, 2013). Další omezení jsou identifikována na straně investorů, kteří se ne vždy rozhodují v souladu s předpokladem ekonomické racionality – např. studie De Bondta a Thaler (1985), Daniela *et al.* (1998, 2001, 2002), Daniela a Titmana (1999), Hirshleifera (2001). Z hlediska účetního výkaznictví se iracionalita může projevit tak, že uživatelé účetních informací přisuzují jednotlivým částem účetní závěrky odlišnou důležitost, např. informace obsažené v komentáři jsou ignorovány a uživatelé používají pouze částky prezentované přímo ve výkazech. Oceňovací přístup proto připouští, že aplikace oceňování na bázi běžných hodnot může pro rozhodovací úlohy „při omezené racionalitě“ přinést užitečnější informace než historické hodnoty. Dopady teoretického poznání se v praktické rovině projevují zesilující tendencí k aplikaci fair value v účetním výkaznictví v posledních 20 letech ve dvou nejvýznamnějších světových účetních systémech IFRS a US GAAP.

2. Kontraktační funkce účetnictví

Teoretická východiska kontraktační funkce účetnictví reflektují jádro ekonomické teorie zastoupení. Vztah zastoupení (Ross, 1973) vzniká mezi dvěma stranami, jestliže jedna strana, zmocněnec (angl. *agent*) vyvíjí činnost, při které jedná na účet a ve prospěch strany jiné – zmocnitele (angl. *principal*). Vztahy zastoupení jsou relevantní zejména v podmínkách rozhodování za nejistoty, která otevírá prostor pro morální hazard, kdy zmocnitel nedisponuje úplnou informovaností a zmocněnec čelí pokušení, zda nejednat proti zájmům zastupované strany. Sledování vlastního prospěchu zmocněncem staví zmocnitele před nutnost nastavit smluvní podmínky tak, aby zmocněnec byl motivován jednat v jeho prospěch. Vztahy zastoupení jsou spojené s náklady zastoupení, které zahrnují monitorovací náklady, vázací náklady a náklady z titulu reziduální ztráty (Jensen a Meckling, 1976). Koncept nákladů zastoupení rozšiřují Watts a Zimmerman (1990), kteří pracují s kontraktačními náklady. Ty zahrnují vedle nákladů zastoupení i transakční náklady, informační náklady, náklady na nové vyjednávání a náklady finanční tísně.

Koncept kontraktačních nákladů umožňuje zohlednit různé zdroje konfliktů zájmů mezi oběma stranami, a to nejen v jednorázových vztazích zastoupení, ale i při jejich opakování, které mají charakter teorie her (von Neumann a Morgenstern, 1944; Nash, 1951; Nash, 1953). Ve sféře správy a řízení podniků se závěry teorie zastoupení aplikují v mnoha situacích, ve kterých zdroje možných konfliktů mohou vyplývat (a) z odděleného vlastnictví a řízení společnosti; anebo (b) z neslučitelných motivací různých skupin poskytovatelů kapitálu. Možné konflikty, které jsou důsledkem odděleného vlastnictví a řízení, analyzovali Jensen a Meckling (1976). Opírají se o teorii vlastnických práv, kdy vymezení práv určuje rozložení užitků a nákladů ve společnosti. Určení jednotlivých práv je výsledkem uzavírání smluv a chování jednotlivců uvnitř organizací závisí na povaze uzavřených smluv s vnějšími i vnitřními protistranami.

Lambert (2001) uvádí, že konflikty mohou být důsledkem (a) nedostatečného úsilí vynakládaného na splnění smlouvy; (b) využitím zdrojů pro osobní spotřebu zmocněnce; (c) odlišným časovým horizontem rozhodování zmocněnce a zmocnitele; (d) rozdílným postojem vůči riziku. Protože skutečná činnost není pozorovatelná, je nutné aplikovat jiné postupy, které zajistí optimální řešení pro zúčastněné strany. Nebude to ovšem Paretovo

optimum (Little, 1950; Arrow, 1951), respektující podmínku optimálního sdílení rizika (Wilson, 1968), nýbrž tzv. „druhé nejlepší řešení“ (Holmstrom, 1979), které si žádá zakomponování měřitelných kritérií výkonnosti zmocněnce do smluvního vztahu. Holmstrom (1979) v této souvislosti zmiňuje nezastupitelnou roli účetních ukazatelů. Zvolená kritéria pro měření výkonnosti zmocněnce (tj. manažera podniku) by měla být dostatečně informativní, přičemž informativností měřítka výkonnosti se rozumí citlivost a přesnost jeho reakce na změny jednání (Lambert, 2001). Pro nalezení optimálního řešení je nutné kontrakt rozdělit na kompenzační funkci a metodu agregace informativních signálů (tj. agregaci různých měřítek výkonnosti užitých pro motivaci úsilí). Dekompozici provedli Banker a Datar (1989) a vyplývá z ní, že váha, která se přidělí jednotlivým měřítkům výkonnosti pro nastavení optimálního kontraktu, závisí na poměru signálu a šumu obsažených v jednotlivých měřících. S rostoucím poměrem signálu a šumu roste citlivost daného měřítka na změny úsilí manažera.⁵

Ústředním omezením základního modelu je, že uvažuje jednorázový projev vztahu zastoupení bez možnosti jeho opakování. V reálném světě ale bývají smlouvy uzavírány na více aktů zastoupení a více období. Hodnocení výsledků vztahu zastoupení probíhá jak selektivně po jednotlivých prvcích, tak komplexně za celou smlouvu. Na to reaguje i teoretický výzkum, který modeluje vztahy zastoupení vícerozměrně, obvykle s využitím tzv. LEN⁶ modelu (Holmstrom a Milgrom, 1987). Klíčovým úkolem modelu je vymezení podmínek, za kterých manažer jedná žádoucím způsobem ve prospěch zastupovaného subjektu ve všech dílčích úkolech a časových obdobích s cílem (a) dosáhnout celkového očekávaného výsledku ze strany zmocnitele a (b) vyhnout se situacím, kdy manažer podniká kroky, aby zlepšil sledované měřítko výkonnosti, aniž by zlepšil skutečný výsledek vztahu zastoupení. Výsledky vícerozměrného modelování vztahů zastoupení odhalují i poměrně závažné důsledky pro účetnictví. Nejdůležitějším závěrem teorie zastoupení je, že pro investorské rozhodování jsou potřebné jiné informace než pro kontraktační účely. Potřeba rozdílné informační základny pro investorské rozhodování a pro skládání účtů je formálně zjednodušeným způsobem zachycena v rovnici (2).

$$x = a + \varepsilon, \quad (2)$$

kde x je pozorovatelný výsledek vztahu zastoupení; a je (nepozorovatelné) úsilí vynaložené manažerem na dosažení výsledku; ε je náhodná složka, která zahrnuje ostatní vlivy na výsledek, než a . Pro investorská rozhodování je dostačující údaj o výsledku vztahu zastoupení (tj. proměnná x). Naopak pro vyhodnocení, jaký podíl na dosaženém výsledku má manažer a jaká mu náleží odměna, je třeba rozčlenit výsledek vztahu zastoupení na příslušné složky, které dokážou oddělit manažerův příspěvek a od ostatních vlivů ε . Teoretické zdůvodnění, že nejvhodnější struktura účetních informací pro investorská rozhodování se odlišuje od informační struktury pro kontraktační úlohy, nastínil Gjesdal (1981).

Účetnictví jako informační nástroj může sloužit jako mechanismus pro odhalení tzv. soukromých informací dostupných manažerovi ve prospěch zmocnitele, což změní

5 Obdobný princip (tj. poměr mezi informací a šumem) hrál klíčovou roli i u investorské funkce účetnictví – viz tabulku 1.

6 LEN model obsahuje předpoklady (L)inearitu kompenzační funkce v měřítkách výkonnosti, (E)xponenciální funkce manažerova užítu a (N)ormálního rozdělení měřítek výkonnosti.

výchozí „rozložení sil“. Jednotlivé možnosti odhalení (Lambert, 2001) závisejí na: (a) okamžiku, kdy manažer získává soukromou informaci; (b) ne/možnosti zrušit vztah zastoupení ze strany manažera; (c) ne/možnosti sdělit informaci (nepravdivě) akcionáři. Počet informačních strategií ve vazbě na ostatní podmínky kontraktu je nepřeborný, což představuje závažný praktický problém. Ovšem pro potřeby teoretického výzkumu obsahuje teorie zastoupení elegantní řešení v podobě tzv. principu odhalení. Princip odhalení implikuje, že některé aktivity podnikané ve vztazích zastoupení mohou být v zájmu obou stran, neboť se při dané úrovni investice zvyšuje součet tržní hodnoty firmy, která připadá vlastníkům, a nepeněžních benefitů, které připadají manažerům. Činnosti, které vyvolávají monitorovací, resp. vázací náklady, přispívají k omezení výše reziduální ztráty. Mezi jednotlivými typy nákladů zastoupení existuje nepřímá úměra. V realitě musejí být dílčí skupiny nákladů zastoupení vzájemně vyvažovány, aby bylo dosaženo optimálního řešení.

Závěr kontraktační teorie, že obě strany mají motivaci snižovat kontraktační náklady, aby dosáhly vyššího užitku ze smluvního vztahu zastoupení, je relevantní i pro účetní výkaznictví a jeho existenci. Z pohledu vlastníků a věřitelů bude požadavek připravovat a předkládat účetní závěrky a ostatní finanční informace zakomponován do smluv a bude součástí monitorovacích nákladů. Z hlediska monitorovacích nákladů bude pro zmocnítele výhodnější, aby povinnost sestavovat a zveřejňovat účetní závěrku byla stanovena exogenně. Externí regulace účetnictví umožňuje vynechat z ustanovení smluv zastoupení přesnou specifikaci jednoho z monitorovacích prvků, a vyhnout se tak části nákladů na uzavření smluv. Naopak z pohledu manažerů a jimi vynakládaných vázacích nákladů je exogenní regulace účetního výkaznictví a všeobecná informační povinnost do jisté míry kontraproduktivní. Manažeri podniku mají motivaci zveřejňovat účetní informace na dobrovolné bázi (tzv. reportingové podněty), neboť jim z toho plynou výhody, resp. by byli penalizováni, pokud by tak nečinili. Je-li ponechána volnost, mohou ovlivňovat výši nákladů na sestavení účetní závěrky, aby optimalizovali tržní hodnotu podniku pro vlastníky v souladu s uzavřenými smluvními vztahy zastoupení.

3. Signalizační funkce účetnictví

Reportingové podněty identifikované v kontraktační funkci účetnictví ovlivňují i třetí základní funkci účetnictví, která se opírá o ekonomickou teorii, a to signalizační funkci. Akerlof (1970) postuluje, že tržní subjekty se chtějí odlišit od obdobných subjektů signalizováním informací o svém ekonomickém potenciálu. Signalizování řeší problém rozptýlených informací (Hayek, 1945) a představuje přirozenou reakci na existenci tzv. nepříznivého výběru. V krajním případě může nepříznivý výběr vést k úplnému vytlačení kvalitních statků z trhu, neboť kupující na rozdíl od prodávajícího nemá k dispozici informace o skutečně kvalitě statku. Kvůli nemožnosti diferenciovat cenu na základě kvality se budou všechny formálně obdobné statky prodávat za stejnou cenu, což přiláká nepoctivé prodávající a naopak odradí kupující. Cílem signalizace je odlišení kvality od nekvality, přičemž hlavní protiváhou negativních důsledků nepříznivého výběru je existence vzácného ekonomického faktoru, který Akerlof (1970) označuje jako podnikavost.

Typologii vysílaných signálů rozpracoval Spence (1973), podle kterého neinformovaný subjekt při vyhodnocování důvěryhodnosti signálu rozeznává dva základní druhy signálů: (a) zaměnitelné, které určitý tržní subjekt vysílá dobrovolně s cílem zdůraznit své přednosti oproti konkurentům; (b) nezaměnitelné, které jsou uvaleny externími subjekty

a nejsou dobrovolné povahy. Aby dobrovolný signál pravdivě informující o vysoké kvalitě fungoval, musí být obtížné napodobit ho falešným signálem, který se snaží předstírat vysokou kvalitu. Vyslaný signál musí být rovněž ex post ověřitelný z hlediska možnosti porovnání signalizované a skutečné kvality. Předpokladem fungujících signálů je nepřímá úměra mezi kvalitou a signalizačními náklady (Morris, 1987).

Účetní signály vysílané dobrovolně vedením podniku všem zainteresovaným stranám bývají primárně motivovány snahou zmírnit informační riziko uživatelů účetních informací, a snížit tak náklady na investovaný kapitál. Klesající náklady kapitálu zvyšují tržní hodnotu tohoto kapitálu, z čehož profitují obě strany – investoři rostoucí hodnotou své investice; management podniku vyšší odměnou a lepším postavením při získávání nových zdrojů financování pro budoucí investiční záměry. Z hlediska signalizační teorie odstartuje proces ten podnik, který se vyznačuje nejlepší ekonomickou kondicí. Mírně horší podniky ho budou následovat, aby se odlišily od těch ještě horších. Celý iterační proces pokračuje do okamžiku, dokud náklady na signalizaci nepřevýší přínosy ze signalizace (Morris, 1987). V praktické rovině mohou podniky vysílat směrem k veřejnosti několik druhů dobrovolných signálů, které jsou součástí široce pojímaného účetního výkaznictví. Scott (2011) uvádí: (a) přímé zveřejnění potenciálně cenotvorných informací, které vycházejí z účetnictví; (b) výběr auditora účetní závěrky; (c) volba kapitálové struktury; (d) volba dividendové politiky; (e) volba účetních metod. Naopak za nedobrovolný signál lze v případě účetního výkaznictví považovat externím regulátorem nařízenou celoplošnou povinnost používat stejný systém účetních pravidel všemi podniky. Závazná regulace účetnictví oslabuje sílu signalizační funkce účetnictví založenou na reportingových podnětech podniků.

Signalizační teorie je prezentována větví účetního výzkumu, která se zabývá rozdílem kvality účetních závěrek v režimu dobrovolného výkaznictví v porovnání s povinným výkaznictvím. Výzkum odkazuje na reportingové podněty, které se týkají míry flexibility, poskytované účetními předpisy vedení podniku při aplikaci příslušných požadavků na zobrazení ekonomické reality v účetní závěrce. Vedení podniku v souladu s teorií zastoupení disponuje interními informacemi, což mu při existenci volby různých účetních metod dovoluje buď (a) zneužít míru flexibility účetních pravidel a zatajit uživatelům interní informaci, která lépe zobrazuje skutečnou ekonomickou kondici podniku a která by při jiné volbě účetního postupu byla zveřejněna; anebo (b) využít míru flexibility účetních pravidel a odhalit veřejnosti interní informaci, která lépe zobrazuje skutečnou ekonomickou kondici podniku a která by při jiné volbě účetního postupu zůstala utajena.

První možnost odkazuje na výzkum řízení zisku v užším slova smyslu, kterým se chápe využití flexibility v účetních pravidlech ke zkreslení reálné ekonomické situace v neprospěch uživatelů účetních závěrek. Rozhodování managementu o strategiích zveřejňování informací s důrazem na účetní metody vychází z předpokladu částečné efektivity kapitálového trhu. Volba účetní metody v rozsahu flexibility dané účetními pravidly ex post po zjištění realizovaného výsledku vztahu zastoupení s cílem změnit redistribuci bohatství se označuje jako tzv. oportunistická volba účetních metod. Naopak stanovení míry flexibility a volba účetních metod na začátku vztahu zastoupení s cílem maximalizovat společný užitek je motivována snahou o dosažení optimálního výsledku kontraktu, a proto se jedná o tzv. efektivní volbu účetních metod (Watts a Zimmerman, 1990; Christie a Zimmerman, 1994). Účetní výzkum se proto v oblasti signalizační funkce účetnictví snaží odlišit podniky předkládající kvalitní účetní závěrky od podniků s nekvalitními závěrkami, a to včetně důvodů, které motivují k (ne)transparentnosti.

Oportunistické chování managementu, který může přistoupit ke zkreslení účetních údajů, vysvětlují Healy a Wahlen (1999) z důvodů (a) kontraktačních (vyšší odměna ze vztahu zastoupení; eliminace nákladů spojených s porušením podmínek úvěrových a obdobných kovenantů); nebo (b) politických (daňová optimalizace; vyhnutí se regulačním zásahům). Naopak druhý pohled, který odpovídá principu odhalení v modelu vztahu zastoupení, pohlíží na využití flexibility v účetních pravidlech pozitivně. Manažeri se řízením zisku v rámci stanovených mantinelů snaží odstranit nedostatky v účetních pravidlech a vyslat signál o skutečné ekonomické situaci podniku, o které mají soukromou informaci. Výsledkem reportingových podnětů je zvýšení poměru mezi informací a šumem v účetní závěrce a její zkvalitnění (Subramanyam, 1996). Reportingové podněty mohou odrážet buď vlivy kapitálového trhu, anebo institucionální faktory (Burgstahler *et al.*, 2006). Konkrétně jsou účetním výzkumem (Healy a Palepu, 2001) definovány následující hypotézy vysvětlující motivy k dobrovolné signalizaci a zveřejňování informací managementem: (a) hypotéza očekávaných transakcí na kapitálovém trhu; (b) hypotéza uchování si kontroly nad podnikem; (c) hypotéza odměňování akciemi; (d) hypotéza rizika soudních sporů; (e) hypotéza signalizace talentu managementu; (f) hypotéza vlastnických nákladů.

4. Vliv účetního výzkumu na tvorbu účetních předpisů

Ekonomická teorie dospívá (Arrow, 1996) k závěru, že informace se svojí povahou přibližuje veřejnému statku, což platí i pro informace účetní (Dye, 1998). Vlastnosti veřejného statku mohou způsobit, že účetní jednotky budou poskytovat menší množství účetních informací, než je celospolečensky optimální. Na druhou stranu ale teorie (Black, 1986; Allen, 1990; Alles and Lundholm, 1993) nabízí i argumenty, proč jsou určití ekonomičtí aktéři motivováni hledat, získávat a platit za informaci, přestože posléze ji ostatní budou mít zadarmo. V neposlední řadě je nutné připomenout, že pro různé rozhodovací úlohy jsou vhodné různé typy informací (Gjesdal, 1981). Tvůrci účetních standardů vždy musejí vyvažovat protichůdné tendence, aby externí regulace účetnictví, cílená na produkci více užitečných informací, neoslabila samoregulační tržní mechanismy v podobě reportingových podnětů a nezpůsobila nezamýšlené náklady. V této souvislosti má důležitou roli účetní výzkum (Barth, 2006, 2007), který modeluje a/nebo empiricky ověřuje vzorce chování a jeho dopady při variantní koncepci účetních pravidel za různých ekonomických podmínek.

Záběr účetního výzkumu a míra využití jeho poznatků při vytváření účetních předpisů jsou značně obsáhlé, a to jak ve fázi přípravy předpisů, tak při následném vyhodnocování jejich ekonomických důsledků. Např. analýza ekonomických dopadů IFRS 8 (IASB, 2013) odkazuje celkem na 20 výzkumných článků a dalších 10 studií. Vyčerpávající přehled všech relevantních vědeckých příspěvků je vyloučen, a proto se následující přehled omezí na vzájemné propojení poznatků účetního výzkumu a tvorby účetních pravidel v jedné z jejich částí. Předmětem zájmu je Koncepční rámec Mezinárodních standardů účetního výkaznictví (IFRS), které v současnosti představují celosvětově nejpožívanější systém účetních předpisů.

Byť Koncepční rámec není přímo účetním standardem (při řešení dané problematiky má vždy přednost příslušný standard), představuje myšlenkové východisko, na kterém je celá koncepce účetního výkaznictví podle IFRS založena. Současně s tím se jeho

ustanovení aplikují v případech, kdy určitá sféra není konkrétním standardem (interpretací) upravena. Hlavním cílem Koncepčního rámce je vytvořit všeobecné podmínky, aby účetní závěrky naplňovaly informační potřeby externích uživatelů, což nabízí zajímavý prostor pro interakci účetního výzkumu a tvorby předpisů. Tato interakce bude demonstrována na tzv. kvalitativních charakteristikách informace, které mají zabezpečit, že účetní závěrky poskytnou užitečné informace pro uživatele při jejich ekonomickém rozhodování. Ustanovení týkající se kvalitativních charakteristik tvoří přibližně jednu čtvrtinu Koncepčního rámce a méně než 0,5 % celkového textu IFRS. Jak ovšem vyplývá z přehledu uvedeného v tabulce 2, rozsah zohlednění účetního výzkumu v účetní praxi je enormní.

Tabulka 2 | Interakce ustanovení Koncepčního rámce IFRS a účetního výzkumu

Ustanovení Koncepčního rámce	Větev účetní teorie	Reflexe v účetním výzkumu
Poskytnutí užitečných informací pro rozhodování	Investorská funkce – informační i oceňovací přístup	Výzkum významu účetních částek na ekonomické rozhodování (Holthausen a Watts, 2001*; Barth et al., 2001*; Beaver, 2002*) Výzkum užitečnosti povinně zveřejňovaných informací (Healy a Palepu, 2001*)
Omezený rozsah užitečnosti účetních informací a nutnost jejich doplnění o jiné informace z dalších pramenů	Investorská funkce – informační přístup	Účetnictví je nevýlučným informačním zdrojem, kterému konkurují další zdroje ekonomických informací o podniku (Beaver, 1973; Gigler and Hemmer, 1998; Sunder, 2002)
Včasnost účetní informace	Investorská funkce – informační přístup	Přehled výzkumu, který ukazuje zanedbatelnou reakci kapitálového trhu na účetní informace; tyto jsou pozdě zveřejněny, aby mohly ovlivnit rozhodování investorů, kteří si již opatřili informace z jiných dostupných zdrojů (Lev, 1989; Hayn, 1995; Ball a Shivakumar, 2008)
Předpovědní kvalita účetní informace	Investorská funkce – informační přístup	Nízká předpovědní kvalita povinně vykazovaných účetních informací pro investorská rozhodování na kapitálovém trhu v důsledku předchozích dvou poznatků
	Kontrakční a signalizační funkce	Informace zveřejněné dobrovolně jsou užitečné pro kontrolu naplňování smluv v rámci vztahů zastoupení a současně mohou signalizovat perspektivu podniku na základě odhalení soukromých informací => komplexní výzkum tzv. reportingových podnětů (Skinner, 1994; Botosan, 1997; Francis et al., 2005; Burgstahler et al., 2006; Christensen et al., 2008; Hail et al., 2010)
Potvrzující kvalita informace	Kontrakční funkce	Odměňování managementu – přehled v Shivakumar (2013)*

Ustanovení Konceptního rámce	Větev účetní teorie	Reflexe v účetním výzkumu
Různé informace pro různé účely	Všechny tři funkce	Gjesdal (1981) – teoretický příspěvek modelující ordinální hodnocení účetních systémů
Požadavek na úplnost informace	Investorská funkce – informační přístup	Požadavek na povinné zveřejnění informací plynoucích z hypotézy efektivních kapitálových trhů (Kothari, 2001*; Lee, 2001*; Beaver, 2002*)
	Kontrakční funkce	Odstraňování negativ asymetrické informace (Lambert, 2001)
	Signalizační funkce	Dobrovolné zveřejňování informací pro odlišení – opět komplexní výzkum tzv. reportingových podnětů
Vyvažování užitek a nákladů	Signalizační funkce	Korekční činitel dobrovolného zveřejňování informací v okamžiku vyrovnání mezních užitek a nákladů z dodatečné informace (Morris, 1987)
Neutralita informace	Investorská funkce – oceňovací přístup	Komplexní výzkum kvality zisku – přehled v Healy a Wahlen (1999)* a Dechow et al. (2010)*
Srovnatelnost	Investorská a signalizační funkce	Komplexní výzkum pozitivních a negativních aspektů volby účetních metod a řízení zisku (Holthausen a Leftwich, 1983; Watts a Zimmerman, 1990; Watts, 1992; Christie a Zimmerman, 1994; Healy a Wahlen, 1999*; Fields et al., 2001*)
	Kontrakční funkce	Nezbytnost připuštění alternativních účetních metod za účelem nalezení efektivního kontrakčního uspořádání ekonomické činnosti (Ball, 1989)

Poznámka: * označeny studie, které zpracovávají přehled relevantního výzkumu daného tématu.

Zdroj: vlastní analýza *Konceptního rámce IFRS* a identifikace relevantních výzkumných studií

Největší pozornost tvůrců standardů se zaměřuje na investorskou funkci účetnictví, a to přestože výzkum (Lev, 1989; Hayn, 1995; Ball a Shivakumar, 2008) prokazuje, že účetními faktory lze vysvětlit v průměru přibližně 2–5 % pohybu cen akcií. To potvrzuje předpoklady hypotézy efektivních kapitálových trhů, neboť účetnictví není výlučným zdrojem ekonomických informací o podniku (Beaver, 1973; Gigler and Hemmer, 1998; Sunder, 2002). Protože účetní závěrky jsou zveřejňovány v porovnání s ostatními informačními kanály relativně pozdě, neovlivňují výraznou měrou investiční rozhodování, a tedy ani tržní cenu akcií. Ze dvou rozměrů, tj. předpovědní a potvrzující kvality, vnímají investoři jako podstatnější druhou složku a účetní informace považují za užitečné pro potvrzení svých předchozích rozhodnutí anebo očekávání. Výzkumné otázky se proto zabývají užitečností povinně zveřejňovaných informací (Healy a Palepu, 2001) a jejich vztahem k informacím zveřejněným dobrovolně nad rámec vyžadovaných povinností.

Povinné a dobrovolné zveřejnění informací jsou považovány za substituty; pozitivní efekty ze zavedení nové povinnosti zveřejnění jsou eliminovány negativními důsledky ze snížení rozsahu dobrovolného zveřejnění (Verrecchia, 2001). Tato skutečnost představuje jedno z hlavních omezení užitečnosti účetního výkaznictví a současně i argument proti neodůvodněnému zvyšování mandatorní informační zátěže, např. v reakci na nepříznivý ekonomický vývoj, korporátní skandály atd. (Leuz and Wysocki, 2008; Waymire and Basu, 2011).

Při vyvažování povinné a dobrovolné prezentace informací se investorská funkce účetnictví střetává jak se signalizační funkcí (Morris, 1987), tak především s funkcí kontraktační. Dobrovolně zveřejněné informace snižují informační asymetrii, které čelí uživatelé účetních závěrek, a jsou užitečným nástrojem pro kontrolu naplňování smluv v rámci vztahů zastoupení a návazné odměňování managementu – Shivakumar (2013). Motivacemi pro dobrovolné odhalování soukromých informací se zabývá výzkum tzv. reportingových podnětů (Skinner, 1994; Botosan, 1997; Francis *et al.*, 2005; Burgstahler *et al.*, 2006; Christensen *et al.*, 2008; Hail *et al.*, 2010). Určitá omezení standardizovaného finančního účetnictví se ukazují zejména v oblasti nastavení systému odměňování vrcholového managementu, které si vyžaduje kromě dat kapitálového trhu a dat z účetních závěrek i dodatečné informace a nástroje řízení. Holmstrom (1979) v této souvislosti zmiňuje zejména aparát, kterým disponuje účetnictví manažerské.

Účetní výzkum reflektuje i jednu ze zásadních otázek, před kterou stojí tvůrci předpisů, tj. zda v rámci zajištění vyšší srovnatelnosti účetních informací nenabízet účetním jednotkám více možností voleb účetních řešení. Tímto aspektem se zabývá komplexní výzkum pozitivních a negativních aspektů volby účetních metod a řízení zisku (Holthausen a Leftwich, 1983; Watts a Zimmerman, 1990; Watts, 1992; Christie a Zimmerman, 1994; Healy a Wahlen, 1999; Fields *et al.*, 2001). Nicméně závěry převážně empiricky orientovaného výzkumu jsou rozporné, neboť jejich platnost kriticky závisí na formulaci výzkumné hypotézy. Proto jsou alternativně zpracovávány matematicko-analytické modely, které se snaží podchytit uvedené účetní funkce ve vzájemných interakcích. Gjesdal (1981) dovedl, že informační struktura požadovaná uživateli pro naplnění jednotlivých funkcí se odlišuje, a účetnictví tak není schopno v rámci jedné sady účetních výkazů naplnit veškeré informační požadavky. Tato skutečnost vysvětluje i rozdílné závěry empirického výzkumu ohledně (ne)vhodnosti existence možnosti volby účetních metod. Zatímco pro investorskou funkci je vhodnější účetní volby omezovat, pro kontraktační a signalizační účely je jejich existence nezbytná (Ball, 1989).

Výše uvedená zjištění indikují poměrně nízkou předpovědní hodnotu účetních informací pro investorská rozhodování a zdůrazňují potřebu rozdílných účetních informací pro rozdílné rozhodovací úlohy. V tomto kontextu se jeví poměrně paradoxní situace, že tvůrci účetních standardů (např. i Rada pro mezinárodní účetní standardy – IASB) upřednostňují právě investorskou funkci jako koncepční východisko pro tvorbu účetních předpisů, a to přestože analytické modely (Ball, 2001) i jejich empirické testování (Ball *et al.*, 2008) prokazují, že kontraktační funkce účetnictví převažuje nad investorskou a má významnější vliv na výslednou podobu účetního výkaznictví. Tento přístup může vyvolávat zbytečné celospolečenské náklady, neboť na straně účetních jednotek dochází k nadprodukcí účetních informací, o které ve skutečnosti nemají uživatelé zájem (angl. označováno jako *standards overload*).

Závěr

Článek se zaměřil na identifikaci hlavních funkcí (finančního) účetnictví tak, jak je definuje aktuální účetní výzkum ve vazbě na poznatky zejména informační ekonomie. Existence účetnictví a jeho investorská, kontraktační a signalizační funkce je odrazem asymetrické informovanosti. Při vhodném nastavení účetních předpisů slouží účetní informace jako nástroj eliminace negativních dopadů morálního hazardu a nepříznivého výběru, čímž přispívají k efektivnější alokaci volného kapitálu. Účetní informace nejsou důležité pouze ex ante (před samotným investičním rozhodnutím), nýbrž i ex post při vyhodnocování skutečného stavu v porovnání s očekáváním a při vyhodnocování plnění uzavřených smluv (kontraktační funkce). Propojení předpovědní a potvrzující kvality účetní informace je zásadním prvkem i signalizační funkce účetnictví, neboť důvěryhodnost dobrovolného signálu se odvozuje od skutečnosti, že minulé signály se ukázaly pravdivými. Účetní výzkum v této souvislosti zdůrazňuje, že kvalita účetnictví v rozhodující míře závisí na tzv. reportingových podnětech, tj. na vnitřní motivaci podniků předkládat transparentní účetní závěrky.

Reportingové podněty a od nich odvozená kvalita účetnictví tvoří integrální prvek všech tří účetních funkcí. Čím vyšší kvalita účetnictví, tím efektivnějším nástrojem je účetnictví v investorských, kontraktačních i signalizačních úlohách. Přesto mezi jednotlivými pohledy existují rozdíly. V některých případech jsou natolik zásadní, že tvůrci účetních předpisů stojí před otázkou, kterou z účetních funkcí upřednostnit na úkor jiných. Odlišné koncepty oceňování a determinace zisku jsou vyžadovány pro investorská rozhodování (vyšší důraz na oceňování v běžných tržních cenách a promítnutí i nerealizovaných zisků do ukazatelů výkonnosti) v porovnání s potřebnými podklady pro hodnocení plnění smluv (vyšší důraz na skutečně realizovaný zisk na bázi historických cen). Účetně ekonomický výzkum současně zdůrazňuje, že užitečnost účetních informací pro rozhodování je ovlivněna mírou efektivnosti kapitálového trhu a stupněm rozhodovací racionality uživatelů účetních informací.

Uvedené objektivní komplikace vytvářejí u tvůrců účetních předpisů silnou motivaci zohlednit závěry účetního výzkumu při vývoji nových a aktualizaci stávajících účetních pravidel (Barth, 2006; Fülbier *et al.* 2009; Moehrle *et al.*, 2009). Tvůrci standardů často při tvorbě účetních standardů přímo nebo nepřímo odkazují na výsledky relevantních výzkumných prací. Příkladem přímého zohlednění účetního výzkumu může být proces posouzení ekonomických dopadů účinného standardu (angl. *post-implementation review*), který musí IASB provádět u každé významné změny pravidel. Např. analýza dopadů IFRS 8 (IASB, 2013) odkazuje celkem na 20 výzkumných článků a dalších 10 studií. O silném nepřímém vlivu účetního výzkumu na účetní praxi svědčí i přehled výzkumných příspěvků (zachycený v *tabulce 2*), které nacházejí svůj protipól v jednotlivých ustanoveních Koncepčního rámce IFRS.

Literatura

- Akerlof, G. A. (1970). The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. DOI: 10.2307/1879431.
- Allen, B. (1990). Information as an Economic Commodity. *The American Economic Review*, 80(2), 268–273.

- Alles, M., Lundholm, R. (1993). On the Optimality of Public Signals in the Presence of Private Information. *The Accounting Review*, 68(1), 93–112.
- Arrow, K. J. (1951). An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics, in *Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*. Berkeley: California University Press, p. 26.
- Arrow, K. J. (1996). The Economics of Information: An Exposition. *Empirica*, 23(2), 119–128. DOI: 10.1007/bf00925335.
- Ball, R. (1989). *The Firm as a Specialist Contracting Intermediary: Application to Accounting and Auditing*. Rochester: William E. Simon Graduate School of Business Administration, University of Rochester.
- Ball, R. (2001). Infrastructure Requirements for an Economically Efficient System of Public Financial Reporting and Disclosure. *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, 1(1), 127–169. DOI: 10.1353/pfs.2001.0002.
- Ball, R., Brown, P. (1968). An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159. DOI: 10.2307/2490232.
- Ball, R., Robin, A., Sadka, G. (2008). Is Financial Reporting Shaped by Equity Markets or by Debt Markets? An International Study of Timeliness and Conservatism. *Review of Accounting Studies*, 13(2-3), 168–205. DOI: 10.1007/s11142-007-9064-x.
- Ball, R., Shivakumar, L. (2008). How Much New Information Is There in Earnings? *Journal of Accounting Research*, 46(5), 975–1016. DOI: 10.1111/j.1475-679x.2008.00299.x.
- Banker, R. D., Datar, S. M. (1989). Sensitivity, Precision, and Linear Aggregation of Signals for Performance Evaluation. *Journal of Accounting Research*, 27(1), 21–39. DOI: 10.2307/2491205.
- Barth, M. E. (2006). Research, Standard Setting, and Global Financial Reporting. *Foundations and Trends® in Accounting*, 1(2), 71–165. DOI: 10.1561/14000000002.
- Barth, M. E. (2007). Standard-Setting Measurement Issues and the Relevance of Research. *Accounting and Business Research*, 37(1), 7–15. DOI: 10.1080/00014788.2007.9730079.
- Barth, M. E., Beaver, W. H., Landsman, W. R. (2001). The Relevance of the Value Relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting: Another View. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 77–104. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00019-2.
- Beaver, W. H. (1968). The Information Content of Annual Earnings Announcements. *Journal of Accounting Research*, 6(3), 67–92. DOI: 10.2307/2490070.
- Beaver, W. H. (1973). What Should Be the FASB's Objectives? *Journal of Accountancy*, 136(2), 49–56.
- Beaver, W. H. (1981). Market Efficiency. *The Accounting Review*, 56(1), 23–37.
- Beaver, W. H. (2002). Perspectives on Recent Capital Market Research. *The Accounting Review*, 77(2), 453–474. DOI: 10.2308/accr.2002.77.2.453.
- Belkaoui, A. R. (2004). *Accounting Theory*. London: International Thomson Computer Press.
- Black, F. (1986). Noise. *The Journal of Finance*, 41(3), 529–543. DOI: 10.2307/2328481.
- Botosan, C. A. (1997). Disclosure Level and the Cost of Equity Capital. *The Accounting Review*, 72(3), 323–349.
- Burgstahler, D. C., Hail, L., Leuz, C. (2006). The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 81(5), 983–1016. DOI: 10.2308/accr.2006.81.5.983.
- Busse, J. A., Clifton Green, T. (2002). Market Efficiency in Real Time. *Journal of Financial Economics*, 65(3), 415–437. DOI: 10.1016/s0304-405x(02)00148-4.

- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M. (2008). *Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption?* SSRN Electronic Journal. DOI: 10.2139/ssrn.1013054.
- Christie, A. A., Zimmerman, J. L. (1994). Efficient and Opportunistic Choices of Accounting Procedures: Corporate Control Contests. *The Accounting Review*, 69(4), 539–566.
- Crandall, R. H. (1969). Information Economics and Its Implications for the Further Development of Accounting Theory. *The Accounting Review*, 44(3), 457–466.
- Daniel, K., Hirshleifer, D., Subrahmanyam, A. (1998). Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions. *The Journal of Finance*, 53(6), 1839–1885. DOI: 10.1111/0022-1082.00077.
- Daniel, K., Hirshleifer, D., Subrahmanyam, A. (2001). Overconfidence, Arbitrage, and Equilibrium Asset Pricing. *The Journal of Finance*, 56(3), 921–965. DOI: 10.1111/0022-1082.00350.
- Daniel, K., Hirshleifer, D., Teoh, S. H. (2002). Investor Psychology in Capital Markets: Evidence and Policy Implications. *Journal of Monetary Economics*, 49(1), 139–209. DOI: 10.1016/s0304-3932(01)00091-5.
- Daniel, K., Titman, S. (1999). Market Efficiency in an Irrational World. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 28–40. DOI: 10.2469/faj.v55.n6.2312.
- De Bondt, W. F. M. D., Thaler, R. (1985). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793–805. DOI: 10.2307/2327804.
- Dechow, P. M., Ge, W., Schrand, C. (2010). Understanding Earnings Quality: A Review of the Proxies, Their Determinants and Their Consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344–401. DOI: 10.1016/j.jacceco.2010.09.001.
- Dye, R. A. (1998). Discussion of 'On the Frequency, Quality, and Informational Role of Mandatory Financial Reports'. *Journal of Accounting Research*. Studies on Enhancing the Financial Reporting Model, 36, 149–160. DOI: 10.2307/2491311.
- Fama, E. F. (1965). Random Walks in Stock Market Prices. *Financial Analysts Journal*, 21(5), 55–59. DOI: 10.2469/faj.v21.n5.55.
- Fields, T. D., Lys, T. Z., Vincent, L. (2001). Empirical Research on Accounting Choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 255–307. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00028-3.
- Francis, J. R., Khurana, I. K., Pereira, R. (2005). Disclosure Incentives and Effects on Cost of Capital around the World. *The Accounting Review*, 80(4), 1125–1162. DOI: 10.2308/accr.2005.80.4.1125.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fülbier, R. U., Hitz, J.-M., Sellhorn, T. (2009). Relevance of Academic Research and Researchers' Role in the IASB's Financial Reporting Standard Setting. *Abacus*, 45(4), 455–492. DOI: 10.1111/j.1467-6281.2009.00300.x.
- Gigler, F., Hemmer, T. (1998). On the Frequency, Quality, and Informational Role of Mandatory Financial Reports. *Journal of Accounting Research*, 36(3), 117–147. DOI: 10.2307/2491310.
- Gjesdal, F. (1981). Accounting for Stewardship. *Journal of Accounting Research*, 19(1), 208–231. DOI: 10.2307/2490970.
- Hail, L., Leuz, C., Wysocki, P. (2010). Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual Underpinnings and Economic Analysis. *Accounting Horizons*, 24(3), 355–394. DOI: 10.2308/acch.2010.24.3.355.
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530.

- Hayn, C. (1995). The Information Content of Losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20(2), 125–153. DOI: 10.1016/0165-4101(95)00397-2.
- Healy, P. M., Palepu, K. G. (2001). Information Asymmetry, Corporate Disclosure, and the Capital Markets: A Review of the Empirical Disclosure Literature. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 405–440. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00018-0.
- Healy, P. M., Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. DOI: 10.2308/acch.1999.13.4.365.
- Hirshleifer, D. (2001). Investor Psychology and Asset Pricing. *The Journal of Finance*, 56(4), 1533–1597. DOI: 10.1111/0022-1082.00379.
- Holmstrom, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), 74–91. DOI: 10.2307/3003320.
- Holmstrom, B., Milgrom, P. (1987). Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives. *Econometrica*, 55(2), 303–328. DOI: 10.2307/1913238.
- Holthausen, R. W., Leftwich, R. W. (1983). The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring. *Journal of Accounting and Economics*, 5(2), 77–117. DOI: 10.1016/0165-4101(83)90007-1.
- Holthausen, R. W., Watts, R. L. (2001). The Relevance of the Value-Relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 3–75. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00029-5.
- Hora, M. (2008). Hospodářské záznamy starověkých států. *Český finanční a účetní časopis*, 3(2), 47–53.
- IASB (2013). *Post-Implementation Review: IFRS 8 Operating Segments*. London: International Accounting Standards Board.
- Janhuba, M. (2005). *Teorie účetnictví (výběr z problematiky)*. Praha: Oeconomica.
- Jensen, M., Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. DOI: 10.1016/0304-405x(76)90026-x.
- Kothari, S. P. (2001). Capital Markets Research in Accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 105–231. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00030-1.
- Křišťoufek, L. (2013). Fractal Markets Hypothesis and the Global Financial Crisis: Wavelet Power Evidence. *Scientific Reports*, 3(2857), 1–7. DOI: 10.1038/srep02857.
- Lambert, R. A. (2001). Contracting Theory and Accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1–3), 3–87. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00037-4.
- Lee, C. M. C. (2001). Market Efficiency and Accounting Research: A Discussion of 'Capital Market Research in Accounting' by S. P. Kothari. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 233–253. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00038-6.
- Leuz, C., Wysocki, P. (2008). *Economic Consequences of Financial Reporting and Disclosure Regulation: A Review and Suggestions for Future Research*. SSRN Electronic Journal. DOI: 10.2139/ssrn.1105398.
- Lev, B. (1989). On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research. *Journal of Accounting Research*, 27(3), 153–192. DOI: 10.2307/2491070.
- Little, I. M. D. (1950). *A Critique of Welfare Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77–91.

- Moehrle, S. R., Anderson, K. L., Ayres, F. L., Bolt-Lee, C. E., Debreceeny, R. S., Dugan, M. T., Hogan, C. E., Maher, M. W., Plummer, E. (2009). The Impact of Academic Accounting Research on Professional Practice: An Analysis by the AAA Research Impact Task Force. *Accounting Horizons*, 23(4), 411–456. DOI: 10.2308/acch.2009.23.4.411.
- Morris, R. D. (1987). Signalling, Agency Theory and Accounting Policy Choice. *Accounting and Business Research*, 18(69), 47–56. DOI: 10.1080/00014788.1987.9729347.
- Nash, J. (1951). Non-Cooperative Games. *The Annals of Mathematics*, 54(2), 286–295.
- Nash, J. (1953). Two-Person Cooperative Games. *Econometrica*, 21(1), 128–140. DOI: 10.2307/1906951.
- Pakšiová, R., Janhuba, M. (2012). *Teória účtovníctva v kontexte svetového vývoja*. Bratislava: Iura Edition.
- Patell, J. M., Wolfson, M. A. (1984). The Intraday Speed of Adjustment of Stock Prices to Earnings and Dividend Announcements. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 223–252. DOI: 10.1016/0304-405x(84)90024-2.
- Ross, S. A. (1973). The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *The American Economic Review*, 63(2), 134–139.
- Samuelson, P. A. (1965). Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly. *Industrial Management Review*, 6(1), 41–49.
- Scott, W. R. (2011). *Financial Accounting Theory*. Toronto: Pearson Canada.
- Shivakumar, L. (2013). The Role of Financial Reporting in Debt Contracting and in Stewardship. *Accounting and Business Research*, 43(4), 362–383. DOI: 10.1080/00014788.2013.785683.
- Skinner, D. J. (1994). Why Firms Voluntarily Disclose Bad News. *Journal of Accounting Research*, 32(1), 38–60. DOI: 10.2307/2491386.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. DOI: 10.2307/1882010.
- Stanley, H. E., Amaral, L. A. N., Canning, D., Gopikrishnan, P., Lee, Y., Liu, Y. (1999). Econophysics: Can Physicists Contribute to the Science of Economics? *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 269(1), 156–169. DOI: 10.1016/s0378-4371(99)00185-5.
- Subramanyam, K. R. (1996). The Pricing of Discretionary Accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1-3), 249–281. DOI: 10.1016/s0165-4101(96)00434-x.
- Sunder, S. (2002). Knowing What Others Know: Common Knowledge, Accounting, and Capital Markets. *Accounting Horizons*, 16(4), 305–318. DOI: 10.2308/acch.2002.16.4.305.
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on Disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97–180. DOI: 10.1016/s0165-4101(01)00025-8.
- Von Neumann, J., Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. New Jersey: Princeton University Press.
- Watts, R. L. (1992). Accounting Choice Theory and Market-Based Research in Accounting. *The British Accounting Review*, 24(3), 235–267. DOI: 10.1016/s0890-8389(05)80023-x.
- Watts, R. L., Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112–134.
- Watts, R. L., Zimmerman, J. L. (1979). The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses. *The Accounting Review*, 54(2), 273–305.
- Watts, R. L., Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156.
- Waymire, G., Basu, S. (2011). Economic Crisis and Accounting Evolution. *Accounting and Business Research*, 41(3), 207–232. DOI: 10.1080/00014788.2011.574266.
- Wilson, R. (1968). The Theory of Syndicates. *Econometrica*, 36(1), 119–132. DOI: 10.2307/1909607.