



AKADEMIE STING, o.p.s.



Národní univerzita státní daňové služby Ukrajiny



Baltská mezinárodní akademie

DANĚ – TEORIE A PRAXE 2019

sborník referátů a abstraktů

XXII. ročníku mezinárodní odborné konference

Konference je konána pod záštitou



OBSAH

FEATURES OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE BALTIC STATES AND IN THE MOSCOW AGGLOMERATION.....	5
ALEXANDER AVERIN, INNA STECENKO, VALENTINA GRIGORIEVA	
CURRENT TRENDS FOR ENTREPRENEURIAL CAPITAL GROWTH AND MOVEMENT IN THE CONDITIONS OF MARKETS GLOBALIZATION.....	20
YANINA BELINSKY, NADIYA STEZHKO, YLIA RATUSHNA	
ASPEKTY INOVATIVNÍHO MANAGEMENTU U SPRÁVCE DANÍ ASPECTS OF INNOVATIVE MANAGEMENT AT THE TAX ADMINISTRATOR.....	26
MARIANNA DRAŽANOVÁ A IRYNA PROKOPENKO	
ANALÝZA VÝZNAMNOSTI KATEGORIE ODLOŽENÉ DANĚ V PRŮMYSLU	35
DEFERRED TAX MATERIALITY ANALYSIS IN INDUSTRY	
PETR HABANEC, PATRIK SVOBODA	
KE KONCEPCI NOVÉ ÚČETNÍ LEGISLATIVY	44
ROMAN HORÁK	
HODNOCENÍ KONCEPČNÍHO RÁMCE FINANČNÍHO VÝKAZNICTVÍ A ÚČETNÍCH STANDARDŮ	54
RENÁTA HOTOVÁ	
THE IMPACT OF THE TAX DEBT LEVEL ON FINANCIAL SECURITY	59
OLHA IVANYSHYNA, IULIYA PANURA	
DÁRCOVSTVÍ PRÁVNICKÝCH OSOB A UPLATNĚNÍ ODPOČTU DARU V MEZIREGIONÁLNÍM SROVNÁNÍ	63
CORPORATE DONATION AND USE OF DONATION DEDUCTION IN INTERREGIONAL COMPARISON	
PAVLÍNA KIRSCHNEROVÁ	
VÝVOJ PODMÍNEK PRO VYDÁNÍ ZAJIŠŤOVACÍHO PŘÍKAZU V JUDIKATUŘE SPRÁVNÍCH SOUDŮ	76
IVO KRÁČMAR	
DESIGN MANAGEMENT V SEGMENTU MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	83
DESIGN MANAGEMENT IN THE SME SEGMENT	
DAVID KRÁL	
VYKAZOVÁNÍ LEASINGU Z POHLEDU NÁJEMCE DLE IAS/IFRS A ČESKÉ LEGISLATIVY	88
LEASING REPORTING FROM THE LESSEE'S PERSPECTIVE ACCORDING TO IAS / IFRS AND CZECH LEGISLATION	
TEREZA LÁZNIČKOVÁ, PETRA ZERÁKOVÁ	
NATIONAL STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS: PECULIARITIES OF TAX SYSTEM REFORM.....	97
IRINA LUKYANOVA, ANASTASIYA PIKARSKAYA	
NÁKLADY NA VÝBĚR DANÍ V ČR	106
TAX COLLECTION COSTS IN THE CZECH REPUBLIC	
YVONA LEGIERSKÁ	
SMLOUVY O ÚČTU, AKREDITIVU, INKASU	118
KAREL MAREK	
FISKÁLNÍ PROSTOR PRO FINANCOVÁNÍ ZDRAVOTNICTVÍ	130
THE FISCAL SPACE FOR HEALTHCARE FINANCING	
JAN MERTL	

DOPADY ODVODŮ PODNIKATELŮ NA SOCIÁLNÍ POJIŠTĚNÍ NA JEJICH V BUDOUCNU VYPLÁCENÝ DŮCHOD.....	139
IMPACTS OF SELF-EMPLOYED PERSONS' SOCIAL INSURANCE PAYMENTS ON THEIR FUTURE RETIREMENT PENSIONS	
MILENA OTAVOVÁ, MILOŠ GRÁSGRUBER, MICHAELA VETRÁKOVÁ	
STANOVENÍ HODNOTY FUNKCE PŘÍSLUŠNOSTI EKONOMICKÝCH VELIČIN ZA NEURČITOSTI	150
MOJMÍR SABOLOVIČ, ZDENĚK KARPÍŠEK	
VLIV REKLAMY NA OCHOTU PLATIT DANĚ.....	155
THE INFLUENCE OF ADVERTISING ON WILLINGNESS TO PAY TAXES	
PAVEL SEMERÁD, LUCIE SEMERÁDOVÁ	
ORGANIZATIONAL AND LEGAL PRINCIPLES OF TAX AUDIT RESULTS REALIZATION	162
SKOROMTSOVA TATYANA	
BEZ INTERVENČÍ – ODHAD KURSU KORUNY	166
JITKA SLÁDKOVÁ, ZDENĚK KARPÍŠEK, MARIANNA DRAŽANOVÁ	
VNÍMÁNÍ DANĚ Z NEMOVITÝCH VĚCÍ V ČESKÉ REPUBLICCE	173
ŠÁRKA SOBOTOVIČOVÁ, JANA JANOUŠKOVÁ	
KLÍČOVÉ PERSPEKTIVNÍ POSUNY PARADIGMATU V MANAGEMENTU (2. ČÁST).....	181
IVAN VÁGNER	
DOPADY DPH NA ODVĚTVÍ VZDĚLÁVÁNÍ.....	190
VAT IMPACTS FOR EDUCATION SECTOR	
EVA VINCENCOVÁ	

Daně – teorie a praxe 2019 je vědecký sborník soukromé vysoké školy AKADEMIE STING v Brně.

Konference si nekladla za cíl objevit nové ekonomické teorie, třetí ani šestou cestu k prosperující ekonomice. Stává se již tradičně setkáním lidí, kterým není lhostejná prosperita země a hledají řešení praktických problémů. Má tedy komplementární funkci k tradičním konferencím vysokých škol, zaměřených více na teorii.

Konferenci připravil a po všech stránkách perfektně zajistil organizační výbor pod vedením kvestorky Ing. Jitky Matějkové. Technickou stránku úspěšně zajišťoval Mgr. Michal Kuneš.

Vědecký a programový výbor konference pracoval ve složení (v abecedním pořadí):

doc. Ing. Marianna Dražanová, CSc., AKADEMIE STING, Brno

prof. Dr. Ing. Renáta Hátová, AKADEMIE STING, Brno

doc. Ing. Jana Janoušková, Ph.D., Slezská univerzita v Opavě

Ing. David Král, Ph.D., AKADEMIE STING, Brno

prof. JUDr. Karel Marek, CSc., VŠFS, Praha

doc. Ing. Iryna Prokopenko, CSc., Národní univerzita daňové služby Ukrajiny

doc. Ing. Zdeněk Sadovský, CSc., AKADEMIE STING, Brno

prof. Ing. Inna Stecenko, DrSc, Baltská Mezinárodní Akademie, Riga, Lotyšsko

prof. Ing. Alena Vančurová, Ph.D., VŠE v Praze

Děkuji všem kolegyním a kolegům, kteří se na přípravě, průběhu i organizačním zajištění aktivně podíleli a těším se na setkání 18. - 19. 9. 2020.

Naše poděkování patří i předsedovi představenstva RHK v Brně panu Ing. Ladislavovi. Chodákovi za úvodní slovo na téma „Daně, jako prostředek politického a konkurenčního boje“

doc. Ing. Zdeněk Sadovský, CSc.

předseda vědeckého výboru konference

© Sting spol. s r. o. Brno

ISBN 978-80-87482-67-4

Features of small business development in the Baltic States and in the Moscow agglomeration

Alexander Averin, Inna Stecenko, Valentina Grigorieva

Abstract

The article discusses the factors and features of small business development in the Baltic States and in the Moscow agglomeration. The article presents statistics and dynamics of small business development from 2010 to 2018 according to the following criteria: the contribution of small business to GDP, the number of small enterprises, the number of employees of small enterprises, the activities of entrepreneurs, the ratio of liquidated and new enterprises. Constraints and problems of small business development are summarized. The directions of increase of efficiency of the state policy on development of small business are recommended.

Keywords: small business, entrepreneurs, small business development, problems of small business development, small business development in the Baltic States, small business development in the Moscow agglomeration.

JEL classifications: E61, O12, M21

1 Introduction

Despite the common historical development, there are significant differences in economic development, in particular, the development of small business in the Baltic States and Russia. According to expert estimates, the share of small and medium-sized businesses in the GDP of various EU countries ranges from 45 to 80%, and the average for the Baltic States is 67%. The contribution of small businesses to Latvia's GDP is 77 %, the share of small businesses in Estonia's GDP reaches 60%, in Russia - 22.3%.

The purpose of the article: to consider the features of small business development in the Baltic States and in the Moscow agglomeration.

The methodology of the article: the methodological basis of the article is General scientific research methods such as the method of statistical analysis, quantitative and qualitative analysis, interpretation of results, the method of orientation on the final result, the method of expert estimations and forecasting.

2 Main Body of Text

Lithuania's economy overcame the pre-crisis level in 2013, and in General, for 2008-2019, its GDP growth rates are close to those of Germany and the UK. GDP of Latvia and Estonia at the end of 2019 above the level of 2008 and have a further growth trend (table 1-2).

Table 1: Gross domestic product, constant prices (Billions)

Country	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Estonia	16.876	14.391	14.717	15.835	16.517	16.836	17.323	17.652	18.268	19.155	19.896	20.492
Latvia	21.816	18.674	17.938	19.083	19.852	20.335	20.713	21.328	21.768	22.778	23.864	24.620
Lithuania	32.371	27.576	28.028	29.721	30.859	31.939	33.068	33.737	34.530	35.960	37.199	38.284

Source: World Economic Outlook (WEO)

Table 2: Gross domestic product, constant prices (Percent change)

Country	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Estonia	-5.419	-14.724	2.259	7.597	4.307	1.936	2.889	1.900	3.489	4.857	3.866	3.000
Latvia	-3.548	-14.402	-3.941	6.381	4.035	2.430	1.858	2.972	2.064	4.636	4.770	3.166
Lithuania	2.628	-14.814	1.639	6.043	3.827	3.499	3.537	2.021	2.353	4.140	3.446	2.918

Source: World Economic Outlook (WEO)

Statistics of the Association of European business shows that small business in the EU is developing very quickly and is at a higher level than in Russia. For example, Estonia – 16, Latvia – 19, Lithuania – 14, Russia ranks 31st (out of 190 countries) in the ranking of the countries with the most favorable conditions for entrepreneurship (table 3). [9]

Table 3: The ranking of Doing Business (2019)

Country	Overall rating	By number of registered enterprises	By lending	By international trade	By number of liquidated enterprises
New Zealand	1	1	1	60	31
Singapore	2	3	32	45	27
Denmark	3	42	44	1	6
Estonia	16	15	44	17	47
Latvia	19	24	12	26	54
Lithuania	14	31	44	19	85
Russia	31	32	22	99	55

Source: Отчет World Bank «Ведение бизнеса 2019»

Latvian scientists have identified the internal factors of small business development: the ability to initiate and implement something new within the framework of the adopted legislation, the ability to find creative solutions to create and sell products for profit; motivation, independence[3]. S. Stradina denoted "introduction of innovations" as a factor of development of small enterprises. In her opinion, innovation does not mean only new services and products, innovative development should be present in business processes, sales channels, design, pricing and revenue structure, in ways to attract customers, as well as changes in

technology and knowledge accumulation.[13] Ainar Leppanen (Head of retail banking SEB) noted that innovation is primarily, digitization, and implementation of new technologies open up for small businesses new directions of development. Yan Aps (co-founder of the Estonian network of social entrepreneurs (ESEN)) denoted the social aspect of the development of small and medium-sized businesses "the highest goal of any human activity is not to achieve GDP growth, but to improve the welfare of people and protect the environment, while it is necessary to set "smart" goals for a positive impact on society.[5]

Quantitative criteria for defining small businesses in the Baltic States: in Latvia - the enterprise whose number of employees does not exceed 25 persons, a turnover of 40 million euros, the carrying value of fixed assets – not more than 27 million euros; Lithuania - the enterprises with number of employees not more than 250 employees and turnover not exceeding 40 million euros; Estonia - the company employing 80 people, with turnover not exceeding 40 million euros.

In Russia, in 2019, changes were made to the definition of criteria for classifying legal entities as small businesses: limit on the amount of income (the limit of income of small enterprises-800 million rubles., microenterprises-120 million rubles., medium-sized enterprises-no more than 2 billion rubles.); limit on the number of employees (up to one hundred people for small enterprises (among small enterprises are microenterprises-up to fifteen people); from one hundred to two hundred and fifty people for medium-sized enterprises); the limit on the share of other companies in the authorized capital (the threshold of participation of foreign and Russian legal entities in the authorized (share) capital of SME increased from 25% to 49%, an increase in the period during which the company retains the status of a SME, despite the change in the limit values for the criteria of small and medium-sized businesses from 2 to 3 years).

In the Baltic States, 83% of small businesses are concentrated in Latvia. However, Estonians are much more active in creating new businesses for the following reasons: the presence of an attractive business environment, a developed ecosystem of start-UPS and the suspension of emigration. [4,11]

Small and medium-sized businesses in Lithuania, Latvia and Estonia operate and develop in different ways. In the Baltic States, the status of "microenterprise" exists only in Latvia, and it differs significantly from the criteria established by the European Union. Latvian microenterprises can employ up to 5 employees, with annual turnover not exceeding 100 thousand euros, and not more than 8 thousand euros per month [14]. In Lithuania, a microenterprise is formally recognized, provided that the staff of up to 10 employees, and the annual income-up to 290 thousand euros. In Latvia, microenterprise status is prohibited for certain activities. Kristians Rozenvalds noted that for micropreparative need sovershenstvovat tax sitsemu.[6]

Small enterprises in the Baltic States account for an average of 90%. In recent years, the growth dynamics of small enterprises has been positive. The total number of small businesses in the Baltic States in 2018 increased by 40% compared to 2010 (table 4)

Table 4: Number of small businesses in the Baltic States (2010-2018)

Country	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Latvia	81309	79233	91939	97122	100491	109642	115477	112400	123060
Lithuania	61546	64955	61063	63886	66386	74478	77880	81291	81464
Estonia	100067	103668	108711	112578	113574	117203	120254	127428	131464
Total	242922	247856	261713	273586	280451	301323	313611	321119	335988

Source:: Central Statistical Bureau of Latvia (<http://www.csb.gov.lv/>); Lietuvos statistikos departamentas (<http://www.stat.gov.lt>); Official Statistics Estonia (<http://www.stat.ee/>)

However, according to the generalized statistics of the Lursoft database, in January and February 2018, the number of liquidated enterprises in Latvia twice exceeded the number of new ones. For the first two months of 2018 was registered 1 852 thousand enterprises and removed 3 thousand 574. In 2017, 16 thousand 480 enterprises were closed, and only 10 thousand 210 were opened. It should be noted that in the crisis years 2008 and 2010, no more enterprises were closed than opened. Negative dynamics for the first time beginning to manifest itself only in 2016, when there were 11 206 thousand enterprises and liquidated -12 228 thousand. Chairman of the Riga chamber of Commerce and industry Sergey Fedorov noted that among the 16 thousand liquidated in 2017, there was a large number of quite viable firms in a difficult situation due to the state of the economy and the lack of real support. The expert predicts that the rate of reduction in the number of enterprises in Latvia will continue to grow. One of the reasons for this is aggressive tax policy, excessive bureaucracy and unhealthy business environment. Not only young companies leave Latvia, but also those who have worked in the market for a long time, often entrepreneurs transfer the company's activities to neighboring countries: Lithuania and Estonia.

Estonia has been a leader in the number of small businesses throughout the study period. The business environment in Estonia contributes to the accelerated pace of digitalization of Estonian society, as a large number of small businesses participate in this process. The main idea is that the development of the entrepreneurial environment of small businesses is a necessary basis for the development of modern digital society. Estonia's legal and tax reforms have created a favourable climate. The network of SME support institutions and the establishment and development of supporting organizational structures for development have also become crucial in Estonian state economic policy. The economic potential of small business and the development of entrepreneurship in Estonia are formed in two interrelated directions: creation of favorable conditions for activities, i.e. creation of a favorable external environment; improvement of the management system by ensuring effective adjustment of internal factors in accordance with changes in the external environment. [10]

Key sectors that made the greatest positive contribution to the dynamics of Estonian GDP in 2014-2016 according to Euromonitor (calculations of the Analytical center) real estate and rental operations, business services, public administration, health care, education, woodworking; Lithuania: real estate and rental operations, business services, transport and logistics complex, public administration, construction; Latvia: financial services, production of metal products, wholesale trade, real estate and rental operations, business services, health care. The number of people employed in small businesses in Estonia significantly exceeds Latvia and Lithuania. (Table 5)

Table 5: Number of persons employed in the Baltic States (2010-2019)

Country	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Estonia	100216	103833	108884	112760	113765	117398	120450	127622	131650	unknown
Latvia	536096	531384	573580	584281	619684	633450	634958	640498	unknown	unknown
Lithuania	61546	64955	61063	63886	66386	74478	77880	81291	81464	82924
Total	697858	700172	743527	760927	799835	825326	833288	849411	-	-

Source: Central Statistical Bureau of Latvia (<http://www.csb.gov.lv/>); Lietuvos statistikos departamentas (<http://www.stat.gov.lt>); Official Statistics Estonia (<http://www.stat.ee/>)

Estonia has the largest number of microenterprises with fewer than 10 employees (Table 6).

Table 6: Enterprises in the statistical profile by number of employees (Estonia), 2010-2018

Number of employees	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
50-249	1 088	1 114	1 115	1 126	1 162	1 200	1 184	1 150	1 172
10-49	5 551	5 533	5 705	5 793	5 874	6 281	6 293	6 391	6 548
Less than 10	93 428	97 021	101 891	105 659	106 538	109 722	112 777	119 887	123 744
Total	100 216	103 833	108 884	112 760	113 765	117 398	120 450	127 622	131 650

Source: Official Statistics Estonia (<http://www.stat.ee/>)

In Lithuania, the opening of microenterprises with the number of employed less than 4 people is leading (Table 7).

Table 7: Number of enterprises in operation at the beginning of the year (Lithuania), 2010-2018

Number of employees	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0–4 employees	32972	38402	35145	36870	38659	45743	48593	51458	51436	53249
5–9 employees	13886	13868	13772	14164	14666	15287	15591	16040	16316	15974
10–19 employees	8227	7368	7041	7479	7618	7912	8084	8107	7910	7965
20–49 employees	5431	4524	4358	4562	4643	4715	4766	4826	4934	4888
100–149 employees	596	480	473	493	486	492	507	510	509	503
150–249 employees	434	313	274	318	314	329	339	350	359	345
Total	61546	64955	61063	63886	66386	74478	77880	81291	81464	82924

Source: Lietuvos statistikos departamentas (<http://www.stat.gov.lt>)

It is worth noting that microenterprises, with a staff of up to 10 people – the main employer in the European small and medium-sized businesses. The number of employees in these companies is close to the number of employees in large companies.

In terms of economic activities in Estonia are leading: wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles (18 510); agriculture, forestry and fishing (12 560); professional and scientific and technical activities (12 107) and construction (9 145), it is worth noting the increase in the number of enterprises in these industries by an average of 30% over 8 years. In Latvia, the largest number of small enterprises (40,611) were registered

in the service sector, in second place – wholesale and retail trade (2,052), in third place – professional, scientific and technical activities (12,331) and real estate activities (11,567). Lithuania is dominated by production, trade, transportation and storage, administrative and support activities.

Small and medium-sized enterprises of the Baltic countries direct their goods and services to the domestic market more than before - 79% in Latvia, 76% in Estonia and 71% in Lithuania. In the innovation sector, the preference is given to renewal in terms of goods and services - 35% of enterprises in Estonia, 32% in Lithuania and 21% in Latvia, although interest in innovation in this area has decreased in all countries. In 2017, business model innovation in Lithuania increased slightly (from 7% to 11%) and innovation aimed at employee development in Latvia (from 12% to 16%). Almost two thirds of entrepreneurs predict a decrease in turnover, one in five companies plans to reduce the number of employees, and 40% of small and medium-sized enterprises in Latvia are not ready to invest in the development of their business.[11]

Board member of SEB Bank Arnis Shkapars: "in the segment of small and medium-sized enterprises there is activity with a tendency to growth. In 2016, we provided 213 million euros as loans to small and medium-sized enterprises of Latvia, which is 18% more than in 2015." Dainis Gaspuitis, macroeconomics expert at SEB Bank, believes that the turnover of small and medium-sized businesses will be positively affected by more active consumption and growing purchasing power.

The procedure for registering a company in Latvia is 1 day, in Lithuania 2 days, in Estonia-13.5 hours. The average registration fee for a start-up entrepreneur in Estonia is 183 EUR, an additional fee for 190 EUR for the accelerated service. In Latvia, accelerated services are services for registration of changes, registration of branches, liquidation of the company, the time period is 1 day. Currently using blockchain, it is planned to use a chatbot in the future; respondents of Latvia noted that artificial intelligence has been used since June 2018 in the form of a chatbot on the Facebook page and the official website of the register of enterprises.[14]

According to Rolands Petersons, the development of small business in Latvia is hampered by tax policy and bureaucracy. S. Stradina identifies the following limiting factors for the further development and expansion of the production of small enterprises: narrow markets, insufficient demand for Latvian goods are among. [8,13]#

According to Latvian scientists, the main serious barriers to starting a business in the Baltic States are: low-skilled employees, complicated tax system, too much government intervention/bureaucracy, weak economy, availability of financial capital, strong competition, lack of marketing training and short-term capital, complex process of enterprise registration. At the same time, entrepreneurs without experience assess the importance of the barrier "weak economy" is very important than entrepreneurs with experience of 1-5 years. The main obstacles to starting a business are: infrastructure and unfavorable business environment; lack of knowledge and skills in management; lack of financial sources.[2]#

Among the main problems that every day have to cope with representatives of Estonian small and medium-sized businesses, Petra Holm calls the high workload in the field of wages and lack of skilled workers. Katarina Holm considers the problem that a significant part of small and medium-sized enterprises are subcontractors for large enterprises, in her opinion, to abandon this business model. Raivo Altmets, Executive Director of the Association of small and medium-sized entrepreneurs of Estonia, points to the problems of high taxes, limited access for small businesses to financial loans in banks and bureaucracy. [6]

The factors hindering the development of entrepreneurship, a number of experts in Estonia include: a fairly high tax burden - 56 %; the search for niches for products and services - 43%; unpaid bills, delay on the part of customers paying their bills - 39%; encumbrance of legislation and excessive bureaucracy - 38%; problems with the availability of funds - 34%. [10]

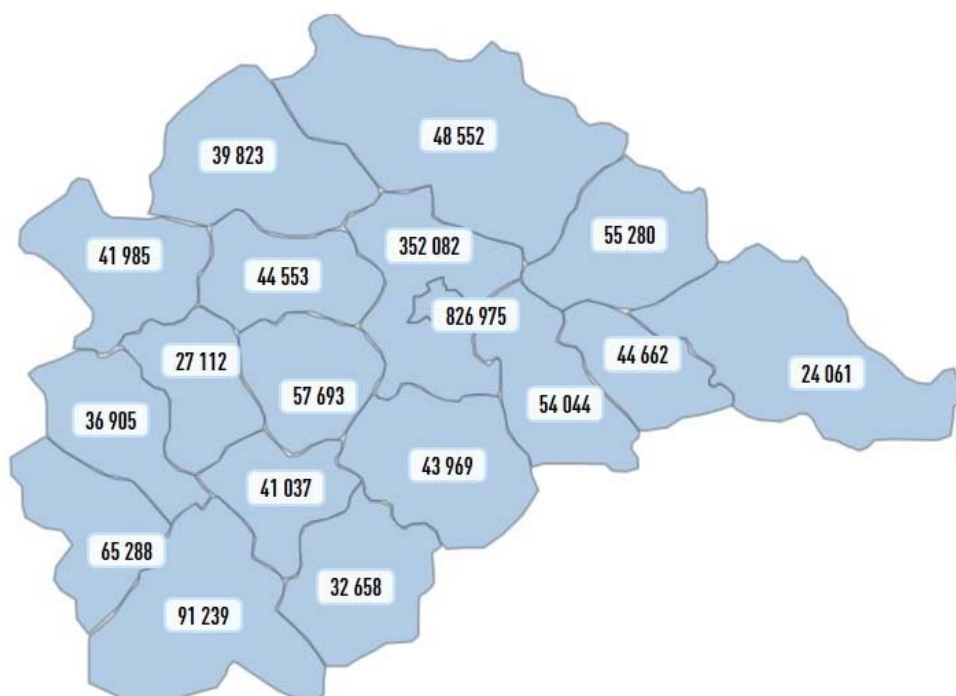
Moscow is the undisputed leader of the rating in the number of registered SMEs, in terms of performance of their closest pursuers (St. Petersburg, Moscow region, Krasnodar region, Rostov region), is a large business, scientific, financial and industrial center, has many Universities in almost all specialties; an innovative cluster and a single IT-platform have been created.

According to the Unified register of small and medium-sized businesses of the Federal tax service, in May 2019 in Moscow operated 554.3 thousand small and medium-sized companies (3% more than at the beginning of the year), or almost 20% of the total in the country.

The number of SMSP is about 1/5 of the total number of enterprises and organizations in Moscow, SP – less than 2% of the economically active population. In General, SMEs provide no more than 10% of tax revenues to the budget of Moscow.

According to the unified register of subjects of small and medium enterprises as at 10 May 2019 (Figure 1) in the Central Federal district Moscow leads in the number of registered SMEs (826 975), on the second place Moscow oblast (352 082), the third place – the Voronezh region (91 of 239). The smallest number of SMEs registered in the Kostroma region (24 061).

Figure 1: Number of registered SMEs in the Central Federal district

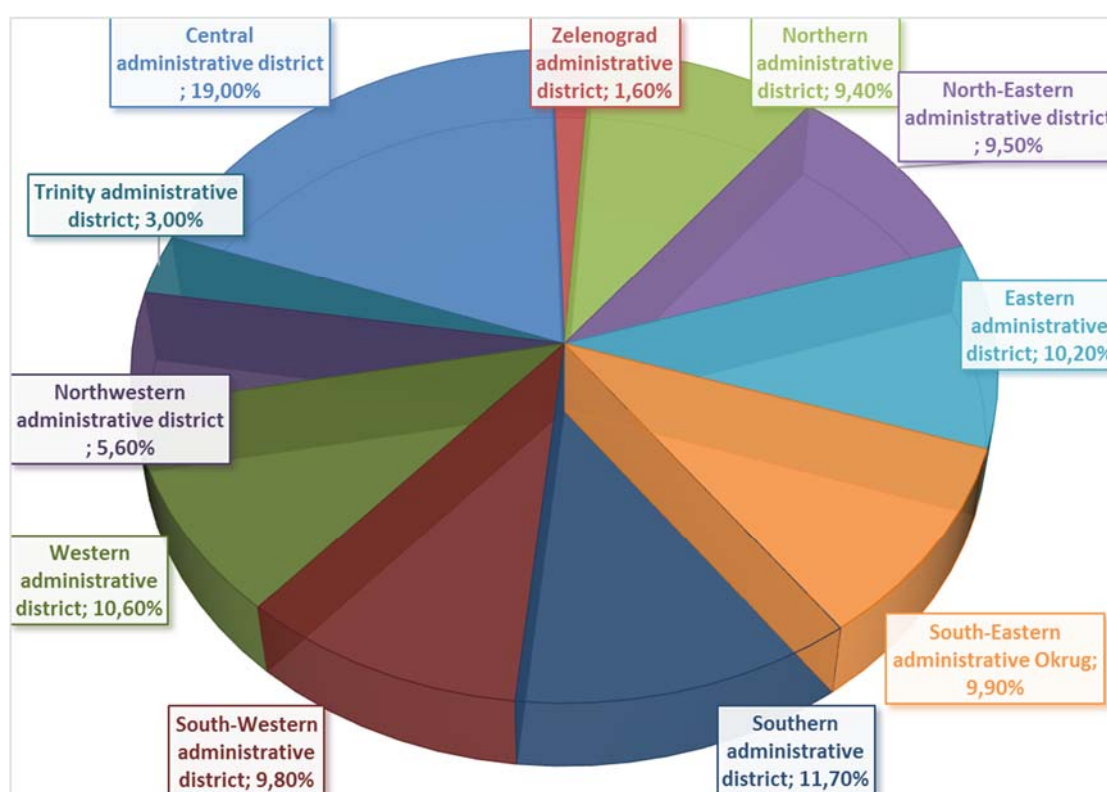


Source: Unified Register of small businesses

At the same time, on the territory of Moscow, the entrepreneurial potential of small businesses is distributed very unevenly. The quantitative structure of small business in administrative districts of Moscow are different (Figure 2), such differentiation on the level of

development of small business in different districts of Moscow is associated with different circumstances – primarily economic infrastructure and the social functions of certain urban areas (there are different shopping and recreation and a representative zone in the city center, industrial areas, "dormitory" suburbs, etc.). Another reason for this spread is the different attitude of local authorities – prefectures, administrations-to the problems and needs of small enterprises. In those areas where local authorities are actively working with representatives of the business community to identify and eliminate "bottlenecks" (primarily, such as lack or substandard quality of space for the placement of MP, lack of information on taxation and reporting, urban procurement, etc.), it is possible, other things being equal, to have a higher density of small businesses per 1000 residents, and accordingly – more jobs, higher and closer to the population level of service.

Figure 2: Quantitative structure of small businesses by administrative districts of Moscow

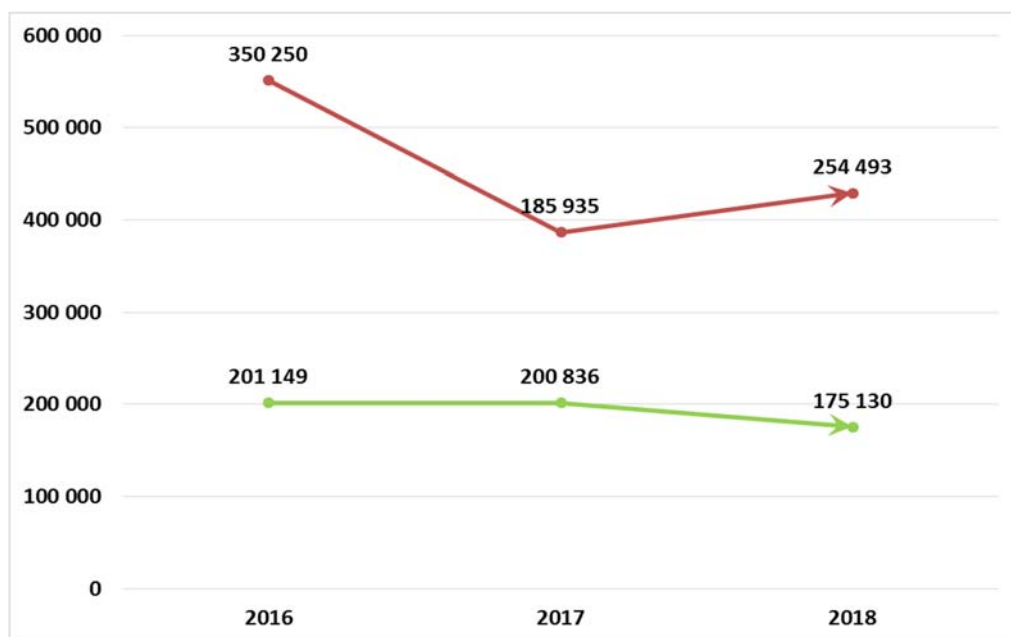


Source: Department of industry and investment policy of Moscow

In Moscow, there are 37 active small enterprises per 1000 people, lower than the world average (32), 2 times lower than in the EU (57), 3 times lower than in the United States. The number of entrepreneurs per 1000 people of working age and older – 40 people. Net inflow of active companies from other regions (% of the number of active companies in this region in 2017) – 0, 16%. The average number of employees in small enterprises of 10 June 2019 in Moscow amounted to 2 642 632 people.

In 2018, there is a 1.4-fold increase in the number of enterprises closed, while there is a decrease in the number of enterprises closed by 13% compared to last year (Figure 3).

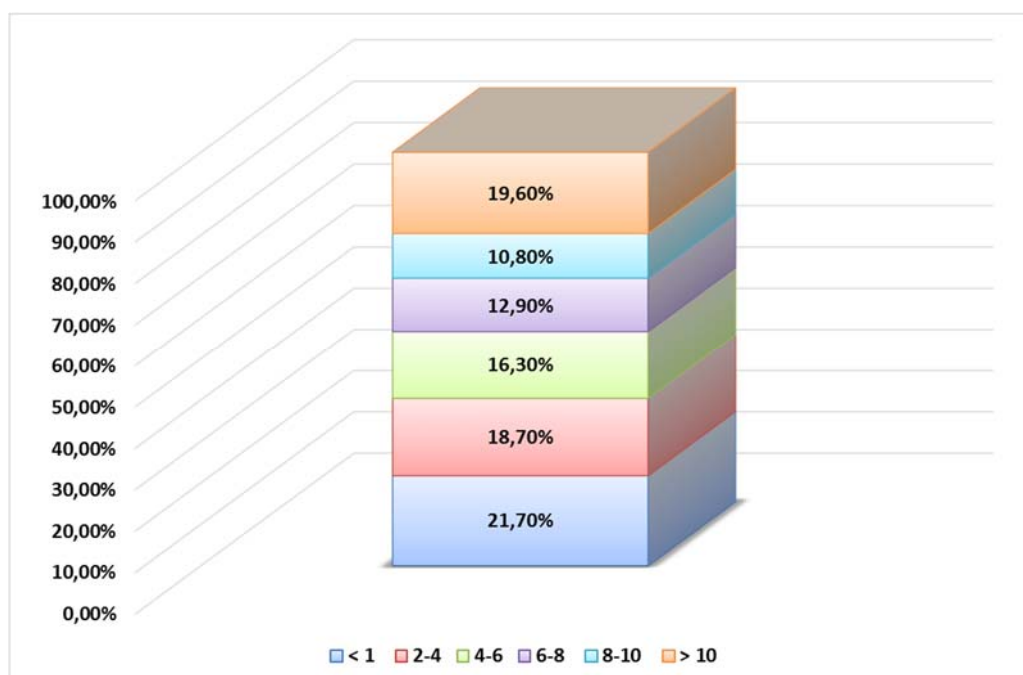
Moscow occupies the 14th place in the list of FinExpertiza at the highest negative number starting small businesses, and last year opened more than 88 thousand companies, and closed down 2.7 times more - over 234 thousand.

Figure 3: Ratio of liquidated and new small businesses in Moscow

Source: Department of industry and investment policy of Moscow

According to the global monitoring (GEM) in 2018 in Moscow, 75% of companies and sole traders closed due to loss-making business due to high taxes, including quasi-taxes, high money prices and falling demand. Participation in the procurement of small businesses for the needs of government customers is at an extremely low level.

Of the total number of small businesses operating in the market for more than 6 years – 43.3%, 2-6 years-25%, 21.7% - are young businesses operating less than a year (Figure 4).

Figure 4: Number of SMEs by age

Source: Department of industry and investment policy of Moscow

The total number of legal entities operating in Moscow related to SMEs by the end of 2018 increased by 2.6 times compared to 2010 data. Assessment of the dynamics of small businesses in Moscow on the basis of statistics is complicated by the fact that more than a year ago, the government of the Russian Federation has changed the classification, and a significant part of small businesses fell into the category of microbusiness, and part of medium-sized businesses was attributed to small. The number of medium-sized enterprises by the end of 2016 decreased by 3.4 times compared to 2010, and by 2018 increased by 4.4 times compared to 2016 (Table 8).

Table 8: Number of micro, small and medium enterprises in Moscow (2010-2018)

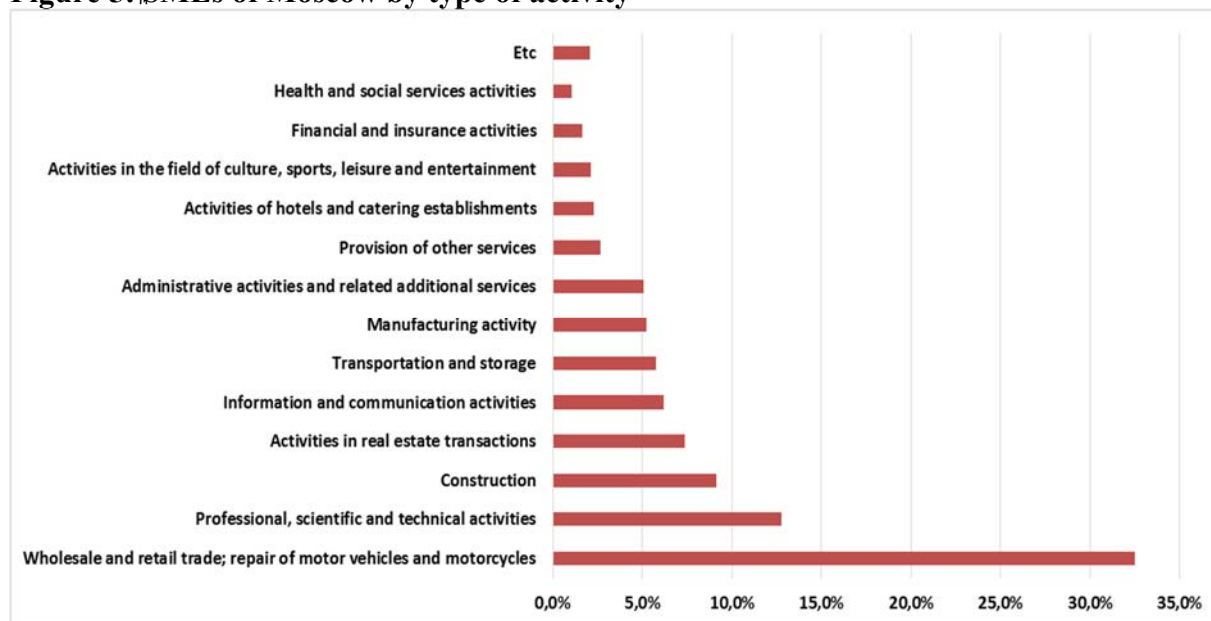
Characteristic	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*
Total number of SMEs-legal entities (excluding individual entrepreneurs), units	204982	244788	241977	242662	246216	271207	517326	561547	538549
Number of small enterprises, units	201840	243978	241282	241973	245471	270540	516402	556927	534515
Number of microenterprises (including small enterprises), units	170388	205922	209382	211808	211982	251983	497845	526491	492978
Number of medium-sized enterprises, units	3142	810	695	689	745	667	924	4620	4034
The number of individual entrepreneurs, units	57276	81659	103758	104942	117535	no data	112235	175077	254834

Source: Federal state statistics service

In the structure of small enterprises of Moscow by types of economic activity, the predominance of organizations with the type of activity "Wholesale and retail trade", "professional, scientific, technical" And "Construction" (Figure 5) is noted. These activities significantly dominate the share of other sectors in Moscow (more than 55% of all registered SMEs). The structure of Moscow SMEs is imperfect: the share of manufacturing enterprises, health care enterprises, financial, insurance, social and other types of services is low.

There has been a marked structural shift in trade in favour of networked retail sectors, which have significant competitive advantages and pose a threat to small and medium-sized businesses in trade. SMEs in trade find it difficult to remain competitive with large chain stores.

A comparison of Moscow's economy dominated by small and medium-sized enterprises shows that the services, production and agriculture sector in Moscow is significantly inferior to the Baltic States.

Figure 5: SMEs of Moscow by type of activity

Source: Unified Register of small businesses

The total contribution of SMEs to employment is about 25-27%. In 2014, the SP provided the places an average of about 2 persons, microenterprises 3,4 person, small businesses 21,8 person, medium-sized enterprises 130,1 people.

The average number of employees of small enterprises by 2018 increased by 13% (compared to 2010), the average number of employees of microenterprises increased by almost 1.6 times, the average number of employees of medium-sized enterprises decreased by more than 2 times in 2014 compared to 2010, in 2016 increased by 2 times compared to 2014 (Table 9).

Table 9: Average number of employees of micro, small and medium enterprises in Moscow

Characteristic	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Average number of employees of small enterprises (thousands of people)	1268,9	1408,2	1578,4	1576,7	1603,9	no data	1468,7	1659,804	1677,536
Average number of employees of microenterprises (thousands of people)	523,7	637,2	794,9	792,7	811,8	no data	1008,560	804,105	833,031
Average number of employees of medium-sized enterprises (thousands of people)	220,7	130,2	107,6	104,3	103	no data	208,8	no data	no data

Source: на основании данных Федеральной службы Государственной статистики

According to the Unified Register of small businesses on 10 July 2019, the largest number of SMEs in Moscow is micro-enterprises (Table 10).

Table 10: Number of legal entities and individual entrepreneurs (as of July 10, 2019)

	Total	from them	
		Legal entity	Individual entrepreneur
Total	828 537	548 728	279 809
The sum of the average number of employees	2 151 199	2 069 455	81 744
Having the sign " newly created"	236 994	134 702	102 292
Microenterprises	784 079	505 023	279 056
The sum of the average number of employees	1 114 409	1 050 839	63 570
Having the sign " newly created"	236 994	134 702	102 292
Small enterprise	40 580	39 834	746
The sum of the average number of employees	795 687	778 019	17 668
Having the sign " newly created"	0	0	0
Medium enterprise	3 878	3 871	7
The sum of the average number of employees	241 103	240 597	506
Having the sign " newly created"	0	0	0

Source: Unified Register of small businesses

As a result of changes in the legislation, formally, the number of small businesses has increased due to changes in the criteria for attribution of the organization to this group. After the amendments to the law on August 1, 2016, the number of small businesses has increased significantly by moving to this category of a large number of medium-sized enterprises. [16] the number of applicants for state support has increased Accordingly. However, the effectiveness of state support measures can only be assessed as satisfactory. The study of the effectiveness of state support programs showed that every fourth region of their 83 was classified as a group of non-effective measures of state support. The volume of lending to small businesses by banks, which shift the focus of their attention to large investment projects, is decreasing.

The problems encountered in the support of the state of small business: a progressive imbalance between the increasing number of small businesses on formal grounds and the reduction of state support and credit, the low efficiency of government support programs, the displacement timing of the receipt of funds at the end of the financial year, the difficulties in the disbursement of funds for small businesses, increase interagency coordination to eliminate "double" funding (each of the Ministries has its own program of support of small business, for participation in which each small business entity can apply), which leads to an increase in the period of development of budget funds.

The requirement to publish information on the possibilities of state support on the Internet is fixed by the Ministry of economic development, but it is necessary to use other ways of communicating information.

The small size of the enterprises determine their peculiarities of specialization, and application management functions, the implementation of modern approaches to production and business, given its limited resource capabilities and as a consequence of increased threats to business and other risks.

Factors affecting the negative development of small and medium-sized businesses in the regions: insufficient state support, a significant backlog of technology development, lack of modern information technologies, low level of marketing activities, increased number of

risks, low level of management efficiency, low demand for small business services by large enterprises.

3 Results

There are significant differences between small businesses operating in the Baltic States and in the Moscow agglomeration. At the level of the national economy, this is reflected in the growing level of monopolization of the economy, in the underdeveloped infrastructure for doing business, in the lack of experience in applying the regulatory functions of tax policy. Russian organizations often combine several types of activities, have a low level of technical and technological equipment, a low level of management, business ethics, etc.

No less important problem is the lack of a unified system of integrated monitoring and quality control of public services for the development of small and medium-sized businesses, which does not allow to create effective, permanent communication channels to receive feedback from entrepreneurs, and fully analyze and take into account their real needs, promptly and timely respond to changes in the environment of small and medium-sized businesses and take corrective actions to improve the situation.

The presence of a large number of factors and problems of small business development, not all of which can be objectively assessed, causes the need to improve the effectiveness of the state policy of small business development for the timely prevention of danger, mitigation and adoption of preventive preventive measures to protect and combat corruption. In the Moscow agglomeration and the Baltic States there is a problem of improving the quality and transparency of public policy for the development and protection of the interests of small and medium-sized businesses. The government of the Russian Federation needs to ensure the efficiency and transparency of not only the Federal ministries, but also the industrial development Fund, the SME Corporation, the SME Bank and a number of other state institutions to support small and medium-sized businesses.

The state financial policy of small business development should include the following support measures: the orientation of the tax policy to attract international investors, the implementation of taxation on a territorial basis, a preferential tax regime for promising start-UPS, an increase in long-term lending to small businesses, including concessional loans with state support, concessional lending to social entrepreneurship, credit insurance, subsidies, capability vouchers, grants for research and development, crowdfunding platform. State non-financial policy should be aimed at promoting entrepreneurship, combating corruption in the Executive bodies of state power, the development of regional science cities, the allocation of special zones of the regional level and territories of advanced development.

Ensuring sustainable growth of the small business sector in the Russian Federation and the Baltic States depends on the coordinated work of all levels of government and joint cooperation of various institutions involved in the infrastructure of development and support of small business.

4 Discussion and conclusion

For the Russian state policy in the sphere of support and development of entrepreneurship, the problem of forming a system of internal control and monitoring of the quality of consulting support for entrepreneurs, ensuring effective control and monitoring of the quality of work of

employees of Executive authorities and their subordinate institutions that support entrepreneurship is relevant, the active use of proven in the framework of the State budget institution of Moscow “Small business of Moscow” tools to assess the quality of support for small and medium-sized businesses: Customer Satisfaction Index (CSI), the index of loyalty of entrepreneurs (Net Promoter Score - NPS); SERVQUAL and “Secret visitor” [1] .

Citation list

- [1] AVERIN A.V., GRIGORIEVA V.V. Tools for Evaluating the Quality of Public Services in the Sphere of Small and Medium-Sized Business Support and Promotion Authors Proceedings/International Scientific Conference “Far East Con” (ISC FEC 2018). Advances in Economics, Business and Management Research. 2019/01/27
- [2] BIRUTA, S., AVOTINS, V. *Analysis of barriers for business start*// European Integration Studies 2016/10 [Online]. Available at: www.researchgate.net. [cit. 21.8.2019].
- [3] BOBIT, D.M., CIUFU, M., GHINEA, V., LICITE, L., MUSKA, A. and other. *Entrepreneurship in Rural Areas through the production and exploitation of medicinal and aromatic plants*.-, Riga SIA «Zelta Rudens Printing» 2018. 258 p.
- [4] *Estonians open two times more enterprises compared to its Baltic neighbours* [Online]. Available at www.dv.ee. [cit. 24.8.2019].
- [5] *Experience in the development and support of social entrepreneurship in Estonia*// the ODB Brussel 2019-01-29 [Online]. Available at: <https://by.odb-office.eu>. [cit. 1.8.2019]
- [6] *How do small entrepreneurs live in each of the three Baltic republics* [Online]. Available at: <http://novayagazeta.ee/articles/11576/> 2 декабря 2016 [cit. 10.8.2019]
- [7] *Official website of Latvian chamber of Commerce and industry* Available at: <https://www.chamber.lv/ru> [cit. 10.8.2019]
- [8] PETERSONS, R. *Opinion: the Development of entrepreneurship in Latvia inhibit tax policy and bureaucracy* //Laikraksts Dienas Bizness/ - 30.05.2018
- [9] REPORT DOING BUSINESS 2019 [Online]. Available at: www.doingbusiness.org [cit. 2.8.2019]
- [10] SEAL, T.R., SAVENKOVA T.I. *The European experience of ensuring economic security*// Innovative development of economy No 6(36) Part 2 –2016. C 219-229. [Online]. Available at: www.ineconomic.ru [cit. 25.8.2019].
- [11] SEB research «*Barometer entrepreneurship in the Baltic countries*» [Online]. Available at: www.seb.ee. [cit. 12.8.2019]
- [12] Statistics portal of the Republic of Latvia. [Online]. Available at: www.lursoft.lv. [cit. 24.8.2019]
- [13] STRADINA, S. *Innovative development in Latvia: analysis of problems and directions of formation of national innovation policy*// Marketing I management novaci, 2015, No 3. Baltic international Academy (Riga, Latvia)
- [14] The International Business Registers Report 2018. [Online]. Available at: www.ebra.be. [cit. 24.8.2019]

- [15] The Ministry of Economics in Latvia. [Online]. Available at: www.em.gov.lv. [cit. 10.8.2019]
- [16] The Federal law of July 24, 2007 N 209-FZ *"About development of small and medium business in the Russian Federation"* (with changes and additions)
- [17] What life is like for the small businesses in each of the three Baltic republics//New Newspaper the Baltics [Online]. Available at: www.novayagazeta.ee [cit. 9.8.2019]



Authors

Assoc. Prof. Alexander Averin, Doctoral Study, Programme of Regional Economy and Economic Policy, Baltic International Academy, Lomonosova street 4, Riga, Latvia, Candidate of Sciences in Philosophy, Deputy Dean of the faculty of international tourism, sports and hospitality, Financial University under the Government of the Russian Federation, e-mail: AVAverin@fa.ru

Dr.oec., Prof. in Regional Economics Inna Stecenko, Science prorektor and director of the doctoral program "Regional Economics and Economic Policy", Baltic International Academy, Lomonosova street 4, Riga, Latvia, e-mail: i.stecenko@yahoo.com

Assoc. Prof. Valentina Grigorieva, Candidate of Sciences in Economics, Department of Economics, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Office 1700, Block 9, 84 Vernadsky Prospekt, Moscow, e-mail: vallsheff@mail.ru

Current trends for entrepreneurial capital growth and movement in the conditions of markets globalization

Yanina Belinsky, Nadiia Stezhko, Ylia Ratushna

Abstract

The article analyzes the positive and negative effects of capital movements between countries. The estimation of the foreign investment influence on the development of the national economy and its structural modernization is carried out, the forms and methods of regulation and targeted stimulation of inflow of foreign direct investment are characterized and systematized. The countries ranking is performed based on the rates of import of foreign direct investment and the potential for attracting them. The strategic directions of the policy of structural modernization of the economy with the participation of foreign investments are proposed, the priority is given to the use of foreign capital in the formation of an innovative model of its development.

Keywords: entrepreneurial capital, investment process, direct foreign investments, globalization of financial markets.

JEL classifications: F21

1 Introduction

Ongoing capital transition among countries is one of the most specific peculiarities of the current financial globalization. In the scientific society, evaluation of this trend is rather ambiguous. It is believed that this leads to the emergence of new opportunities for the country both to overcome the crisis and to transfer negative trends between countries. The need to capitalize on the capital movements and to level threats evokes the appropriate changes in the economic and financial policies of countries. We believe that the weighty significance as of whether the cross-boarder capital movement has either positive or negative colour belongs the following: 1) level of country development; 2) movement direction (import or export); 3) analysis cycle (long-term, strategic or short-term).

To prove this idea we will analyze both positive and negative assessments for capital transition among countries. Traditionally, foreign direct investments inflow is considered as a positive phenomenon for the less developed country accepting those investments, as soon as this enhances its financial capabilities and allows to accept new technologies and to implement corporate culture. Theoretical basis, factors and mechanisms of such phenomenon are disclosed in details in the paper (L. Alfaro, 2012). Positive impact of the FDI on the economic growth in different countries is proved by means of regression analysis in paper (E. Borenszteina, and J. De Gregorio, J. W. Leec, 1998). The reasons of such a positive impact is technology transfer, which increases their productivity. However, compliance with the proportionality of the volume and quality of the factors of production is the necessary

condition for this trend – the country should have sufficient human capital volume with a proper quality.

Financial globalization process is ambiguous, it can bring negative results where country interests are ignored and where recommendations of the external creditors are blindly executed. Therefore, the regulation of international capital flows requires a well-balanced approach, especially the investment activities of TNCs, using different forms of merging banking and industrial capital. "Informational technology is neutral by its origin, - states public figure from Japan Daisaku Ikeda, - but it can be used both for evil and for the sake of goodness. Everything depends on user's quality".

We have reasons to assume that FDI have different effects on economic growth of the countries that take investment, and the countries that export investments in the short and long run. Strategically capital export is more profitable for the developed countries, as it allows to increase ownership in other countries and get additional future profits without local economy overheating. As a result of involvement in international value added chains, there is an evident stronger short-term positive effect for the hosting country, although long-term result is associated with the export of value added in the form of return on invested capital, which is negative.

2 Results

The analysis of the problem of investing in the economy has always been the focus of economic thought. Investments determine the overall economic growth process. They are the most important means of ensuring the growth of technical progress, raising the quality indicators of economic activity at micro and macro levels. Activation of the investment process is one of the most reliable mechanisms of socio-economic transformation.

Recently, the study of investment problems has been given considerable attention in the works of domestic and foreign scholars, including: Dabur N. (2000), Bengoa M. (2003), San K. (1998), Zilibotti F. (2014). The process of attracting entrepreneurial capital is considered in the broad sense, when there is not only an increase in the level of activity of investment processes in the country, but also other complex changes in technological development, activation of activity in foreign markets, and so on. Using the experience of developed countries and developing countries, scientists are developing recommendations for state policy regarding entrepreneurial capital. The issues of raising the level of investment attractiveness of Ukraine are researched in many works, in particular, Berezko K.M. (2013) et al.

Despite the significant findings of scientists, the urgent and necessary step is the further development of theoretical foundations on the study of the features and ways of attracting entrepreneurial capital in the conditions of globalization of markets.

Let's analyze the latest trends of the foreign direct investments dynamics. Investment behavior of the corporations is dependent on the changes (mainly short-term) in business activity cycles. Thus, modern foreign direct investments dynamics is influenced by the changes in global macroeconomic environment, where we can find a slowdown in markets growth trends and a sharp drop of raw materials pricing. Its instability in the past years caused global foreign direct investments flows (FDI) decrease in Y2017 for 23%, down to 1.43 trillion USD from 1.87 trillion USD in Y2016. In return, in 2016 foreign direct investments increased for 38%, up to 1.762 trillion USD. FDI growth trend 2015-2016 did not allow to change a global negative trend of FDI decrease as a part of global development cycle. Splash

in 2015-2016 was to certain extent situational and was caused by settling a number of deals, connected with corporations' state stimulation, including tax benefits. Such a trend was mostly notable in the USA and Europe, as well as in the developing countries. Generally FDI reoriented from the developed and transition economies to the developing countries. Their part grew from 36% in 2016 up to 47% in 2017.

We should indicate that FDI decline is slightly different from the positive growing in 2017 dynamics of other macroeconomic variables, such as GDP and trade volumes, nevertheless net cross-border mergers and acquisitions (M&A) suffered decrease to 694 billion USD from 887 billion USD in 2016. Green field investments – future trends indicator – declined 14%, down to 720 billion USD.

To certain extent, these trends are a reflection of the current global macroeconomic situation, which is still not sufficiently stable after the crisis. Data in Table 1 state, that in 2015 the global rate of return on FDI fell to its lowest level for the past 5 years, to the level of 6,8%.

Table 1: Inward FDI rates of return, by groups of economies, per cent

Region	2012	2013	2014	2015	2016	2017
World	8,1	7,8	7,9	6,8	7,0	9,7
Developed countries	6,7	6,3	6,6	5,76	6,2	5,7
Emerging economies	10,0	9,8	9,5	8,5	8,1	8,0
Africa	12,3	12,4	10,6	7,1	5,4	6,3
Asia	10,5	10,8	10,6	9,9	9,5	9,1
Latin America	7,9	6,7	6,6	5,2	5,3	5,6
Transition economies	14,4	13,9	14,6	10,2	11,1	11,8

Source: World investment report 2018

There is an interesting fact, which we can see in Table 2 – volatility in Europe, Eurozone and Northern America is the lowest, and these are in fact the countries-donors. Moreover, in countries with high volatility capital inflow is higher than outflow, which means unstable and high (most probably situationally) dynamics of capital export.

Table 2: Volatility of net capital inflow and its accumulation

Groups of countries	Volatility	Inward FDI – Outward FDI
South Asia	3,83156	244,16
Europe and Central Asia	0,092418	-74,74
Middle East and North Africa	0,913674	217,138
Far East and the Pacific region	0,158723	807,187
Sub-Saharan Africa	1,983787	203,488
Latin America and the Caribbean	0,845695	1182,54
North America	0,310665	-447,325
Euro area	0,138609	-446,309
The CIS	0,464218	67,787

Source: calculated by authors

In addition to the general trend towards lowering the FDI profitability, which led to a decline in the volumes of global FDI flows, changes in their structure should be noted. So, in 2015, “Greenfield” FDI – so called “green investments” as probable indicators of future FDI flows – reached 766 billion USD, which is 8% higher than the level of 2014. The growth was more obvious in developed economies (12%), which proves supremacy of the trend towards FDI direction into highly productive assets, both macroeconomic and financial. However, in 2017,

the cost of Greenfield FDI decreased in services by 25% and by 61% in the primary sector, while general FDI in the service sector increased by 14%. As a result, the accumulated value of Greenfield FDI in the field of production and services has almost aligned, and reached about 350 billion dollars USA. In particular, due to the fact, that in 2017 general volume of Greenfield FDI dropped in several service sectors – construction, utilities (electricity, gas and water), business services and transport, storage and communication.

FDI geographical structure is traditionally formed under the influence of the developed countries interests and the desire to get maximum return on investments as well as create property abroad. As a rule, developed countries comply with these requirements, despite the fact that FDI return rates in emerging economies is higher.

In 2016-2017 FDI into developed economies decreased significantly for 37%, down to 712 billion USD. This process was caused by downward FDI dynamics in Great Britain and the USA, as a result Asia remained the biggest recipient of FDI flows. In the indicated period FDI into Latin America and Caribbean grew for 8%, up to 151 billion USD, which was induced by economic growth in these countries. It was the first rise of these countries for six years, although the profitability of investing in these countries remains much lower than in 2011, when there was an export peak. Generally, FDI into emerging markets (except financial centers in the Caribbean area) grew for 9%, up to 765 billion USD, while FDI to transition countries dropped for 35 billion USD, which is 38% decrease. FDI flow to emerging countries has constantly been growing from 476 billion USD in 2015 to 671 billion USD in 2017, disregarding 10% drop in 2016, which means they well remain in the position of the biggest FDI recipients in the world.

It should be noted, that the inflow of FDI into structurally weak and vulnerable economies remains volatile, in particular, in 2016-2017, investments to these countries decreased to 26 billion USD, or 17%; FDI in Africa continued to decline, reaching \$ 42 billion, which is 21% less than the level of 2016. FDI growth in transition economies was insignificant, only 6%. Thus, the dynamics of FDI in countries from different regions was unsustainable, but it should also be noted that in the last five years, half of the 10 largest recipients of FDI were emerging countries.

The greatest FDI decrease was in the countries, which are the biggest goods exporters. The reason for this was a general decrease in the volume of export markets, and hence negative prospects for increasing the sales. This once again confirms that the key reason for FDI is to generate short-term profits. Therefore, the decline in world prices for raw materials, especially for crude oil, as well as prices for metals and minerals, has become a factor in reducing profits, which resulted in a reduction in FDI inflows to those countries that are the main exporter of these goods. Foreign direct investments to crude oil exporters from Africa, Northern America and transition countries resulted in not only MNCs' capital expenditures cut as an answer to prices and expected profits drops, but also caused sharp decline in reinvested earnings. Additional factor for these processes was relatively slow growth of emerging markets volumes.

Although FDI role is growing in most world regions, their volumes are distributed among the countries extremely unevenly. Evaluating the impact of individual FDI activities and certain countries' potentials in this field, measured by such UNCTAD indices as the actual FDI index and FDI capacity index, can provide useful data on the relative FDI efficiency for a country development level.

In case actual value of FDI import index, where the country's share in global FDI flows is correlated with its share in global GDP, is one, this means that the country's share in global FDI volumes equals its share in global GDP. Countries with the index value over one, attract

more FDI, than one would expect in terms of their relative GDP size. Based on this indicator in 1998-2017 developed economies had more or less balanced position as FDI recipients, although the EU had the highest number (1,7), and Japan – the lowest (0,1). If we talk about the dynamics of the last decade, the number dropped in Africa (from 0,8 in 1988-1990 to 0,5 in 1998-2018), while in Latin America it grew significantly (from 0,9 to 1,4). Eastern and Southeast Asia has figures that exceed one (1,7 in 1988-1990 and 1,2 in 1998-2018), while Western and South Asia, on the other hand, had low indicators over the past decade (0,1 -0,2). The CEE region's number is close to one.

Countries ranking in accordance with the real state of FDI import and export allows to make a number of interesting conclusions. TOP20 FDI import countries hold 5 transition economies, 12 emerging markets and 3 CEE countries. TOP20 countries TOP20 countries list with the lowest FDI level mainly consist of emerging markets and several developed countries, such as Japan and Greece. Angola, Panama, Nicaragua and Armenia achieved the highest increase in this index over the last decade, while the largest drop in FDI was in Oman, Greece, Botswana and Sierra Leone.

The UNCTAD capacity development index for FDI imports allows to rank countries based on their potential for FDI attraction. This index is set up on structural factors, which tend to change slowly. As a result, the values of this index remain fairly stable over the time. TOP20 countries for this indicator in 1998-2017 consisted of the developed countries or the emerging economies with high income level, and all positions in the last twenty list belonged to the developing countries.

3 Discussion and conclusion

In 1998-2018 there were 42 "leaders" (the countries with both high potential and high real import index). This group consisted of such industrially developed countries as Germany, the United Kingdom, France, Switzerland and Sweden; Asian "tigers", including the new generation, such as Hong Kong, China, Malaysia, Singapore and Thailand; as well as a number of Latin American countries, such as Argentina and. Also "strong newcomers" in the field of FDI, such as Hungary, Ireland, Costa Rica and Poland added to this group.

The group of countries that have depleted their investment attractiveness for FDI was joined mainly by those who managed to succeed in attracting FDI; however, most of them are relatively poor and have no industrial base. The exceptions here are Brazil and China, which also entered this group. The group of countries that did not fully realize their potential, consisted mainly of rich and relatively industrially developed countries with low FDI imports due to the economic and political preferences and traditions of careful position towards FDI (Italy, Japan, Republic of Korea and the Chinese province of Taiwan) and unfavorable political and social factors or low competitiveness. 42 "outsider" are, as a rule, poor countries that, for economic or political reasons, did not attract the expected amount of global FDI.

Due to FDI, most of the emerging countries can become active consumers and jump to the new level of competitiveness at the expense of established in the country or adapted high-tech technologies. Joint ventures create new opportunities for production in countries that used to be importers. New value added chains allow to connect to world-class industries and give a new impulse to investment and industrialization through the spread of new technologies. FDI policy is an import part of economic development strategy for both developed and less developed countries. To stimulate investment influx governments should 1) pay attention to country competitiveness rise in the investments markets, 2) focus on the behavior of foreign

investors in order to direct them into the development of IT sphere, high-tech and digital technologies.

Citation list

- [1] ALFARO, L. and JOHNSON M. *Foreign Direct Investment and Growth* . Chap, 20 in *The Evidence and Impact of Financial Globalization*, edited by Gerard Caprio. 299–307 2012. ISBN 978-0-12-397874-5
- [2] BENGUA, M., ROBLES, S. *Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America*, *European Journal of Political Economy*. 19: 529—545, 2003. ISSN: 0176-2680
- [3] BEREZ'KA, K., BEREZ'KYJ, O. and MASLIJ, V. *Assessment of regional disparities of foreign investments in Ukraine*, *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 12: 106—114, 2013. ISSN 1993-6788
- [4] BORENSZTEINA, E. and GREGORIOBJ-W.LEEC, J. *De How does foreign direct investment affect economic growth?*, *Journal of International Economics* 45(1): 115-135 , 1998. ISBN 0022-1996
- [5] DABOUR, N. *The role of foreign direct investment (FDI) in development and growth in OIC member countries*, *Journal of Economic Cooperation and Development*. 3: 27—55, 2000. ISSN 1308-7800
- [6] SUN, X. *Foreign Direct Investment and Economic Development. What Do the States Need To Do?* Foreign Investment Advisory Service. [Online]. Available at: http://www.econ.uzh.ch/ipcdp/theses/BA_MarieStohldreier.pdf. [cit. 30.5.2019].
- [7] World investment report 2018 investment and new industrial policies. [Online]. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf. [cit. 28.5.2019]. ISBN 978-92-1-112926-7
- [8] ZILIBOTTI, F. *The Impact of Foreign Direct Investments on Economic Growth in China during the Era 1979—2009*, 2014. [Online]. Available at: http://www.econ.uzh.ch/ipcdp/theses/BA_MarieStohldreier.pdf. [cit. 28.5.2019].



Authors

Prof. Yanina Belinsky, Doctor of Economics, Department of International Economics, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Universytetska St., 31, Irpin, Kyiv Region, Ukraine, e-mail 071065@ukr.net

Assoc. Prof. Nadiia Stezhko, Doctor of Economics, Department of International Economics, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Universytetska St., 31, Irpin, Kyiv Region, Ukraine, e-mail: nadijastezhko@gmail.com

Student of Ph.D. program Ylia Ratushna, Department of Financy, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Universytetska St., 31, Irpin, Kyiv Region, Ukraine, e-mail: uka@ukr.net

Aspekty inovativního managementu u správce daní

Aspects of innovative management at the tax administrator

Marianna Dražanová a Iryna Prokopenko

Abstrakt

Zavedení do praxe správce daní inovačních produktů, technologií, komunikačních prostředků aj., změnilo obsah procesu řízení a umožnilo uvedení jeho na novou úroveň - inovativní, na jedné straně, což usnadňuje práci osob zúčastněných na správě daní (úředních osob, daňových subjektů, třetích osob) na straně druhé vznáší vysoké požadavky k úrovni jejich analytického myšlení, kompetentnosti, specializace, vyžaduje urychlení a optimalizaci přijatých rozhodnutí. Přitom realizace nových strategií a stanovených priorit povede k vybudování integrovaného systému řízení a odpovídající profesní, odborné a kvalitní základny pro výkon veřejné a finanční správy, snížení byrokratické zátěže nejen pro občany, podnikatele, ale i pro veřejnou a finanční správu samotnou.

Klíčová slova: sféra zdanění, inovativní management, správce daní, znalostní funkce, komunikační kanály

Abstract

The use of innovative products, technologies, means of communication, etc. in the field of taxation has changed the content of the management process and allowed to transfer it to a new level - innovative. This, on the one hand, facilitates the work of participants in the taxation process (officials, tax authorities, third parties), on the other hand, puts high demands on the level of their analytical thinking and skills, requires acceleration and optimization in decision-making. In this context, new strategies, concepts and systems approach will contribute to the creation of an integrated management system and the necessary professional and quality base for financial management and reduction of bureaucratic burden.

Keywords: sphere of taxation, innovative management, tax administrator, knowledge functions, communication channels

JEL: H25

1 Úvod

V současné době Institut ekonomických studií a analýz AKADEMIE STING (IESA AS) a katedra daní AKADEMIE STING pokračují spolupráci s katedrou daňové politiky Univerzity fiskální služby Ukrajiny na vědecko-výzkumném programu: „Implementace evropských

hodnot a technologií zdanění na Ukrajině“, státní registrační číslo: 0116U003025. Vedoucí vědeckého výzkumu: prof. Ing.Andruščenko Volodymyr Leonidovyč, DrSc., vedoucí katedry daňové politiky Univerzity fiskální služby Ukrajiny.

IESA AS ve spolupráci s katedrou daní AKADEMIE STING pokračuje realizaci uvedeného vědecko-výzkumného programu jako mezinárodního mezioborového vědeckého výzkumu pod názvem: „Implementace evropských hodnot a technologií zdanění (včetně inovačních technologií ve správě a výběru daní) v ČR“, reg.č. MGA 04-02 (2016-2019), garant VaV doc.Ing. Zdeněk Sadovský, CSc.

Příspěvek vznikl jako výstup z výzkumu studentů AS 2018/19 z oboru organizace a řízení „Inovační procesy při správě a výběru daní (na příkladu vyměřovacího oddělení)“ [12,19].

Při vědeckém výzkumu jsme čerpali informaci z procesního zákona správy daní – Daňového řádu, z různých komentářů k Daňovému řádu, Organizačního řádu Finanční správy ČR, judikatury Ústavního soudu a Nejvyššího správního soudu aj. Kromě toho, tato studie se opírá o mezinárodní zkušenosti a výsledky výzkumu českých a zahraničních vědců, jako jsou: P. F. Drucker, J. A. Schumpeter, prof.E. Vančurová, prof.E. Kislingerová, prof.V. Mařík, prof. A.Bury, prof.Z.Molnar a další.

Metodologickým základem vědeckého výzkumu jsou nové strategie, koncepce, cíle, přístupy a principy rozvoje ve sféře R&D&I do 2030r., uvedené ve strategických dokumentech EU a ČR. Patří k nim: Nová strategická agenda EU 2019-2024 [1,19]; Program EU "Udržitelný rozvoj 2030" [19,19]; Rámcový program Horizont Evropa (2021 – 2027) [8,19;18,19]; "Inovační strategie České republiky 2019-2030" [13,19]; Národní iniciativa ČR "Průmysl 4.0"[16,19];"Česko v digitální Evropě", [5,18], "Informační koncepce ČR" [6,18] a " Digitální ekonomika a společnost“[7,18].

2 Aspekty inovativního managementu u správce daní

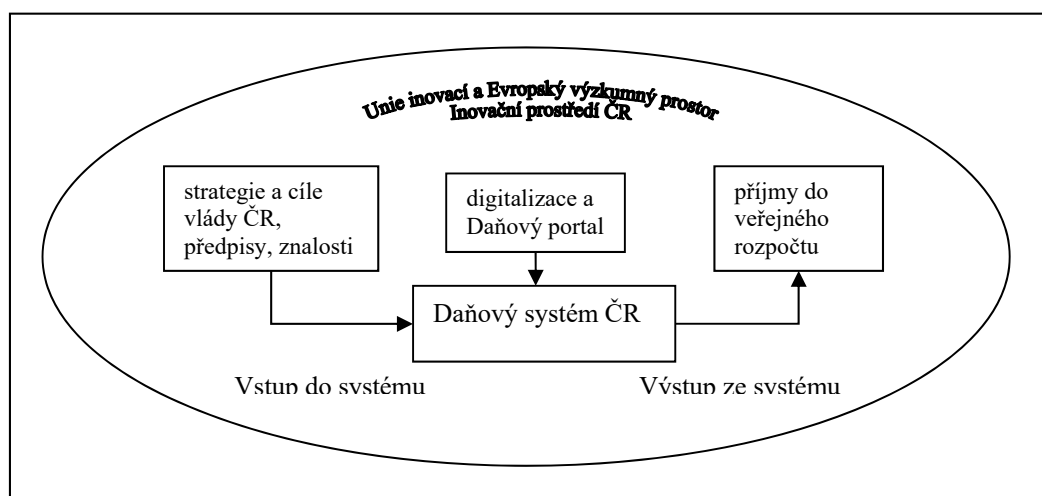
V současné době, situace ve světě a její dopady na vývoj EU a procesy globalizace mění teorie, předpoklady a představy, nutí státy vzdát se tradičních přístupů, pojmů a pravidel a hledat neordinární cesty řešení problémů, pružně reagovat na nové výzvy. Nová strategická agenda EU 2019-2024 [1,19] staví na evropských hodnotách a současně EU i nadále považuje za jeden ze svých hlavních strategických směrů "Udržitelný rozvoj EU do roku 2030" [19,19]. Je nutno zdůraznit, že nové strategické přístupy jsou založeny na výsledcích vědecko-výzkumné politiky EU dosažených v předchozích letech, zejména, na koncepci vytvoření jednotného Evropského vědeckého prostoru a Unie inovací [9,19], což přispívá k dalšímu posílení a rozvoji potenciálu EU a členských států. Realizace cílů udržitelného rozvoje bude vyžadovat průlomová řešení a investice do R&D&I, které EK navrhuje řešit na základě Rámcového programu Horizont Evropa (2021-2027), jako nástupce Programu Horizont 2020, s nárůstem jeho rozpočtu do 100млрд.EU [8,19;18,19].

Jak ukázal náš výzkum, ČR věnuje zvýšenou pozornost vývoji inovací a vytvoření inovačního prostředí. Tak, Vláda ČR vypracovala a schválila celou řadu strategických iniciativ: „**Inovační strategie České republiky 2019–2030**“[13,19]; „Národní výzkumnou a inovační strategii pro inteligentní specializaci České republiky“[17,19]; a koncepci: „**Česko v digitální Evropě**“[5,19]; Informační koncepce České republiky“[6,19]; **Digitální ekonomika a společnost**“[7,19], které jsou zaměřeny na vybudování integrovaných struktur s komplexním využitím digitálních řešení, inovačních procesů a nástrojů, a vytyčují nové priority, jejichž naplnění by mělo Českou republiku do roku 2030 zařadit mezi nejinnovativnější země Evropy. K uvedeným prioritám patří nejen uživatelsky přívětivé

a efektivní on-line služby pro občany a firmy, digitálně přívětivá legislativa nebo efektivní a centrálně koordinované ICT veřejné správy, ale i rozvoj celkového inovačního prostředí podporujícího digitální technologie, konektivitu a infrastrukturu digitální ekonomiky a společnosti, což také přispěje ke zvýšení kvality a efektivnosti fungování správy daní. Finanční správa, která je součástí veřejné správy zareagovala na tuto skutečnost digitalizací svých procesů. Elektronická komunikace se správcem daně se neustále vyvíjí, zdokonaluje a také se rozšiřuje okruh subjektů, které musí elektronickou komunikaci s daňovou správou využívat povinně ze zákona. Zaváděním inovačních systémů ve finanční správě tak dochází k zjednodušení procesu správy daní, posílení právní jistoty a snížení administrativní zátěže, jak na straně správce daně, tak i na straně daňového subjektu.

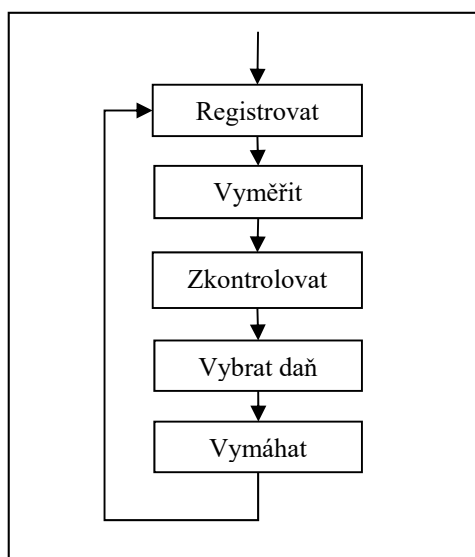
Jak ukázal náš výzkum, za takových podmínek pro účely výzkumu složitých, mnoha aspektových, rozsáhlých a dynamických objektů, které se neustále mění v čase a v prostoru, slouží **systémový a komplexní přístup** [2,07]. **Systémový přístup** spočívá v tom, že jevy vyskytující se při řešení vzniklých problémů, jsou chápány komplexně, se všemi souvislostmi ve svém dynamickém vývoji a vazbami na okolí. Přičemž okolí působí na systém (vstupy) a na druhé straně systém působí na okolí (výstupy) [2,07;15,12]. Podle názoru odborníků, **systém správy a výběru daní v inovativním prostředí, může být definován jako účelově uspořádaná skupina podsystémů a vazeb mezi nimi** (finančních úřadů nebo registračních, vyměřovacích, kontrolních a vymáhacích oddělení [10,17;14,16]), s chováním, které určuje vlastnosti celku.

Obrázek 1: Systémový přístup ve sféře zdanění



Zdroj: Dražanová

Ze systémového hlediska sféra zdanění má složitou, rozsáhlou a hierarchickou organizační strukturu, s legislativou stanoveným systémem nadřízenosti, podřízenosti a obsahem činnosti organizačních jednotek, což žádá formování integrovaného systému řízení, stanovení vnitřních a vnějších vazeb a vlastností funkčních prvků: cílů, procesů jejich dosažení, výsledků a zdrojů. Daňový systém je směřovaný na cíle, které stanoví vláda („hlavním cílem správy daní je správné zjištění a stanovení daní a zabezpečení jejich úhrady [§1,odst. 2,Zákon č. 280/2009 Sb.“Daňový řád]“). Pro účely dosažení stanovených cílů správa daní má být vykonávána na vysoké odborné úrovni v souladu s ústavním pořádkem, právními předpisy, právem Evropské unie a Mezinárodními smlouvami. Postup správce daně při správě daní znázorňuje níže uvedený obrázek.

Obrázek 2: Postup správce daně při správě daní

Zdroj: Dražanová, Hedlová [12,19]

Je nutno zdůraznit, že každá z dílčích částí uvedeného postupu se skládá z činností, které jsou popsány v Evropské klasifikace ekonomických činností. Evropská klasifikace ekonomických činností (NACE) je standardní klasifikací ekonomických činností EU od roku 1970 a vytváří rámec pro statistická data o činnostech v mnoha ekonomických oblastech [3,19]. Používání NACE je povinné pro všechny členské státy Evropské Unie. Podle této klasifikace může ekonomická činnost zahrnovat buď jeden postup, nebo se může skládat z několika různých činností, z nichž je každý popsán v jiné kategorii klasifikace. Podle Evropské klasifikace činnost správce daní je zaříděna do sekcí O,M,N (viz.tabulku 1).

Tabulka 1 Evropská klasifikace ekonomických činností: správa daní

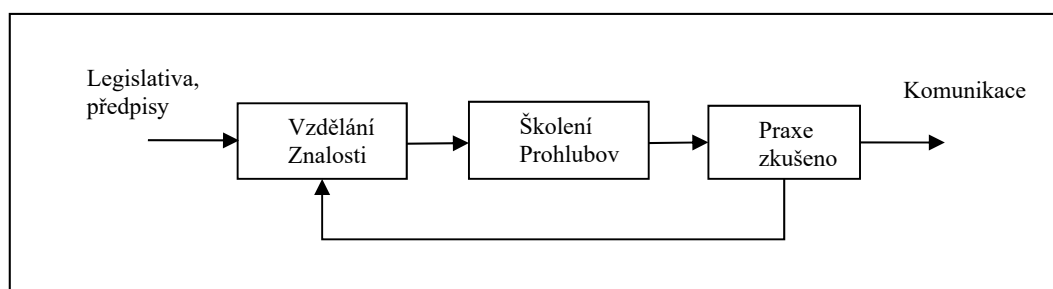
Název	Charakteristika	Oddíl
Sekce O: „Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení“	Tato sekce zahrnuje činnosti státní povahy, které obvykle vykonává veřejná správa. Patří k tomu vydávání rozhodnutí, předpisů, právní výklad zákonů a z nich vyplývajících předpisů stejně jako správa programů na nich založených, legislativní činnosti, daňová správa aj.	Mezi činnosti této sekce zařídění: správa a dohled nad finančními záležitostmi; realizace daňových programů; vybírání daní a celních poplatků; prošetřování daňových prohřešků; celní správa aj.
Sekce M: „Profesní, vědecké a technické činnosti“	Tato sekce zahrnuje profesní, vědecké a technické činnosti. Tyto činnosti vyžadují vysokou míru vzdělání, školení a dávají uživatelům k dispozici odborné znalosti a zkušenosti.	Mezi činnosti této sekce zařídění: kontrola účetní evidence a potvrzení jejího řádného vedení, včetně daňových přiznání; zpracování dat; poradenství a komunikace s daňovými subjekty, aj.
Sekce N: „Administrativní a podpůrné činnosti“	Tato sekce zahrnuje celou řadu specializovaných kancelářských podpůrných činností. Tyto činnosti se odlišují od činností v sekci M tím, že jejich hlavním účelem není předávání odborných znalostí.	Mezi činnosti této sekce zařídění: administrativní a kancelářské činnosti: běžné rutinní podpůrné úkony a sekretářské služby, příprava a kopírování dokumentů; uchovávání dokumentů, aj.

Zdroj: Dražanová na základě [3,19]

Jak ukazuje výše uvedená klasifikace, sekce O „Veřejná správa a obrana“ spojuje činnosti veřejné správy a daňové správy. V procesu dosažení hlavního cíle správy daní správce daní vykonává, jak činnosti, které vyžadují vysokou míru vzdělání, školení a dávají uživatelům k dispozici odborné znalosti a zkušenosti (sekce M), tak i činnosti rutinní povahy, které nepotřebují odborných znalostí (sekce N). Totiž v procesu své činnosti správce daní realizuje znalostní, dokumentační, informační a komunikační funkce, což ovlivňuje proces řízení.

Znalostní funkce správce daní

Obrázek 3: Realizace znalostní funkce správce daní



Zdroj: Dražanová

Na správce daně jsou ze strany Vlády ČR kladeny vysoké požadavky, proto musí neustále sledovat aktuální změny právních předpisů a současně se svou běžnou činností doplňovat si odborné znalosti účastí na systémových a nesystémových vzdělávacích akcích.

Dokumentační a informační funkce správce daní

Sekce N „Administrativní a podpůrné činnosti“ [3,19] zahrnuje celou řadu činností, ale jejich **hlavním účelem není předávání odborných znalostí**. K nim patří: administrativní a kancelářské činnosti, uchovávání dokumentů, kopírování, příprava dokumentace a ostatní specializované podpůrné kancelářské činnosti.

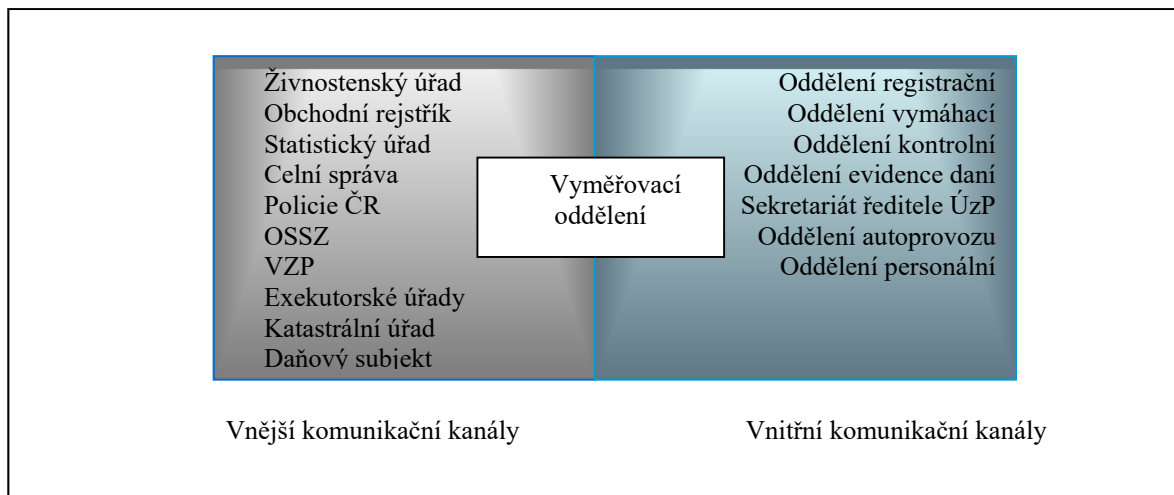
Podle zákona správce daně pro každý daňový subjekt vede daňový spis za každý druh daně samostatně. Jeden daňový subjekt může mít několik daňových spisů, podle toho, ke kolika druhům daní je registrován. Závazné náležitosti spisu a postup jeho vedení jsou dány zákonem. Spis obsahuje souhrn informací, které se vztahují k povinnostem daňového subjektu. Je proto složen z několika částí, z nichž každá představuje určité daňové řízení. Písemnosti jsou zařazovány do spisu v časové postoupnosti, musí být označeny pořadovými čísly a musí být uvedena společná spisová značka. Spis může být veden v listinné i elektronické podobě. Součástí spisu je soupis všech písemností, do kterého je daňový subjekt oprávněn nahlížet [12,19].

Dalším neméně důležitým úkolem správce daně je předávání **informací**, které probíhá v průběhu celého daňového řízení i mimo něj. Správce daně vhodným způsobem informuje daňový subjekt o průběhu daňového řízení. Při neformálním kontaktu, např. telefonickém hovoru nebo při e-mailové komunikaci, daňovému subjektu vysvětluje, jak by měl v dané věci postupovat. Jakou formu předávání informací správce daně zvolí, vždy souvisí s okolnostmi a technickým vybavením správce daně a daňového subjektu.

Komunikační funkce správce daní

Komunikace je nedílnou součástí každodenní činnosti správce daně. Existuje celá řada způsobů komunikace, které jsou správcem daně využívány, jak na místní, tak i na státní úrovni. Komunikaci správce daně znázorňuje níže uvedený obrázek.

Obrázek 4: Komunikace správce daně



Zdroj: Dražanová, Hedlová [12, 19]

Uvádíme druhy komunikačních kanálů:

- **Podatelna.** Na každém finančním úřadě je podatelna, kde jsou přijímány dokumenty. Povinností úřední osoby je na požádání potvrdit příjem dokumentu.

- **Pošta.** Česká pošta je nejčastější a byla doposud nejvíce používaný komunikační kanál. Úřední listiny, nejsou-li odesílány do datových schránek nebo nevyzvedne-li si je daňový subjekt přímo u správce, jsou zasílány v listinné podobě poštou. Vrácená doručka slouží jako potvrzení o doručení. Tento způsob komunikace je časově delší i finančně náročný.

- **Úřední deska.** Povinnost zřídit veřejně přístupnou úřední desku ukládá ust. § 26 odst. 1 zákona č. 500/2004 Sb., správní řád. Úřední deska musí být všem přístupná nepřetržitě, tzn. i v neúředních hodinách a její obsah se zveřejňuje i způsobem umožňujícím dálkový přístup. Na úřední desce finančního úřadu můžete nalézt nejen základní informace o úředních hodinách, adrese podatelny, čísla účtu, ale i informace o výběrových řízeních nebo také praktické informace, sdělení a doporučení týkající se povinností daňových subjektů.

- **Internet.** Je komunikačním kanálem neomezených možností a nabízí mnoho způsobů jak se spojit se správcem daně a komunikovat. Jedním ze způsobů je e-mail, který lze využít nejen směrem ke správci daně (lze kontaktovat podatelnu nebo přímo úřední osobu) nebo jej může využít správce daně k neformálnímu kontaktu s daňovým subjektem. Finanční úřad se také prezentuje svými webovými stránkami, které obsahově pokrývají důležité informace a odkazy, které může daňový subjekt využít.

- **E-podatelna.** E-podatelna je elektronickou podatelnu správce daně. Podatelna je povinna přijímat podání, která jsou podepsána zaručeným elektronickým podpisem nebo bez zaručeného elektronického podpisu, ale tato podání musí být do pěti dnů potvrzena písemně nebo ústně do protokolu.

- **Datové schránky.** Datová schránka je elektronické úložiště, které je určeno k doručování orgánu veřejné moci a k provádění úkonů vůči orgánům veřejné moci.

- **Média – televize, rádio, tisk.** Tyto komunikační kanály správce daně využívá jako média spojující se s daňovými poplatníky, jejichž prostřednictvím jim sděluje informace o daňových povinnostech nebo jiných důležitých termínech.

- **Intranet.** Interní systém slouží především ke spolupráci jednotlivých oddělení v rámci finančního úřadu. V tomto systému jsou vyvěšeny důležité interní informace, postupy a dokumenty. Tento způsob komunikace urychluje a zefektivňuje činnost správce daně.

Jak ukázala analýza, systém zdanění zakládá na znalostech předpisů ČR a EU, dokumentaci, elektronické a informační komunikaci. Nevytváří inovace, ale využívá inovační prostředí, internet a pracuje s velkým počtem dat. Každý z nástrojů, který používá systém zdanění, vzniká jako inovační produkt, který funguje v prostoru a čase. Digitalizace a elektronizace je základem inovačních procesů a ovlivňuje vývoj informačního daňového systému.

V procesu výzkumu byla na základě dlouholetých praktických zkušeností [12,19] provedena analýza vybraných postupů správce daně vyměřovacího oddělení fyzických osob z hlediska časové náročnosti zpracování daňových přiznání k dani z příjmů s přeplatkem a bez přeplatku podaných různými způsoby, a to v listinné podobě, elektronicky přes EPO a z Datové schránky v členění na:

- analýzu postupů činností VO;
- analýzu celkového počtu DAP DPFO;
- analýzu zatížení zpracování DAP na jednoho referenta;
- analýzu zatížení zpracování DAP za VO.

Z provedené analýzy bylo zjištěno, že správci daně většinu jeho času zabere ruční provedení práce. Pokud by, ale většina daňových poplatníků upřednostnila elektronickou formu podání pak by se na straně jedné snížila administrativní zátěž i časová náročnost a na straně druhé by došlo ke zrychlení a zefektivnění práce správce daně. Ušetřený čas by správce daně využil ke zvýšení úrovně svých znalostí, zvýšení kvalifikace a ke komunikaci s daňovými subjekty.

Na základě získaných informací s využitím inovačních nástrojů správy daní byla provedena analýza vybraných postupů správce daně VO se zaměřením na vypracování výzev k odstranění vad a k odstranění pochybností na dani z příjmů fyzických osob, dále byly vypracovány varianty následujících postupů:

- Postup k odstranění vad podání (DS vady podání odstraní; DS vady podání neodstraní).
- Postup k odstranění pochybností (Zahájení POP; DS pochybnosti odstraní; DS pochybnosti neodstraní; DS neposkytne součinnost k odstranění pochybností).

Tyto vybrané analyzované postupy mohou správci daně, tak i daňovému subjektu, sloužit k využití jednak jako informační materiál, nebo jako pomůcka pro správný postup v případě zahájení vyměřovacího řízení. Jak již bylo výše uvedeno, význam elektronizace ve správě a výběru daní spočívá zejména ve zjednodušení komunikace správce daně a daňového subjektu při jednotlivých úkonech, postupech a řízení při správě a výběru daní. Elektronizace správy daní je prováděna zejména za účelem zjednodušení, zefektivnění, a také v konečném důsledku z důvodu lepší komunikace daňových subjektů s daňovou správou a inovační nástroje ve správě a výběru daní přispívají ke zvýšení efektivnosti a výtěžnosti správy daní.

3 Diskuse a závěry

Jak ukázal náš výzkum, zavedení do praxe správce daní inovačních produktů, technologií, komunikačních prostředků aj. změnilo obsah procesu řízení a umožnilo uvedení jeho na novou úroveň - inovativní, na jedné straně, což usnadňuje práci osob zúčastněných na správě daní (úředních osob, daňových subjektů, třetích osob) na straně druhé vznáší vysoké požadavky k úrovni jejich analytického myšlení, kompetentnosti, specializace, vyžaduje urychlení a optimalizaci přijatých rozhodnutí. Z tohoto hlediska, v současné době systém řízení pro své fungování potřebuje zdokonalení a zavedení do praxe moderních metod a nástrojů. Přitom je nutno zdůraznit, že realizace stanovených priorit žádá vybudování **integrovaného systému řízení a odpovídající profesní, odborné a kvalitní základny pro výkon veřejné a finanční správy, snížení byrokratické zátěži nejen pro občany, podnikatele, ale i pro veřejnou a finanční správu samotnou.**

Použité zdroje

- [1] A new strategic agenda EU 2019-2024, 2019,
In: <https://www.consilium.europa.eu/cs/press/press-releases/2019/06/20/>
- [2] BURÝ, A. Teorie systémů a řízení, 2007, 1. vyd, česky, VŠB - Technická univerzita Ostrava, Ostrava, 78 stran, ISBN: 9788024816029
- [3] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Klasifikace ekonomických činností. Vysvětlivky NACE. [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/>
- [4] DRAŽANOVÁ, M., ANDRUŠČENKO, V. Některé otázky vývoje inovačních procesů při správě a výběru daní, 2019, ACTA STING, č. 1, Akademie STING, o. p. s., Brno, ISSN 1805-6873
- [5] DZURILLA, V. a kol. Česko v digitální Evropě, vládní koncepce. [online]. Praha: MPO a OHA MV, 27.09.2018 [citováno 03-02-2018]. Dostupné z: https://www.mvcr.cz/.../vladni_program_digitalizace_CR_2018+_-_Digitalni_Cesko-Uvodni_dokument.pdf
- [6] DZURILLA, V. a kol. Digitální ekonomika a společnost, vládní koncepce. [online]. Praha: MPO a OHA MV, 27.09.2018 [citováno 2018-02-03]. Dostupné z: https://www.mvcr.cz/.../vladni_program_digitalizace_CR_2018+_-_Digitalni_Cesko-digitalni_ekonomika_a_spolecnost.pdf
- [7] DZURILLA, V. a kol., Informační koncepce České republiky. [online]. Praha: MPO a OHA MV, 27.09.2018 [citováno 2018-02-03]. Dostupné z: https://www.mvcr.cz/.../vladni_program_digitalizace_CR_2018+_-_Digitalni_Cesko-Informacni_koncepce_Ceske_republiky.pdf
- [8] EU budget for 2021-2027: Commission welcomes provisional agreement on Horizon Europe, the future EU research and innovation programme, Brussels, 20 March 2019, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-1676_en.htm
- [9] EK "Strategie Evropa 2020: cíle, priority, stěžejní iniciativy" [citováno 2018-02-03]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/europe2020/>
- [10] FINAČNÍ SPRÁVA. Kompetence a činnosti FS. [Financnisprava.cz](http://www.financnisprava.cz) [online]. ©2013-2017 [cit. 2019-02-04]. Dostupné z: <http://www.financnisprava.cz/>

- [11] FINAČNÍ SPRÁVA. Organizační řád Finanční správy České republiky. Finanční správa.cz [online]. © 2013-2018. [cit. 2018-02-10]. Dostupné z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/fs-financnisprava-cr/OR_FS_UZ_D7.pdf
- [12] HEDLOVÁ, J. Inovační procesy ve správě a výběru daní, Bakalářská práce, 2019
- [13] Inovační strategie České republiky 2019–2030. [online]. Praha: RVVI, 2019.[citováno 03-02-2018]. Dostupné z: http://amsp.cz/wp-content/uploads/2019/01/Inovacni-strategie-CR_Country-for-Future_2019-01-29_%C4%8Distopis_white.pdf
- [14] LÁCHOVÁ, L. a A. VANČUROVÁ. Daňový systém ČR 2016 Vox, Praha, 2016, ISBN: 9788087480441
- [15] MOLNAR, Z. a kol. Pokročilé metody vědecké práce, Praha, Profess Consulting, s.r.o. 1.vyd. 2012. ISBN 978-80-7259-064-3, <http://lsa.vse.cz/kniha>
- [16] Národní iniciativa ČR „Průmysl 4.0 [citováno 2018-02-03]. [<http://www.mpo.cz/dokument162351.html>],
- [17] Národní výzkumná a inovační strategie pro inteligentní specializaci České republiky. [online].Praha: Sekce technologií 4.0, MPO, 31.12.2018. [citováno 03-02-2018]. Dostupné z: https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/ris3strategie/dokumenty/2019/1/Narodni_RIS3_strategie_aktualizace_2018.pdf
- [18] Příprava nového programu pro výzkum a inovace 2021 – 2027 (Horizont Evropa), 61500, 2019 [citováno 01-05-2019] In:<https://www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/>
- [19] Směrování k udržitelné Evropě do roku 2030, EU, 2019, 132s.ISBN: 978-92-79-98935-3
- [20] Zákon č. 456/2011 Sb., o Finanční správě České republiky
- [21] Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád
- [22] Zákon č. 500/2004 Sb., správní řád.
- [23] Zákona č. 300/2008Sb. o elektronických úkonech a autorizované konverzi dokumentů



Autoři

doc.Ing.Marianna Dražanová,CSc., ředitelka, Institut ekonomických studií a analýz Akademie STING, Brno, drazanova@poststing.cz

doc. Ing. Iryna Prokopenko, CSc.,katedra daňové politiky, Národní univerzita státní fiskální služby Ukrajiny

Analýza významnosti kategorie odložené daně v průmyslu

Deferred tax materiality analysis in industry

Petr Habanec, Patrik Svoboda

Abstrakt

Článek se zkoumá, zda je kategorie odložená daň významnou položkou účetních výkazů pro rozhodování externích uživatelů. Významnost kategorie odložená daň je hodnocena na vzorku společností, které podnikají v průmyslu a které sestavují své účetní výkazy podle mezinárodních účetních standardů IAS/IFRS. Společnosti byly vybrány podle klasifikace frankfurtské burzy. Sledované období pokrývá roky 2005 až 2016. Výsledky práce jsou porovnány s předchozími studiemi provedenými na toto téma.

Klíčová slova: kategorie odložená daň, mezinárodní účetní standardy IAS/IFRS, burza Frankfurt

Abstract

The paper investigated whether the deferred tax category is significant item in financial statements for decision making of external users. Deferred tax materiality is assessed on the data sample of companies making business in industry and preparing their financial statements in accordance with international accounting standards IAS/IFRS. Companies were indentified according to the clasification of the Frankfurt stock Exchange. Time period covers years 2005 up to 2016. The results of this paper are compared with previous studies carried out on this topic.

Keywords: deferred tax category, international accouting standards IAS/IFRS, stock Exchange Frankfurt.

JEL klasifikace: M41

1 Úvod

Kategorie odložené daně vzniká v důsledku dočasných rozdílů mezi účetní a daňovou základnou příslušných rozvahových položek. Jejím účelem tedy je klasifikovat náklady, které vznikají ze zařazení daně z příjmů do správného období.

Existují dva typy účetních a daňových rozdílů – dočasné a trvalé. Jak uvádí Crabtree a Maher (2009) odložená daň vzniká, jakmile nastanou dočasné rozdíly mezi účetní a daňovou základnou příslušných rozvahových položek. Vliv trvalých rozdílů (ve formě zvýšení nebo snížení zdanitelného příjmu ve srovnání s vykazovaným příjmem) je trvalý. Jak už bylo výše

zmíněno, kategorie odložená daň vzniká v důsledku dočasných rozdílů. Kategorie odložená daň odráží skutečnost, že daňové a účetní principy výpočtu daně se ve většině zemí liší.

V prostředí USA zkoumají, zda je kategorie odložené daně užitečným zdrojem informací pro externí uživatele finančních výkazů Phillips et al. (2003), Hanlon (2005), Lev a Nissim (2004) nebo Weber (2008). Tento článek se bude zabývat analýzou významnosti kategorie odložené daně u společností, které sestavují své účetní výkazy podle mezinárodních účetních standardů IAS/IFRS.

Jak již bylo zmíněno studie, které zkoumaly dočasné rozdíly mezi účetním příjmem a zdanitelným příjmem pocházely především z prostředí USA na společnostech, které sestavují své účetní výkazy v souladu s americkými všeobecně uznávanými zásadami US GAAP.

Také je třeba zmínit studii Hanlon (2014), která zkoumá vztah mezi výběrem daní a kvalitou finančních výkazů. V této studii došla k závěru, že čím kvalitnější jsou finanční výkazy sestavené, tím větší je vymahatelnost daně správcem daně.

Leach a Newsome (2007) a Rosner (2003) zjistili, že společnosti, které řídí své zisky podle změn účetních a daňových rozdílů mají větší pravděpodobnost bankrotu. Tyto změny považují za důvod změn v příjmu, které jsou způsobeny aktivitami managementu.

Weber (2008) se zabývá vztahem mezi účetními a daňovými rozdíly a výpočtem kreditového ratingu. Závěry jeho studie dokazují, že tyto rozdíly, které jsou neobvykle velké, jsou podhodnoceny trhem a měly by být zahrnuty do výpočtu kreditového ratingu.

Landry and Chlala (2005) ve své studii shromáždili dostupné zdroje, které se zabývají problematikou rozdílů mezi účetním a daňovým příjmem a vyvodili závěry, že účetní a daňové rozdíly mohou sloužit jako indikátor určitých trendů, diskrepancí a rizika nedosažení dostatečného příjmu v budoucnosti.

V různých studiích byly rovněž zkoumány jednotlivé složky účetních a daňových rozdílů např. Philips et al. (2003), Hanlon (2005), Blaylock et al. (2012). Autoři posuzovali užitečnost odložených daňových výdajů pro zjištění managementu zisku. V jejich závěrech poskytují důkazy, že tyto výdaje jsou užitečné pro časové rozlišení. Pro zkoumání managementu zisku a potvrzení hypotézy autoři používají modely Jonesova typu.

Blaylock et al. (2012) zkoumali rozdíly mezi účetnictvím a daněmi jako indikátor trvalosti příjmu. Zjistili, že existuje několik potenciálních zdrojů těchto rozdílů. Poté zkoumali různé dopady velkých pozitivních rozdílů mezi účetnictvím a daněmi v závislosti na zdroji těchto rozdílů. Tím poukázali na důležitost zdroje těchto rozdílů.

Z prostředí evropských společností je možné zmínit studii Vučković-Milutinović, Lukić (2013). Autoři sestavili datový vzorek z 20 největších nefinančních společností a 20 bank v Srbsku. Autoři stanovili časovou řadu v období 2009-2010 a testují významnost odložených daňových závazků a pohledávek.

Rovněž je třeba zmínit závěry studie Bohušová, Svoboda (2005), kde byla zkoumána významnost kategorie odložené daně v České Republice. Autoři došli k závěrům, že medián odložené daně z příjmů je 15.21% resp. 7.4% ve zkoumaných vzorcích.

Dalšími studiemi z prostředí evropských firem jsou Gordon, Joos (2004), Chluděk (2011), Habanec, Bohušová, (2017).

2 Metodika

Článek se zabývá významností kategorie odložené daně ve finančních výkazech společností, které vykazují v souladu s mezinárodními účetními standardy IAS/IFRS. Studie vychází z autorových předchozích studií (Habanec (2016), Habanec, Bohušová (2017), Habanec (2017, 2018)).

Cílem článku je provést analýzu významnosti odložené daně. Tedy zjistit, zda je kategorie odložené daně významnou položkou účetních výkazů pro rozhodování externích uživatelů ve společnostech, které sestavují své finanční výkazy v souladu s mezinárodními účetními standardy IAS/IFRS. Datový vzorek se skládá ze společností, které jsou kótovány na frankfurtské burze a podnikají v průmyslnictví. Při vykazování odložené daně společností vzniká povinnost vykazovat odloženou daň z různých titulů např. uvedení místa do původního stavu, přecenění na reálnou hodnotu aj. Sledované období začíná rokem 2005 a končí 2016. Za každý rok je tedy 12 pozorování. Počáteční rok 2005 byl zvolen z důvodu zavedení povinnosti pro společnosti, které kótují na kterékoliv veřejné burze v EU sestavovat své výkazy v souladu s mezinárodními účetními výkazy IAS/IFRS. Pro provedení analýzy jsou využita veřejně dostupná data. Společnosti působící v průmyslu byly zjištěny z dat frankfurtské burzy. Celkem bylo nalezeno 114 společností, z nichž bylo nutné vyřadit 41 společností z důvodu nekompletních finančních výkazů.

Zkoumaný vzorek společností se skládá ze 73 společností za období 2005 až 2016. Soubor dat tedy zahrnuje 876 pozorování. Kategorie odložené daně byla vzpočítána na yákladě celkových aktiv. Pro stanovení hladiny významnosti byla použita studie McKee, Eilifsen (2000). V této studii jsou stanoveny 4 možné postupy, jak stanovit hladinu významnosti (Single rules, Variable of size rules, Blend of averaging methods a Formula methods).

Pro výpočet hladiny významnosti se jako nejvhodnější jevil přístup Single rules. Jsou to obecná pravidla, založená na ohodnocení kvalitativních faktorů, která umožňují auditorovi zvolit nejvhodnější postup pro výpočet hladiny významnosti pro každého specifického klienta. Možné finanční proměnné pro Single rules jsou následující:

- 5 % z příjmu před zdaněním,
- ½ % z celkových aktiv,
- 1 % z vlastního kapitálu nebo
- ½ % z celkových výnosů.

Pro výpočet hladiny významnosti byla nejvhodnější hranice ½ % z celkových aktiv. Výsledky jsou dále porovnávány s předchozími studiemi, které byly uveřejněny na toto téma. (Habanec (2016), Habanec, Bohušová (2017), Habanec (2017, 2018)).

Hladina významnosti tedy byla stanovena podle následujícího vzorce:

$$\text{Hladina významnosti} = \text{Celková aktiva} * 0.05$$

3 Analýza kategorie odložené daně v průmyslu

Kategorie odložené daně byla analyzována na vzorku společností, který se skládal ze 114 společností. Nicméně 41 společností bylo nutné vyřadit, z důvodu nedostupných účetních výkazů nebo nedohledatelných za celé sledované období. Celkem se tedy vzorek skládá ze 73 společností za období od roku 2005 až po rok 2016. Datový vzorek se tedy skládá z 876 pozorování. Následující tabulka ukazuje významnost kategorie odložené daně ve zkoumaných společnostech.

Tabulka 2: Významnost kategorie odložené daně ve průmyslu (%)

Společnost	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Průmysl
ADVANCED VISION T. IS 2	A; 0,91	A; 0,75	A; 0,72	A; 3,68	N; 0	N; 0	A; 2,18	A; 1,67	A; 4,94	A; 4,41	A; 3,84	A; 3,51	A; 2,22
AIRBUS GROUP SE	A; 0,85	N; 0,22	A; 0,68	A; 2,36	A; 2,37	A; 3,67	A; 3,7	A; 3,27	A; 2,52	A; 4,77	A; 5,25	A; 5,63	A; 2,94
AMADEUS FIRE AG	N; 0,43	A; 1,39	A; 0,72	A; 0,53	N; 0,26	A; 0,5	N; 0,27	A; 0,68	N; 0,31	N; 0,14	N; 0,41	A; 0,68	A; 0,53
BASLER AG O.N.	A; 6,93	A; 2,3	N; 0,43	A; 0,76	A; 8,01	A; 1,7	A; 1,61	N; 0,12	A; 1,81	A; 3,58	A; 5,19	A; 5,92	A; 3,2
BILFINGER SE O.N.	A; 0,66	N; 0,27	A; 0,9	A; 1,43	A; 1,08	N; 0,49	N; 0,4	A; 0,56	A; 2,19	A; 2,07	A; 1,65	A; 1,14	A; 1,07
CENTROTEC SUSTAINABLE	A; 1,64	A; 4,87	A; 4,29	A; 4,02	A; 3,39	A; 2,89	A; 3,45	A; 2,82	A; 2,24	A; 1,31	A; 1,16	A; 0,71	A; 2,73
CLERE AG O.N. KONV.	N; 0,48	A; 0,82	A; 1,72	N; 0,49	A; 2,01	N; 0,12	N; 0,34	N; 0,44	N; 0,45	A; 0,61	A; 0,78	N; 0,33	A; 0,72
CROPENERGIES AG	A; 6,32	A; 2,86	A; 2,15	A; 0,6	A; 0,82	N; 0,07	N; 0	A; 0,89	N; 0,09	A; 1,75	A; 2,45	A; 3,79	A; 1,82
DIEBOLD NIXDORF INH.O.N.	A; 3,48	A; 3,89	A; 2,96	N; 0,19	A; 1,6	A; 1,86	A; 2,5	A; 1,69	A; 4,62	N; 0,08	A; 4,08	A; 5,71	A; 2,72
DR. HOENLE AG O.N.	N; 0,43	A; 0,92	A; 0,57	A; 0,9	N; 0,02	A; 0,57	N; 0,13	A; 1,24	A; 1,14	A; 1,92	A; 1,59	A; 1,59	A; 0,92
DUERR AG O.N.	N; 0,11	A; 1,13	A; 1,77	A; 2,1	A; 3,14	A; 1,65	A; 2,34	A; 2,38	A; 1,72	A; 2,85	A; 2,76	A; 0,75	A; 1,89
FRANCOTYP-POSTALIA HLDG	A; 0,75	A; 2,07	A; 0,83	A; 4,56	A; 8,57	A; 8,11	A; 5,98	A; 4,5	A; 3,25	A; 1,67	A; 0,72	N; 0,17	A; 3,43
GEA GROUP AG	A; 11,3	A; 7,76	A; 5,84	A; 4,4	A; 4,95	A; 5,25	A; 4,06	A; 5	A; 4,44	A; 6,01	A; 6,2	A; 5,84	A; 5,92
GESCO AG NA O.N.	A; 3,88	A; 3,42	A; 3,55	A; 1,77	A; 1,24	A; 1,06	A; 2,19	A; 1,44	N; 0,29	N; 0,49	N; 0,19	N; 0,04	A; 1,63
HEIDELBERG.DRUCKMA.O.N.	A; 2,7	A; 3,03	A; 3,35	A; 3,18	A; 2,44	A; 1,7	A; 1,29	A; 0,77	N; 0,39	A; 0,87	A; 1,3	A; 0,77	A; 1,82
INDUS HOLDING AG	A; 1,34	A; 1,78	A; 1,56	A; 1,69	A; 1,63	A; 1,33	A; 1,55	A; 1,68	A; 1,98	A; 2,26	A; 2,44	A; 2,32	A; 1,8
JENOPTIK AG O.N.	A; 5,98	A; 6,96	A; 7,03	A; 8,17	A; 7,5	A; 7,99	A; 9,74	A; 9,89	A; 9,66	A; 9,31	A; 9,11	A; 8,85	A; 8,35
JUNGHEINRICH AG O.N.VZO	A; 2,74	A; 2,02	A; 1,12	A; 0,87	A; 2,31	A; 2,28	A; 2,09	A; 2,09	A; 2,79	A; 3,3	A; 2,32	A; 2,39	A; 2,19
KLOECKNER + CO SE NA	A; 4,06	A; 2,13	A; 2,19	A; 1,69	A; 1,2	A; 0,59	A; 2,47	A; 2,49	A; 3,24	A; 3,59	A; 1,16	A; 1,18	A; 2,17
KOENIG + BAUER AG ST O.N.	A; 0,85	A; 0,6	A; 0,65	N; 0,27	A; 1	A; 1,25	A; 1,61	A; 1,86	A; 1,03	A; 1,54	A; 1,74	A; 3,95	A; 1,36
KROMI LOGISTIK INH. O.N.	A; 1,83	A; 0,66	N; 0,15	N; 0,15	N; 0,07	N; 0,03	N; 0,34	A; 0,77	A; 1,02	A; 1,34	A; 1,07	A; 1,39	A; 0,74
KRONES AG O.N.	N; 0,21	N; 0,23	N; 0,41	A; 0,78	A; 0,64	N; 0,47	A; 0,78	N; 0,22	A; 0,81	N; 0,17	A; 0,7	A; 0,53	A; 0,5
KUKA AG	A; 2,99	A; 2,94	A; 2,97	A; 1,55	A; 0,95	A; 1,65	A; 1,39	A; 0,88	N; 0,07	A; 0,86	N; 0,3	N; 0,13	A; 1,39
KWS SAAT SE O.N.	A; 0,71	N; 0,32	N; 0,06	N; 0,45	N; 0,15	A; 0,86	N; 0,49	A; 0,92	A; 0,61	A; 1,86	A; 1,93	A; 2,19	A; 0,88
LPKF LASER+ELECTRON.	N; 0,04	N; 0,46	A; 1,3	A; 1,35	N; 0,14	N; 0,38	N; 0,11	A; 0,71	A; 0,68	A; 1,74	A; 1,71	A; 0,99	A; 0,8
MANZ AG	A; 5,38	A; 5,71	A; 5,16	A; 2,42	A; 1,85	A; 2,75	N; 0,01	N; 0,16	N; 0,35	N; 0,14	A; 0,99	N; 0,43	A; 2,11

KONFERENCE STING

AKADEMIE STING, vysoká škola v Brně

MASTERFLEX O.N.	N; 0,42	N; 0,01	A; 1,94	A; 6,31	A; 8,18	A;10,22	A; 9,71	A; 9,02	A; 3,74	A; 2,14	A; 1,01	A; 0,86	A; 4,46
M.A.X. AUTOMATION AG	A; 3,58	A; 2,88	A; 1,58	A; 1,75	A; 1,84	A; 2,03	A; 2,72	A; 3,01	A; 3,16	A; 3,79	A; 2,36	A; 1,08	A; 2,48
MBB SE O.N.	A; 1,94	A; 3,58	A; 3,45	A; 1,64	A; 0,65	A; 1,3	A; 1,69	A; 0,8	A; 1,82	A; 1,54	A; 1,71	A; 0,55	A; 1,72
MTU AERO ENGINES NA O.N.	A; 8,78	A; 9,82	A; 9,59	A; 7,07	A; 7,93	A; 6,26	A; 5,16	A; 4,5	A; 4,32	A; 0,63	N; 0,37	A; 0,56	A; 5,42
NORDEX SE O.N.	A; 8,27	A; 4,47	A; 4,55	A; 2,66	A; 2,72	A; 2,05	A; 2,32	A; 2,44	A; 1,5	A; 1,12	A; 1,38	A; 0,68	A; 2,85
PFEIFFER VACUUM TECH.O.N.	A; 4,03	A; 3,12	A; 2,2	A; 2,28	N; 0,08	A; 1,02	A; 1,33	A; 0,97	A; 1,24	A; 3,39	A; 4,06	A; 4,67	A; 2,37
PVA TEPLA AG O.N.	A;13,28	A; 9,45	N; 0,29	A; 1	N; 0,41	N; 0,16	N; 0,09	N; 0,23	A; 5,45	A; 3,66	A; 2,57	A; 2,64	A; 3,27
R. STAHL AG NA O.N.	A; 1,34	N; 0,31	N; 0,18	N; 0,4	N; 0,06	N; 0,13	A; 2,81	A; 2,51	A; 5,28	A; 4,97	A; 4,98	A; 6,19	A; 2,43
RATIONAL AG	A; 2,26	A; 2,11	A; 1,05	A; 1,39	A; 1,06	A; 1,24	A; 1,53	A; 1,47	A; 1,29	A; 1,18	A; 1,17	A; 1,42	A; 1,43
RHEINMETALL AG	A; 1,34	A; 1,22	A; 0,58	N; 0,02	A; 0,88	N; 0,47	N; 0,08	A; 1,42	A; 1,91	A; 3,94	A; 3,71	A; 3,33	A; 1,57
SAF HOLLAND S.A. EO-,01	A; 8,52	A; 5,21	A; 4,07	A; 3,71	A; 2,92	N; 0,17	A; 0,62	N; 0,04	N; 0,16	A; 1,42	A; 1,92	A; 1,52	A; 2,52
SCHALTBAU HOLDING O.N	A; 3,05	A; 1,92	A; 1,63	A; 1,61	A; 1,39	A; 1,13	A; 1,76	A; 3,4	A; 2,2	A; 1,71	A; 0,57	A; 2,59	A; 1,91
SENVION S.A.	A; 1,09	N; 0	A; 0,65	A; 0,86	A; 1,71	A; 1,84	A; 2,36	A; 5,04	A; 5,88	A; 9,17	A; 8,23	A; 7,6	A; 3,7
SFC ENERGY AG	A; 3,19	A; 3,17	N; 0	N; 0	N; 0	N; 0	A; 1,13	A; 1,08	A; 2,87	A; 2,13	A; 1,4	N; 0,29	A; 2,1
SIEMENS AG NA	N; 0	A; 2,19	A; 2,41	A; 2,64	A; 3,27	A; 2,5	A; 3,03	A; 2,67	A; 2,65	A; 1,64	A; 2,06	A; 0,52	A; 2,13
SINGULUS TECHNOL.	A; 1,71	A; 3,59	A; 3,09	A; 4,57	A; 1,97	A; 0,93	N; 0,48	A; 1,38	A; 1,68	A; 2,38	N; 0,17	A; 0,73	A; 1,89
SMA SOLAR TECHNOL.AG	A; 0,67	N; 0,11	N; 0,07	N; 0,26	A; 0,83	A; 0,57	N; 0,27	A; 3,21	A; 4,07	A; 5,2	A; 5,55	A; 2,66	A; 1,96
SMT SCHARF AG	A; 9,84	A; 4,72	A; 1,81	A; 2,73	A; 1,64	A; 1,38	A; 3,9	A; 1,34	A; 2,25	A; 2,85	A; 5,32	A; 3,65	A; 3,45
SOFTING AG O.N.	A; 4,24	A; 9,38	A; 3,29	A; 0,73	A; 2,03	N; 0,26	A; 1,48	A; 2,54	A; 4,15	A; 1,88	A; 2,33	A; 2,4	A; 2,89
SOLARWORLD AG O.N.	A; 1,19	A; 0,74	N; 0,21	N; 0,16	A; 0,9	A; 1,22	A; 0,59	A; 5,8	A;12,74	A; 5,77	A; 5,45	N; 0,03	A; 2,9
TECHNOTRANS AG NA O.N.	A; 0,58	N; 0,26	N; 0,32	A; 1,86	A; 6,22	A; 6,34	A; 5,5	A; 4,64	A; 2,5	A; 1,13	A; 1,24	N; 0,18	A; 2,56
THYSSENKRUPP AG O.N.	A; 1,05	N; 0,34	A; 1,47	A; 1,58	A; 0,8	A; 1,03	A; 1,4	A; 3,78	A; 4,56	A; 4,78	A; 5,54	A; 6,52	A; 2,74
VERBIO VER.BIOENERGIE ON	A; 1,83	N; 0,29	A; 0,77	A; 0,65	A; 0,51	N; 0,23	N; 0,24	N; 0,02	N; 0,02	A; 1,39	A; 2,52	A; 0,69	A; 0,76
VISCOM AG O.N.	A; 1,55	A; 0,89	A; 0,85	A; 1,25	A; 0,84	A; 6,77	A; 2,49	N; 0,11	A; 0,7	A; 0,71	A; 1,06	A; 1,56	A; 1,56
VOSSLOH AG O.N.	N; 0,12	A; 1,22	A; 0,6	N; 0,25	N; 0,47	N; 0,12	N; 0,16	N; 0,09	A; 0,77	A; 2,05	A; 1,64	A; 1,76	A; 0,77
WACKER NEUSON NA O.N.	A; 2,06	A; 2,02	A; 1,87	A; 1,57	A; 1,25	A; 0,93	A; 0,69	N; 0,13	N; 0,21	N; 0,12	N; 0,36	A; 0,52	A; 0,98
WASHTEC AG O.N.	A; 16,5	A;11,91	A; 8	A; 4,93	A; 3,78	A; 1,13	A; 2,09	A; 1,59	A; 0,65	A; 0,64	N; 0,26	N; 0,33	A; 4,32
ZHONGDE WASTE TECHNOLOGY	A; 0,73	N; 0,34	N; 0,18	N; 0,29	A; 0,86	A; 1,59	A; 0,8	N; 0,36	N; 0,22	A; 0,57	N; 0	N; 0	A; 0,49
A.I.S. AG	A; 6,91	A; 7,26	A; 7,77	A; 7,86	A; 8,03	A;10,07	A; 7,4	A; 5,26	A; 3,17	A; 1,14	A; 0,68	A; 0,94	A; 5,54

KONFERENCE STING

AKADEMIE STING, vysoká škola v Brně

ALPHAFORM AG O.N.	N; 0	A; 1,02	A; 2,63	A; 1,86	A; 0,96	N; 0	N; 0	N; 0,05	N; 0,05	N; 0,15	N; 0	N; 0	A; 0,56
BABCOCK-BSH AG O.N.	A; 2,06	A; 0,74	N; 0	A; 1,93	N; 0,19	A; 5,7	A; 0,54	A; 1,04	A; 1,31	A; 1,41	A; 0,97	N; 0,46	A; 1,36
BOEWE SYSTEC AG O.N.	A; 3,82	A; 2,15	A; 1,3	N; 0,22	A; 0,68	N; 0,15	N; 0,11	N; 0,13	N; 0,14	N; 0,18	N; 0,17	N; 0,16	A; 0,77
HANSEYACHTS O.N.	N; 0,22	A; 0,51	A; 4	A; 1,34	N; 0,48	N; 0,38	A; 0,62	N; 0,32	N; 0,39	N; 0,02	N; 0,09	N; 0,39	A; 0,73
INFAS HLDG AG O.N.	N; 0	N; 0,05	N; 0,31	A; 0,63	A; 1,3	N; 0,25	A; 16,48	A; 18,44	A; 18,52	A; 16,76	A; 10,06	A; 5,22	A; 7,33
KSB AG O.N. ST	N; 0,03	N; 0,07	A; 1,01	A; 0,88	A; 0,89	A; 0,68	A; 1,19	A; 1,12	A; 3,28	A; 3,11	A; 4,24	A; 3,41	A; 1,66
MAN SE ST O.N.	A; 0,88	A; 1,67	N; 0,43	N; 0,25	A; 1,6	A; 1,77	A; 1,89	A; 1,89	A; 0,98	A; 1,45	A; 1,14	A; 2,04	A; 1,33
MEDION AG O.N.	A; 3,33	A; 3,31	A; 2,2	A; 1,59	N; 0,19	N; 0,09	N; 0,05	N; 0,09	N; 0,05	N; 0,31	N; 0,33	A; 0,65	A; 1,02
ORBIS AG O.N.	A; 26,13	A; 26,71	A; 20,37	A; 16,48	A; 17,78	A; 16,47	A; 15,66	A; 13,89	A; 12,74	A; 12,35	A; 10,81	A; 9,59	A; 16,58
PITTLER MA.FABR. AG	N; 0	N; 0	N; 0	N; 0	N; 0	A; 11,85	A; 6,82	A; 5,56	A; 5,42	A; 5,42	A; 5,08	A; 4,01	A; 3,68
SCHUMAG AG O.N.	N; 0,09	A; 0,95	N; 0	A; 3,37	A; 4,52	A; 3,55	A; 1,73	N; 0,43	A; 0,74	N; 0,25	N; 0,49	A; 2,95	A; 1,59
TURBON AG O.N.	A; 20,94	A; 1,67	A; 4,6	A; 4,3	A; 1,23	A; 0,87	N; 0,06	A; 0,51	A; 1,08	A; 0,92	A; 2,37	A; 3,95	A; 3,54
2G ENERGY AG	A; 1,07	A; 1,67	A; 0,74	N; 0,4	N; 0,35	A; 0,78	A; 1,13	A; 0,95	A; 1	A; 0,87	A; 1,23	A; 2,22	A; 1,03
DALDRUP+SOEHNE AG	A; 0,87	N; 0,02	N; 0,09	A; 0,7	N; 0,1	N; 0,06	N; 0,03	N; 0,01	N; 0,07	N; 0,13	N; 0,14	A; 0,56	N; 0,23
DISKUS WERKE AG	A; 1,82	N; 0,15	N; 0,32	A; 2,69	A; 3,92	A; 6,94	N; 0,27	N; 0,2	A; 3,81	A; 3,25	N; 0,11	N; 0,07	A; 1,96
M-U-T AG MESSGER.INH.O.N.	N; 0	N; 0	N; 0,21	N; 0,07	N; 0,42	N; 0,03	N; 0,29	N; 0,07	A; 2,03	A; 3,05	A; 2,73	A; 1,48	A; 0,87
NABALTEC AG INH.	N; 0	N; 0,28	N; 0,2	A; 2,98	A; 1,57	A; 0,84	A; 1,72	A; 1,56	A; 1,44	A; 0,76	A; 0,72	N; 0,05	A; 1,01
NANO GATE AG	A; 0,97	A; 0,66	A; 2,24	A; 1,67	A; 1,31	N; 0,09	A; 1,23	N; 0,45	A; 0,65	A; 0,58	A; 1,01	A; 2,61	A; 1,12

Zdroj: vlastní práce

Díky výše uvedené tabulce je možné konstatovat, že kategorie odložené daně je významnou položkou účetních výkazů pro společnosti podnikající v průmyslu. U všech společností byla tato kategorie významná až na společnost DALDRUP+SOEHNE AG, která po téměř celé sledované období vykazovala nulovou kategorii odložené daně. Je tedy možné říci, že kategorie odložená daň je významnou položkou účetních výkazů pro rozhodování externích uživatelů.

4 Diskuse a závěry

Hlavním cílem bylo identifikovat, zda je kategorie odložená daň významnou položkou účetních výkazů pro rozhodování externích uživatelů. Bylo analyzováno 73 společností v období let 2005 až 2016, z nichž pouze jedna společnost vykazovala nevýznamnou kategorii odložená daň. Celkem bylo provedeno 876 pozorování.

Závěry tohoto článku se shodují s již provedenými studiemi např. Poterba (2011), který zjistil, že kategorie odložené daně ovlivňuje chování společností. Lev Nissim (2004) a Hanlon (2005) zjišťovali, zda daňový základ poskytuje informace o růstu a trvalosti zisku. Zjistili, že odložená daň poskytuje informace externím uživatelům. Tyto závěry se rovněž shodují se závěry tohoto článku.

Tento článek je pokračováním v analýze významnosti kategorie odložené daně v různých sektorech ekonomiky. Problém byl ve vyřazení 41 společností, což činí cca 36 % celkového souboru. V dalších pracích tyto chybějící data plánujeme nahradit statistickými metodami.

V porovnání s předchozími pracemi, kde byla zkoumána významnost kategorie odložená daň v chemickém (Habanec, 2017) a farmaceutickém průmyslu (Habanec, 2018), můžeme konstatovat významnost kategorie odložená daň. Průměr významnosti v chemickém průmyslu byl 3,7 %, ve farmaceutickém 2,69 %. V průmyslnictví průměrná významnost vychází 2,41 %. Závěrem tedy můžeme konstatovat, že kategorie odložená daň je významnou položkou účetních výkazů společnosti pro rozhodování externích uživatelů. Nejvýznamnější je v chemickém průmyslu.

Použité zdroje

- [1] BLAYLOCK, B., SHELVIN T. and WILSON, R. J. 2012. Tax Avoidance, Large Positive Temporary Book-Tax Differences, and Earnings Persistence. *The Accounting Review*, 87(1): 91 – 120.
- [2] BOHUŠOVÁ, H. and SVOBODA, P. 2005. Deferred tax analysis and impact on firm's economic efficiency ratios. *Acta Univ. Agric. et Silv. Mendel. Brun.*, 53(6): 33–44.
- [3] CRABTREE, A. and MAHER, J. 2009. The influence of differences in taxable income and book income on the bond credit market. *American Accounting Association*, 31(1): 75 – 99.
- [4] CHLUDEK, A. K. 2011. The Impact of Deferred Taxes on Firm Value. Dissertation thesis. Cologne Graduate School in Management, Economics and Social Sciences, University of Cologne.
- [5] EILIFSEN, A., MC KEE, T. E. et al. 2000. Current materiality guidance for auditors. Working paper no. 51/00. Foundation for Research in Economic and Business Administration.

- [6] GORDON, E. A. and JOOS, P. R. 2004. Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U. K. *The Accounting Review*, 79(1): 97 – 124.
- [7] HABANEC, P. 2018. Comparison of deferred tax materiality in pharmacy and in chemistry. In: *PEFnet 2017: Proceedings*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, pp. 70–75.
- [8] HABANEC, P. 2017. Významnost kategorie odložené daně v závislosti na vykazování dle kontinentálního a anglosaského systému účetního výkaznictví. In: *Nové*
- [9] HABANEC, P. and BOHUŠOVÁ, H. 2017. Deferred tax materiality reporting in accordance with Czech national legislation and with IFRS. In: *Enterprise and Competitive Environment: Conference Proceedings*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2017, s. 308–317.
- [10] HANLON M. 2005. The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences. *The Accounting Review*, 80 (1): 137 – 166.
- [11] HANLON, M., HOOPES, J. L. and SHROFF, N. 2014. The Effect of Tax Authority Monitoring and Enforcement on Financial Reporting Quality. *The Journal of the American Taxation Association*, 36(2): 137 – 170.
- [12] LEACH, R. and NEWSOM, P. 2007. Do firms manage their earnings prior to filing for bankruptcy? *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 11(3): 125 – 137.
- [13] LEV, B. and NISSIM, D. 2004. Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. *The Accounting Review*, 79(4): 1039 – 1074.
- [14] PHILLIPS, J., PINCUS, M. and REGO, S. O. 2003. Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expense. *The Accounting Review*, 78(2): 491 – 521.
- [15] POTERBA, J., NIRUPAMA, M. S., RAO, J. and SEIDMAN, K. 2011. Deferred tax positions and incentives for corporate behavior around corporate tax changes. *National Tax Journal*, 64: 27 – 77.
- [16] ROSNER, R. 2003. Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2): 361 –408.
- [17] VUČKOVIĆ-MILUTINOVIĆ, S., LUKIĆ, R. 2013. Analysis of Deferred Taxes in the Business Environment in Serbia, *Economia. Seria Management*, 16(1): 25 – 37.
- [18] WEBER, D., 2009. Do analysts and investors fully appreciate the implications of book-tax differences for future earnings? *Contemporary Accounting Research*, 26(4):1175 – 1206.



Autoři

Ing. Petr Habanec, Ústav Účetnictví a daní, Provozně ekonomická fakulta, MENDELU, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: xhabanec@node.mendelu.cz

doc. Ing. Patrik Svoboda, Ph.D., Ústav Účetnictví a daní, Provozně ekonomická fakulta, MENDELU, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: patrik.svoboda@mendelu.cz.

Authors

Ing. Petr Habanec, Department of Accounting and taxation,
Faculty of Business and economics, MENDELU, Zemědělská 1,
613 00 Brno, e-mail: xhabanec@node.mendelu.cz

doc. Ing. Patrik Svoboda, Ph.D., Department of Accounting and
taxation, Faculty of Business and economics, MENDELU,
Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: patrik.svoboda@mendelu.cz.

Ke koncepci nové účetní legislativy

Roman Horák

Abstrakt

Ministerstvo financí předložilo v listopadu 2018 k veřejné konzultaci materiál, „Souhrn řešení koncepce nové účetní legislativy 2020 – 2030“. Tento dokument připravila pracovní skupina, kterou tvořily profesní organizace a komory. Cílem jejího úsilí bylo shrnutí stávajícího stavu právní úpravy účetnictví. Následně byla zahájena veřejná konzultace. V dubnu 2019 byly připomínky vzešlé k diskuse zpracovány do dokumentu: „Vyhodnocení veřejné konzultace k souhrnu koncepce nové účetní legislativy 2020 - 2030“. Autor článku provedl analýzu tohoto dokumentu. Předkládá vyjádření k oběma materiálům jako příspěvek k další odborné diskusi před vypracování návrhu nového zákona o účetnictví a souvisejících právních předpisů.

Klíčová slova: účetní, účetnictví, vedení účetnictví, Evropská směrnice, koncepce rámec účetnictví, konsolidovaná účetní závěrka, finanční výkazy, výroční zpráva, malé podniky, nezisková organizace, účetní zásady a principy.

Abstract

In November 2018, the Ministry of Finance submitted a public consultation document, “Summary of the solution of the new accounting legislation 2020 - 2030” by working an expert group consisted of professional organizations and chambers. The aim of the document was to summarize the current state of legislation of accounting. Was opened a public consultation. In April 2019, comments of the public consultation were incorporated into the document "Evaluation of the Public Consultation on the Summary of the Concept of the New Accounting Legislation 2020 - 2030". The author of the article analyzed both documents and presented his opinion of the new amendment as a contribution to further discussion of the draft of the new Accounting Act and related legislation.

Keywords: accountant, accounting, bookkeeping, European Directive, the concept framework of accounting, consolidated financial statements, financial statements, annual report, small businesses, non-profit organization accounting policies and principles.

JEL klasifikace: M41.

1 Úvod

Pracovní skupina náměstka MF ČR pro řízení sekce 04 – Finanční řízení a kontrola představila veřejnosti na webových stránkách MF ČR v listopadu 2018 dokument „Souhrn řešení koncepce nové účetní legislativy 2020 – 2030“ dále jen Souhrn koncepce. V rámci pracovní skupiny pracovali experti nejen MF ČR, ale i zástupci těchto organizací:

- Accountancy Europe,
- Akademie věd ČR,
- Česká národní banka,

- Generální finanční ředitelství,
- Komora auditorů ČR,
- Komora certifikovaných účetních,
- Komora daňových poradců,
- Svaz účetních,
- Vysoká škola ekonomická v Praze.

Jejím cílem bylo předložit:

- Charakteristiku stávajícího stavu základních okruhů problematiky právní úpravy v oblasti účetnictví podnikatelů a nestátních neziskových organizací.
- Návrh dalšího vhodného vývoje v těchto oblastech, a to jako podkladu pro další odbornou diskusi.

Materiál neobsahoval analýze účetnictví zdravotních pojišťoven a některých vybraných účetních jednotek, které jsou územními samosprávnými celky, dobrovolnými svazky obcí, regionálními radami regionů soudržnosti, příspěvkovými organizacemi, státními fondy podle rozpočtových pravidel a organizačními složkami státu. Vzhledem k nedávno provedené reformě účetnictví těchto celků se žádná významná změna v souvislosti s novou koncepcí účetní legislativy nepředpokládá. Souhrn koncepce byl představen na 9. ročníku odborného semináře Národní účetní rady dne 7. prosince 2018 na VŠE v Praze. Proběhla veřejná konzultace k Souhrnu koncepce, kterého se účastnilo 19 subjektů různých kategorií ve složení uvedeného na obrázku 2. Na základě této konzultace pracovní skupina MF ČR vydala „Vyhodnocení veřejné konzultace k souhrnu řešení koncepce nové účetní legislativy 2020 - 2030“ dále jen Vyhodnocení.

Cílem článku je informovat konferenci o připravované koncepci účetní legislativy a předložit úvahu nad navrženou úpravou uplatnění obecných účetních principů a zásad v nové účetní legislativě. Autor článku provedl obsahovou analýzu dokumentů Souhrn koncepce a Vyhodnocení se zaměřením na vybraná témata. Jedná se o kapitoly: I. 1. Ke koncepčnímu rámci, I. 2. Účetní zásady a principy. V článku autor uvádí vybrané citace ze Souhrn koncepce či Vyhodnocení proloženým textem. Tyto materiály byly základními literárními zdroji.

2 Charakteristika a vyhodnocení návrhu koncepce nové účetní legislativy

2.1 Současný stav účetní legislativy

Mezi základní právní účetní normy, které jsou registrovány ve Sbírce listin, patří:

- zákon o účetnictví,
- prováděcí vyhlášky k zákonu o účetnictví,
- zákon o auditorech.

Dále jsou to doporučující normy, které nejsou součástí českých právních předpisů, jsou:

- České účetní standardy pro různé druhy organizací – účetní jednotky,
- IFRS - mezinárodní účetní standardy,

- Směrnice Evropského parlamentu a Rady.
- Interpretace Národní účetní rady.

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů nepodléhá častým novelizacím. Za 27 let účinnosti tohoto zákona, bylo provedeno pouze 15 novelizací. Na druhou stranu za tuto dobu z procesního a formálního hlediska struktura zákona již neodpovídá současnému stavu poznání tvorby legislativy. Dále z věcného hlediska subjekty dotčené vedením účetnictví řeší nové situace, hospodářské procesy, které musí zachycovat jako účetní případy. Ty nelze jednoduše zahrnout pod stávající způsoby a právní regulaci. Sama účetní jednotka má za povinnost vytvořit vnitřní účetní směrnice k vedení účetnictví. Současná účetní praxe dokazuje, že výše uvedené předpisy nepostačují k zachycení nových ekonomických procesů, vzniklých postupů a subjektů. Život s sebou přináší nové situace. Uplatňují se nové formy a způsoby podnikání související s globalizovanou, digitalizovanou a sdílenou ekonomikou. Např. jde o využívání různých aplikací, kryptoměn atd. Vznikají nové druhy organizací, účetních jednotek, jejichž právní zakotvení se objevuje v národní i mezinárodní legislativě. Příkladem mohou být investiční společnosti nebo svěřenské fondy („trusty“). V oblasti regulace v rámci EU nabývají na stále větším významu Mezinárodní účetní standardy (IAS/IFRS) a harmonizace účetnictví. Jako příklad slouží IFRS 9 – Finanční nástroje na celosvětovou dluhovou krizi z roku 2008. Tyto důvody vedly MF ČR zajistit srovnatelnost informací vykazovaných zahraničními účetními jednotkami v její jurisdikci. Právní předpisy upravující účetnictví mají podporovat volný evropský trh kapitálu a služeb, konkurenceschopnost našich firem na evropském nebo světovém trhu. Proto je žádoucí, aby soustava právních předpisů v oblasti účetnictví odpovídala novým ekonomickým a právním podmínkám a stále poskytovala uživatelům výstupů z účetnictví relevantní účetní informace. Mění se účetní praxe a následně i účetní teorie. Stávající účetní předpisy na změny nereagují. Před účetními jednotkami se objevují otázky: Jak má účetnictví zachycovat tyto děje? Jak uzpůsobit stávající účetní postupy, terminologii, aby byla zachována podstata a smysl účetnictví? Má-li účetnictví být systémem zobrazující ekonomickou realitu formalizovaným způsobem tak, „...aby účetní závěrka byla sestavena na jeho základě srozumitelně a podávala věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví a finanční situace účetní jednotky tak, aby na jejím základě mohla osoba, která tyto informace využívá (dále jen „uživatel“), činit ekonomická rozhodnutí“. (viz § 7 ZoÚ), měla by být přizpůsobena účetní legislativa. Pracovní tým připravil dokument Souhrn koncepce, který je komplexním materiálem obsahující 212 stránek. Řeší pojetí nového zákona o účetnictví odpovídající požadavkům první poloviny 21. století. Jeho obsah je uveden na obrázku 1.

Obrázek 1 Obsah „Souhrn řešení koncepce nové účetní legislativy 2020 – 2030“**ÚVOD K VZNIKU MATERIÁLU****PŘEHLED POUŽITÝCH ZKRATEK****I. KE KONCEPČNÍMU RÁMCI ÚČETNICTVÍ ČR**

- I. 1. Ke koncepčnímu rámci
- I. 2. Obecné účetní zásady a principy
- I. 3. Zásada přednosti obsahu před formou

II. VYMEZENÍ ÚČETNÍCH JEDNOTEK V KONTEXTU PŘEDMĚTU ÚČETNICTVÍ**III. ÚČETNÍ ZÁVĚRKA – VYMEZENÍ, OVĚŘOVÁNÍ A ZVEŘEJŇOVÁNÍ**

- III. 1. Účetní závěrka – obecně
- III. 2. Účetní závěrka podle typu účetních jednotek
- III. 2. 1. Podnikatelé
- III. 2. 2. Banky, pojišťovny a další účetní jednotky na finančním trhu
- III. 2. 3. Právnícké osoby „nepodnikatelé“
- III. 2. 4. Jednoduché účetnictví
- III. 2. 5. Pobočky, odštěpné závody a organizační složky
- III. 2. 6. Konsolidovaná účetní závěrka

IV. DALŠÍ POŽADOVANÉ ZPRÁVY

- IV. 1. Výroční zpráva a zpráva vedení účetní jednotky
- IV. 2. Další požadované zprávy
- IV. 2. 1. Zpráva o platbách orgánům správy členského státu EU nebo třetí země
- IV. 2. 2. Nefinanční informace
- IV. 2. 3. Zpráva o správě a řízení účetní jednotky
- IV. 2. 4. Daňové CBCR

V. VYBRANÁ TÉMATA K VEDENÍ ÚČETNICTVÍ

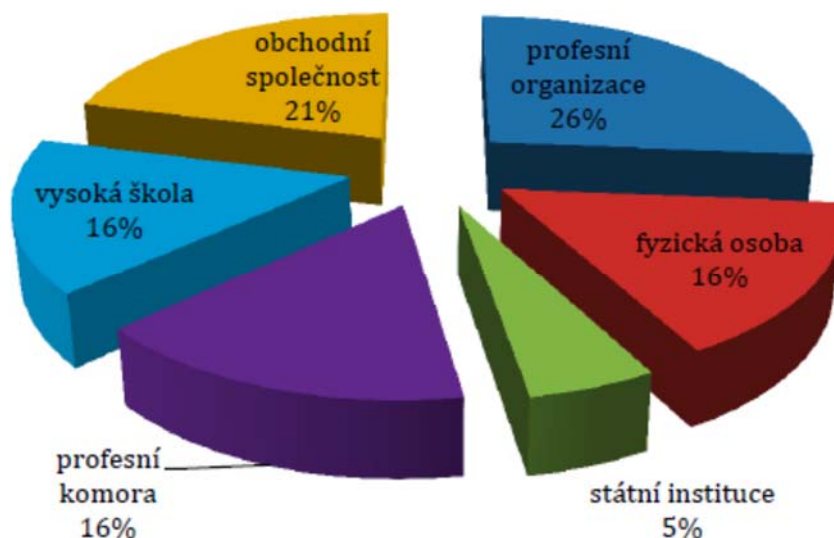
- V. 1. Mezinárodní standardy finančního výkaznictví a jejich využití v účetní legislativě
- V. 2. Účetní knihy
- V. 3. Otevírání a uzavírání účetních knih
- V. 4. Inventarizace majetku a závazků

VI. NAVRHOVANÁ STRUKTURA NOVÉHO ZÁKONA O ÚČETNICTVÍ**VII. PŘÍLOHY**

Zdroj:MF ČR

2.2 Vyhodnocení názorů k nové koncepci účetní legislativy

MF ČR v rámci odborné konzultace oslovilo odbornou veřejnost. Veřejné konzultace k Souhrn koncepcí se zúčastnilo 19 subjektů, které byly rozděleny podle právní formy subjektu do 6 různých kategorií. Z níže uvedeného grafu na obrázku 2 je zřejmé, že zastoupení subjektů je různorodé, což přispělo k vyhodnocení veřejné konzultace.

Obrázek 2 Přehled o účastnících veřejné konzultace

Zdroj: MF ČR

Součástí každé kapitoly byly předloženy tři otázky, které měly motivovat konzultující k vyjádření svých názorů, připomínek a doporučení. Příklad otázek je uveden na obrázku 3.

Obrázek 3 Přehled otázek ke kapitole

I. 1. 8. Otázky ke kapitole

Otázka č. 1: *Souhlasíte s navrhovaným řešením tak, jak je uvedeno v podkapitole navrhovaná úprava? Pokud ne, vysvětlete prosím proč a navrhněte jiné řešení.*

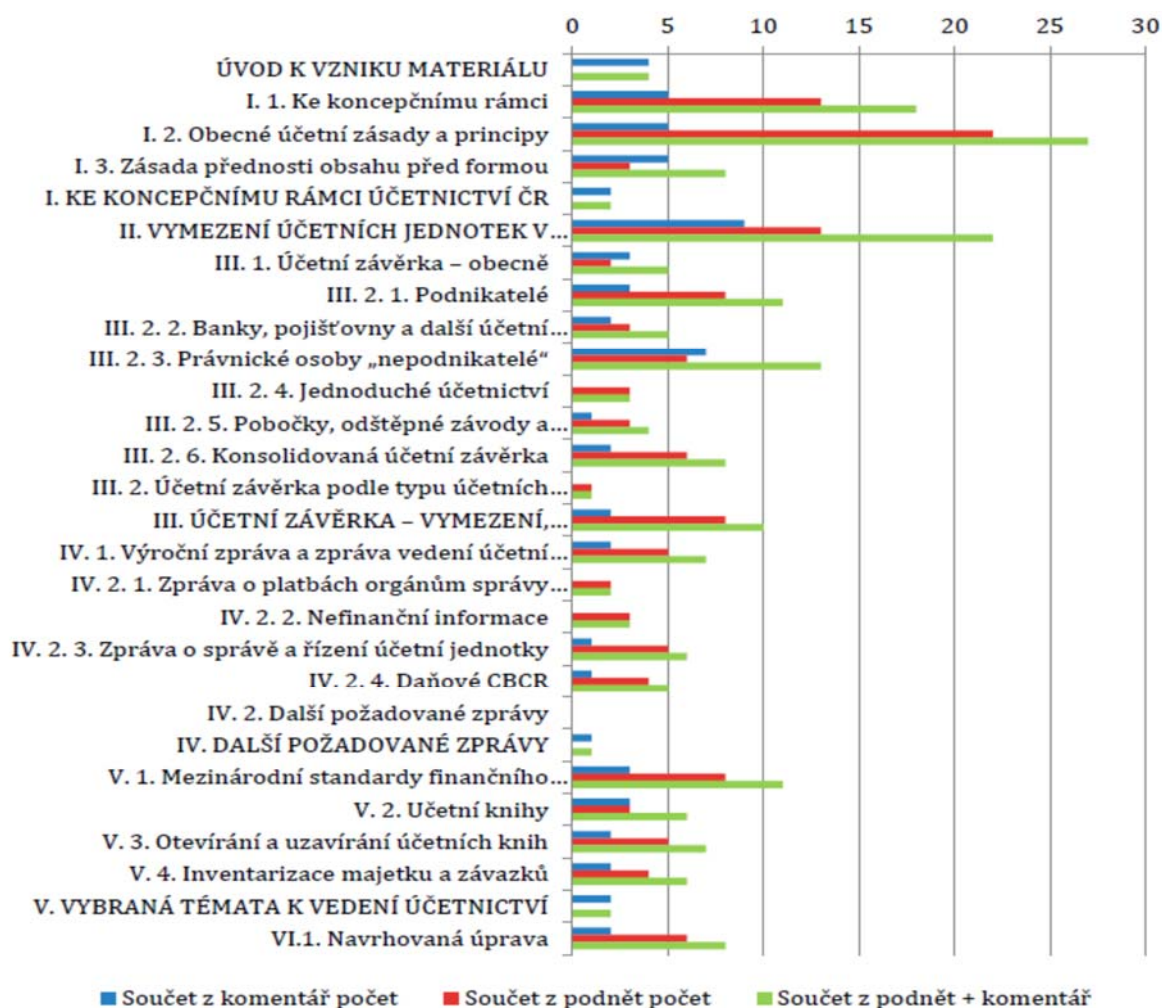
Otázka č. 2: *Jsou podle Vašeho názoru v kapitole uvedeny všechny související otázky a rizika? Pokud ne, prosím doplňte.*

Otázka č. 3: *Máte v tuto chvíli nějaké další komentáře, případně návrhy na doplnění kapitoly? Prosím uveďte.*



Zdroj: MF ČR

Obrázek 4 Přehled komentářů a připomínek ke kapitolám



Zdroj: MF ČR

V případě, že konzultující nesouhlasili s navrhovanou variantou, měli v komentáři vyjádřit příčinu nesouhlasu a navrhnout jiné řešení. Podle četnosti vyjádření, nejvíce komentářů bylo směřováno ke koncepčnímu rámci a obecným účetním zásadám, principům a vymezením účetních jednotek v zákoně o účetnictví. Přehled doporučení a komentářů k Souhrnu koncepce je uveden na obrázku 4.

Ne všichni konzultující se vyjadřovali ke všem kapitolám. Výsledky z Vyhodnocení jednotlivých kapitol nejsou podle MF ČR reprezentativní a v některých případech i relevantní. Kvalita připomínek, komentářů a doporučení i přesto je významnou podporou pro přípravu nového zákona.

3 Analýza podkapitol I.1 a I.2

3.1 Ke koncepčnímu rámci a obecným účetním zásadám a principům

MF ČR Koncepčním rámcem účetnictví „...rozumí soubor předpokladů, principů a definic, ze kterých účetnictví vychází. Vzhledem k dlouhému vývoji účetnictví se řada těchto předpokladů, principů a definic postupně stala obecně uznávanými.“ Tento rámec je podrobněji vysvětlen v Souhrn koncepce a je na obrázku 5. Ze Souhrnu koncepce vyplývá, že stávající právní účetní předpisy neobsahují koncepční rámec ani jeho části v ucelené podobě. Na příklad pouze některé obecné účetní zásady jsou v zákoně explicitně vyjádřené (princip věcného a časového souladu nákladů a výnosů). Jiné jsou vyjádřeny implicitně (princip stálosti cen). V zákoně nejsou vymezeny explicitně cíl účetnictví ani základní účetní pojmy, jako např. aktiva, pasiva, náklady a výnosy, závěrka, rozvaha apod.. Tato skutečnost přispívá k rozdílnému chápání těchto principů, zásad, pojmů a metod, což se projevuje nejen ve vzdělávání a následné praxi účetních, ale může mít významné dopady při řešení daňových a soudních sporů. Podrobněji je problematika rozebrána následující kapitole.

Z Vyhodnocení vyplynulo, že 75 % aktérů diskuse souhlasilo s návrhem, že: „... nová úprava by měla být vypracována na základě koncepčního rámce, který se v co největší míře stane „psaným“ rámcem a jeho jednotlivé koncepční prvky budou promítnuty do textu zákona. Případné odchylky by měly být popsány a zdůvodněny, a to i ve vazbě na směrnici 2013/34/EU, včetně úlev pro mikro a malé účetní jednotky. Dalším důležitým podnětem pramenícím z veřejné konzultace je sblížení navrhovaného koncepčního rámce s koncepčním rámcem IFRS a převzetí a začlenění některých jeho prvků (např. přiřazování nákladů a výnosů IFRS 15, funkční měna IAS 21, znehodnocení).

Obrázek 5 Schéma koncečního rámce



Zdroj: MF ČR

Souhrn koncepce se účetními zásadami a principy uvádí: „... se obecně považuje soubor pravidel, která jsou imanentní účetnictví, jako způsobu zachycení ekonomické reality formalizovaným a předvídatelným způsobem. Účetní jednotky se těmito zásadami a principy řídí při vedení účetnictví a při sestavování účetní závěrky bez ohledu na to, zda si to uvědomují či nikoli. Účetní zásady a principy zpravidla nebývají vyčerpávajícím způsobem kodifikovány (výslovně vymezeny právním předpisem). V ZoÚ jsou některé obecné účetní zásady zapracovány v ustanoveních podobně jako je tomu ve Směrnici 2013/34/EU, např. u zásady přiřazování nákladů a výnosů. V Souhrnu koncepce se navrhuje buď ponechat stávající stav anebo, „... soustředit obecné účetní zásady na „jedno místo“ a tím poskytnout uživatelům ZoÚ větší uživatelský komfort.“ S tímto problémem jsou spojeny další diskutované otázky, jako např. 1. Vztahují se obecné účetní zásady na všechny účetní jednotky? 2. Mohou být obecné účetní zásady dodrženy u mikro účetních jednotek, malých účetních jednotek anebo nestátních neziskových organizací? 3. Vztahují se obecné účetní zásady i na vedení hotovostního (jednoduchého) účetnictví? 4. Jak budou postupovat účetní jednotky, které budou sestavovat účetní závěrku podle IFRS? 5. Měla by být převzata zásada „přednosti obsahu nad formou“ anebo ponechat stávající stav? 6. Vymezit zásady a principy taxativním způsobem nebo demonstrativním způsobem v novém ZoÚ? 7. Je vhodné uvést v zákoně též interpretační ustanovení v tom smyslu, že pokud konkrétní účetní případ není

upraven zákonem, řeší se v souladu s účetními principy a zásadami? 8. Jak provázat vymezení zásad v zákoně s případným koncepčním rámcem?

Z Vyhodnocení vyplynulo, že všichni respondenti souhlasili „...se shrnutím obecných účetních zásad do zákona o účetnictví“. Z Vyhodnocení je zřejmé, „...že někteří účastníci veřejné konzultace poptávají v českých účetních předpisech zpřesnění obecných účetních principů a zásad, ať už se jedná např. o zásadu obsahu nad formou nebo definici aktuálního principu“ a dále i „...zařazení obecných principů účtování do účetní legislativy.“

Ve Vyhodnocení se uvádí, že „...některé subjekty nesouhlasí s osvobozením mikro účetních jednotek od povinnosti časového rozlišení a to především z pohledu zkrácení hospodářského výsledku, narušení vnímání ekonomického rozhodování. Zároveň může toto osvobození způsobit potíže při přechodu do vyšší kategorie účetní jednotky.“ Celkově lze konstatovat, že zavedení obecných účetních zásad do ZoÚ, byť by bylo taxativní, je přínosné z hlediska vyšší právní jistoty účetních jednotek, nebude znamenat nadbytečnou administrativní zátěž.

4 Diskuse k Souhrnu koncepce a Vyhodnocení

Autor v této kapitole analyzuje nejen Souhrn koncepce a Vyhodnocení, ale rozvádí vybrané pasáže z obou dokumentů. Snaží se prohloubit diskusi na toto téma. Autor poskytuje prostor k naznačení dalšího možného řešení či významu pro rozvoj účetní vědy či praxi.

Autor se shoduje s většinou diskutujících, že koncepce stávající účetní legislativy neodpovídá požadavkům současnosti. Chybí jí logický rámec, teoretická východiska, účetní legislativa nemá nástroje na zachycení účetních operací související s rozvojem technologií a globalizací. Měla by být nahrazena novou účetní legislativou. Podle autora koncepční rámec je logickou rámcovou strukturou účetnictví. Měl by být teoretickým základem pro koncipování nového ZoÚ, která by měla nástroje splňující požadavky digitální a globalizované ekonomiky.

„I. Cíle účetnictví. Cíle vymezují, komu a čemu má účetnictví sloužit. Cíle jsou hlavní determinantou celé právní úpravy v oblasti účetnictví, včetně samotného koncepčního rámce. Cílem účetnictví je sloužit informačním potřebám třetích stran tak, aby se na základě takto získaných informací mohly ekonomicky rozhodovat.“

Obecně cíl vyjadřuje dosažení určité mety, plánovaného, žádoucího stavu, kterou chceme svou činností dosáhnout. V případě účetnictví se jedná o vyhotovené přehledy účetní závěrky, tj. účetní výkazy, které srozumitelně podávají věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví a finanční situace účetní jednotky tak, aby na jejím základě mohla osoba, která tyto informace využívá (dále jen „uživatel“), činit ekonomická rozhodnutí“. (viz § 7 ZoÚ) Autor však upozorňuje, že jednotlivé body koncepčního rámce bude nutné precizovat.

II. „Předpoklady a zásady představují základní koncepční pilíře, na nichž je konkrétní účetnictví vystavěno. Předpoklady a zásady vymezují myšlenkový prostor, ze kterého se vychází při tvorbě účetních metod a jejich soubor vytyčuje přístup k plnění cílů účetnictví. Těmito předpoklady je vymezení účetní jednotky, trvání podniku, oceňování v peněžních jednotkách, periodicitu. Mezi zásady se uvádí stálost cen, aktuálnost a srovnatelnost nákladů a výnosů.“

Vyjádření autora: Autor souhlasí s diskutujícími, že je zásady by měly být součástí zákona z důvodu vyšší právní jistoty. Autor rozumí předpokladem jako nutnou a důležitou podmínku realizace účetnictví. Zásadou rozumí pravidlo či princip, který je důležité vždy dodržovat, aby bylo něco realizováno za určitých podmínek. V Souhrnu koncepce jsou definovány předpoklady jako obecné účetní zásady. U části „Předpoklady a zásady“ autor doporučuje

upřesnit, co se rozumí předpoklady účetnictví. Z textu Souhrnu koncepce se uvádí zásada coby předpoklad. Pod „Zásadami“ se rozumí ostatní zásady neuvedené v „Předpokladech“. Je to zavádějící z hlediska pojmosloví, nepřispěje to ke zvýšení právní jistoty účetních jednotek. Vedle známých definic se objevují nové pojmy, jako např. relevance a v dalším textu uvádí významnost v mírně odlišném významu. Dále jsou to pojmy ověřitelnost (dříve průkaznost), také termín užitek či neutralita, aj. nejsou důsledně vysvětleny. Autor trvá na jejich precizaci. V textu tyto pojmy působí nepřesně.

III. “Kvalitativní charakteristiky a omezení. Tyto koncepční prvky podrobněji specifikují nároky na kvalitu informací generovaných účetnictvím. Jedná se o soubor podmínek, které musí být splněny, aby bylo dosaženo stanoveného cíle (viz bod I.). Tyto podmínky je nutné respektovat při tvorbě účetních metod. Omezení představují úlevy z kvalitativních nároků, jejichž aplikací nedojde k ohrožení stanoveného cíle.”

IV. „Základní prvky účetních výkazů a definice. Aby účetní metody mohly být aplikovány zamýšleným způsobem, musí být k dispozici jasně vymezený pojmový aparát. Tento pojmový aparát musí být vybudován tak, aby se s jeho pomocí dostávalo uživatelům (viz bod I.) takového typu informací, který očekávají.

Vyjádření autora: Souhrn koncepce popisuje nutné podmínky, které musí být splněny, aby účetnictví plnilo svůj účel. Podobně jako u bodu II. autoři textu odlišně od současného ZoÚ definují některé účetní kategorie, např. není definován pojem „Pasiva“. Nově zavádí pojem „dluhy“. Dle názorů autora by měly být základní pojmy českých účetních definovány v souladu s českými právním pořádkem, resp. s NOZ, předpisy EU a mezinárodními účetními standardy (IFRS, IPSAS).

Pro větší přehlednost je možné provést porovnání struktury ZoÚ a navrhované struktury nové účetní legislativy.

5 Závěr

Cílem článku bylo podat informaci o postupu přípravy nového ZoÚ. MF ČR ve spolupráci s vybranými účetními experty vybraných organizací připravilo Souhrn koncepce a z veřejné konzultace vypracovalo závěry zveřejněné ve Vyhodnocení. Autor článku provedl zhodnocení obou dokumentů. Vyjádřil se k návrhům konzultujících expertů. Provedl analýzy vybraných kapitol s nejčtetnějšími připomínkami, jako je uplatnění koncepčního rámce a obecných účetních zásad a principů při tvorbě nové legislativy. Autor se ztotožnil se závěry konzultujících uvedených ve Vyhodnocení. Doporučuje jako teoretické východisko využít koncepční rámec pro sestavení nového ZoÚ. Dále souhlasí s tím, že je nutno v účetní legislativě definovat nejen stávající účetní pojmy, ale i nové termíny, které by měly být využity pro zachycení účetních operací související s rozvojem technologií a globalizací. Podporuje návrhy na vymezení obecných účetních zásad a principů v účetní legislativě, ztotožnění s termíny z obchodně právních předpisů (např. NOZ), harmonizaci s EU a mezinárodními účetními standardy. Koncem roku se připravuje další seminář k nové účetní legislativě autora koncepční rámec, který bude zahrnovat další kroky k nové účetní legislativě. Pokud bude možné, autor se zúčastní aktivně této diskuse.

Afilace

Článek byl podpořen IGA_AS_01-07 “Vybrané problémy veřejných financí, ve vazbě na daňovou problematiku, výkaznictví a účetnictví”.

Použité zdroje

- [1] MLÁDEK, R. *Světové účetnictví*, Linde Praha, a.s., 2000, s. 687, ISBN:80-7201-109-X
- [2] MLÁDEK, R. IFRS a US GAAP/Postupy účtování/Accounting policies nad procedures, Leges Praha, a.s., 2017, s. 464, ISBN:978-80-7502-194-6
- [3] In SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY 2013/34/EU ze dne 26. června 2013 o ročních účetních závěrkách, konsolidovaných účetních závěrkách a souvisejících zprávách některých forem podniků, o změně směrnice Evropského parlamentu a Rady 2006/43/ES a o zrušení směrnic Rady 78/660/EHS a 83/349/EHS
- [4] In Souhrn koncepce k nové účetní legislativě
- [5] <https://www.mfcr.cz/cs/vyhledavani?q=koncepce+%C3%BA%C4%8Detnictv%C3%A>
D <http://www.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?O=7&CT=398&CT1=0&v=PZUDEK>, P.
- [6] In Vyhodnocení veřejné konzultace k zákonu o účetnictví
- [7] <https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/ucetnictvi-a-ucetnictvi-statu/ucetnictvi-podnikatelu-a-neziskoveho-sek/aktuality-a-metodicka-podpora/2019/vyhodnoceni-verejne-konzultace-k-souhrnu-34928>
- [8] https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/audit/IFRS_do_kapsy_2015.pdf
- [9] https://www.du.cz/onicfrs/onb/35/?onc_product=onicfrs15

Přehled zkratk

NOZ – nový občanský zákoník

ZoÚ – zákon o účetnictví

IFRS – International financial



Autor

doc. Ing. Roman Horák, CSc., Katedra ekonomiky a řízení,
AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail:
horak@post.sting.cz.

Hodnocení koncepčního rámce finančního výkaznictví a účetních standardů

Renáta Hótová

Abstrakt

Cílem tohoto článku je zhodnotit, jak finanční výkaznictví a účetní standardy usnadňují vykazování relevantních a věrně prezentovaných informací užitečných při předvídání budoucích peněžních toků do společností.

Klíčová slova: finanční výkaznictví, účetní standardy, účetní závěrky, trh, reálná hodnota, investice, investor, akcionář, vedení společnosti

Abstract

The article is aiming to evaluate how financial reporting and accounting standards facilitate reporting of relevant and faithfully represented information useful for cash flow forecasting.

Keywords: Financial reporting, accounting standards, financial reports, market, real value, investment, investor, shareholder, management

JEL klasifikace: M48

1 Úvod

Koncepční rámec finančního výkaznictví má za úkol poskytnout takové informace, které potřebují investoři, kteří na základě účetních závěrek mohou předvídat návratnost, kterou očekávají z investice do účetní jednotky. Není důležité mít pouze výhledové informace, ale je také nutné mít údaje z minulých účetních závěrek, aby bylo možné posoudit, jak vedení společnosti převzalo odpovědnost za efektivní a účinné využívání finančních prostředků, a to nejen těch poskytnutých akcionáři, aby bylo možné předvídat budoucí čistý peněžní tok společnosti. Schopnost jak nejpřesněji předvídat budoucí peněžní toky do společnosti vyplývá ze skutečnosti, že budoucí peněžní toky jsou určující pro možnou návratnost investic akcionáře. Aby uživatel finančních informací mohl předvídat budoucí výnosnost a postavení společnosti, je také zapotřebí informací, které jsou relevantní a věrně prezentují to, co se snaží prezentovat.

2 Cíl finančního výkaznictví a účetních standardů

Cílem finančního výkaznictví a účetních standardů je poskytovat informace užitečné při ekonomických rozhodnutích. Nejdůležitějšími účetními zásadami je relevance a věrná prezentace. Relevantní finanční informace lze popsat jako schopnost ovlivňovat rozhodnutí jejich uživatelů. Věrně prezentované informace určují, zda relevantní informace věrně představují základní ekonomické jevy. Jinak řečeno, informace užitečné pro rozhodnutí

představují informace relevantní pro rozhodnutí, které má být učiněno, které jsou úplné, neutrální a bez chyb. Pokud však určitá informace věrně nepředstavuje to, co má v úmyslu prezentovat, není ani relevantní pro rozhodování a může mít na rozhodnutí nepříznivý dopad. Existuje mnoho příkladů negativních důsledků publikování nevěrně prezentovaných informací. Jedním z příkladů je společnost Enron. Finanční výkazy společnosti Enron nevykázaly žádné velké závazky, přestože společnost měla značné problémy se solventností kvůli kreativním účetním technikám implementovaným manažery společnosti. Dalším, novějším příkladem finančních zpráv, které odhalují informace postrádající věrnost, je případ společnosti Steinhoff International, která byla obviněna z manipulace s účty s cílem ujistit investory, že společnost představuje zdravou investici. Z těchto příkladů lze vyvodit závěr, že manažeři mohou ovlivnit relevanci a věrnou prezentaci zveřejněných informací, aby ovlivnili budoucí čisté peněžní toky do společnosti.

Dopady na rozhodování investorů mají manažeři firem, kteří ať už přímo nebo nepřímo ovlivňují prezentované výsledky společnosti v účetních závěrkách. Manažeři na vedoucích pozicích ne vždy sledují zájmy akcionářů, protože manažeři zvažují dopad svých rozhodnutí na jejich vlastní pozice. Jinak řečeno, existuje konflikt zájmů mezi manažery a akcionáři, protože obě tyto skupiny chtějí maximalizovat své bohatství. Problém manažer-investor také zahrnuje problém asymetrických informací, protože manažeři mají o účetní jednotce více informací než akcionáři, protože investoři se obvykle spoléhají na finanční informace zveřejněné v účetních závěrkách. Proto jsou nezbytné vysoce kvalitní účetní standardy, aby se zajistilo zveřejnění relevantních a věrně prezentovaných informací. Z toho důvodu, stanovením minimálních požadavků se zdůvodněním zvolených účetních metod účetních standardů a finančního výkaznictví usnadňuje vykazování věrně zastoupených a relevantních informací.

Aplikací mezinárodních standardů je zvýšena důvěryhodnost zveřejňovaných informací o řízení, jelikož účetní standardy přispívají k transparentnosti prezentovaných výsledků společností, které díky zvýšené důvěře investorů přispívají k rozvoji silných kapitálových trhů.

Naproti tomu účetní standardy a finanční výkaznictví vyžadují, aby se určité položky oceňovaly v reálných hodnotách, o nichž se předpokládá, že lépe odrážejí základní ekonomické jevy. Aktiva a pasiva jsou oceňována v reálných hodnotách, ale pro to, aby reálné hodnoty byly relevantní pro potřeby jejich uživatelů, tak by pro každou položku musely existovat dokonale konkurenční trhy. Nicméně většina trhů není dokonale konkurenceschopná, a proto účtování reálné hodnoty zavádí do finančního výkaznictví nejistotu z důvodu potřeby zahrnout různé odhady, které se spoléhají na manažerský úsudek. Kvůli požadavku manažerského úsudku a nedostatku dokonale konkurenčních trhů se ve většině případů vyskytují chyby v odhadech v účetních závěrkách. Kromě toho nejen nesprávné či neúplné informace brání jejich užitečnosti, ale mohou být také zavádějící pro své uživatele při posuzování vyhlídek budoucích peněžních toků. Proto takové finanční informace nejsou ani relevantní, ani věrně nepředstavují to, co se snaží prezentovat. Jinými slovy lze tvrdit, že z důvodu nejistoty, zda reálné hodnoty odrážejí realitu bez chyb, je ohrožena relevantnost a věrná prezentace finanční informace.

Lze také argumentovat, že účetní standardy a finanční výkaznictví vyžadující více odhadů ponechávají prostor pro oportunistické chování vedení. Jinými slovy, zatímco finanční výkaznictví a účetní standardy vysvětlují, že koncept účetnictví reálné hodnoty byl zaveden za účelem zmírnění možnosti oportunistického chování prostřednictvím myšlenky, že hodnoty, za kterých by měla být aktiva a pasiva oceněna, by měly být určeny aktuální tržní hodnotou těchto položek, ale takové informace nutně nesplňují pojem věrné prezentace, protože manažeři mohou ovlivnit takové hodnoty na nedokonalých trzích, a tak zavést do finančních

výkazů zmatek. Zjištění ukazují, že zavedení odhadů do účetnictví má různorodé dopady na užitečnost účetních výkazů při oceňování společnosti a výkonu vedení společnosti. Zatímco odhady nemusí mít žádný negativní dopad na kvalitu informací potřebných pro ocenění společnosti, mohou mít negativní dopad na schopnost uživatelů účetní závěrky posoudit výkon vedení společnosti. Je tomu tak, protože, aby bylo možné posoudit, jak vedení plnilo své povinnosti vůči akcionářům, je požadována určitá informace, se kterou je obtížné nesouhlasit. Jinými slovy, metoda historických cen pro oceňování aktiv a pasiv je považována za relevantnější opatření pro účely užitečnosti účetních informací pro posouzení výkonu vedení společnosti. Zdůvodnění zveřejnění historických informací je neodmyslitelně zahrnuto do cíle finančního výkaznictví, z čehož vyplývá, že informace o minulosti musí být schopny předpovídat budoucí čistý peněžní tok do účetní jednotky. Reálná hodnota proto není dostatečným zdrojem informací, pokud se má měřit výkon vedení. Pro splnění cíle finančního výkaznictví, kterým je poskytování užitečných informací pro účely oceňování i pro účely posouzení správnosti, není tedy snadné určit, která z metod oceňování by měla být použita. Řešením by tedy mohlo být zavedení dvou samostatných cílů účetních standardů, a to posouzení výkonu vedení a oceňování hodnoty podniku, přestože jsou ovlivněny relevantností a věrným zobrazením stejným způsobem, existují odlišné požadavky na zveřejněné informace, aby byly užitečné pro každý z těchto cílů.

Aktuální účetnictví také poskytuje manažerům příležitosti pro manipulaci hospodářských výsledků díky odhadům rezerv. Manažeři mohou být motivováni manipulovat se zisky, jelikož společnosti jsou často oceňovány ve srovnání se svými konkurenty. Je však obtížné zjistit, zda je s informacemi manipulováno či nikoli. Studie provedená Beneishem (1997) odhaluje, že téměř sedmdesát procent analyzovaných společností upravuje své výsledky spíše manipulací s časovým rozlišením než s peněžními toky, protože manipulace s peněžními toky je považována za obtížnější. Účtování na akruální bázi, které je podporováno účetními standardy i finančním výkaznictvím, proto poskytuje manažerům volnost při odhadu mnoha položek, které se objevují v účetních závěrkách, na rozdíl od účetnictví založeného na peněžních tocích. K tomu, aby finanční informace byly užitečné pro posouzení výkonu vedení společnosti, je zapotřebí méně diskutabilních informací. Z tohoto důvodu se může zdát, že účetnictví založené na peněžních tocích je pro účely výkonu vedení společnosti více relevantní. Účtování na akruální bázi je na druhou stranu pro účely ocenění považováno za relevantnější, protože přesněji představuje povahu činností prováděných vykazující účetní jednotkou a má prediktivní hodnotu. To znamená, že by mohl existovat kompromis mezi relevantností finančních informací pro oceňovací účely a věrným zobrazením, protože peněžní toky jsou považovány za neutrální a bez vlivů, zatímco účtování na akruální bázi vyžaduje provedení odhadů, které jsou považovány za relevantnější pro předvídání budoucích čistých peněžních toků do společnosti.

Optimální množství odhadů může být pro účely ocenění výkonu vedení společnosti prospěšné, protože akciové trhy očekávají případné zkreslené informace uvedené v odhadech, a ceny akcií tyto informace odrážejí. To znamená, že vzhledem k tomu, že se očekává, že informace budou ovlivňovány manažery, jsou tržní ceny méně volatilní, a proto jsou výhodné pro účastníky trhu, kteří nejsou vystaveni neadekvátně velkým výkyvům cen akcií. Kromě toho by zveřejněním obou typů informací, jak na základě akruálního tak i cash-flow účetnictví, například ve formě poznámek pod čarou, byla celková užitečnost informací zveřejněných v účetní závěrce matoucí, a proto méně užitečná při předvídání budoucích peněžních toků do společnosti.

3 Závěr

Závěrem lze říci, že finanční výkaznictví je nutné z důvodu oddělení vlastnictví a kontroly v podnicích, kde manažeři vždy zvažují dopad svých rozhodnutí na své pozice, a proto mohou jednat proti zájmům akcionářů. Akcionáři a potenciální investoři používají finanční informace k určení budoucích čistých peněžních toků. Proto jsou potřebné informace o aktivech, pasivech a změnách v nich, jakož i informace o tom, jak vedení plnilo své povinnosti, protože akcionáři jsou schopni ovlivnit chování manažerů, když jsou jim poskytnuty věrné a relevantní informace. Cílem účetních standardů a finančního výkaznictví je usnadnit prezentaci takových informací, které jsou užitečné při rozhodování. Pojmy jako časové rozlišení a reálná hodnota podporované účetními standardy však nejsou v souladu s tímto cílem z důvodu umožnění volného uvážení, konkrétně požadavku manažerského úsudku při předkládání odhadů. Zatímco informace o reálné hodnotě společnosti jsou považovány za relevantnější, nejsou dostatečně spolehlivé, aby byly užitečné pro věrné hodnocení manažerů. Totéž platí pro koncept časového rozlišení, protože je také náchylný k manipulaci výsledků výkonu vedením společnosti, pokud informace, které se ho týkají, věrně nepředstavují to, co mají v úmyslu prezentovat. Jedním z řešení problému kompromisu mezi relevancí a věrným zobrazením finančních informací je mít dva samostatné cíle účetních standardů. Toto řešení by avšak vedlo ke složitějším účetním výkazům, což by snížilo užitečnost účetního výkaznictví. Někteří odborníci se navíc domnívají, že optimální množství odhadů v účetních výkazech je užitečné při hodnocení výkonu vedení společnosti, pokud manažeři tyto odhady nemanipulují. Proto mohou být účetní standardy a finanční výkaznictví považovány za užitečné pro usnadnění o věrně zobrazených a relevantních informacích, pokud manažeři jednají v zájmu akcionářů. Při rozhodování o budoucích peněžních tocích do účetní jednotky by se proto investoři neměli spoléhat pouze na informace zveřejněné v účetních závěrkách, ale také vyhledávat jiné zdroje informací.

Použité zdroje

- [1] Alexander, D., Britton, A. and Jorissen, A. (2014) *International financial reporting and analysis*. 6th ed. Andover: Cengage Learning.
- [2] Beneish, M. D. (1997) Detecting GAAP Violation: Implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(3), pp.271-309.
- [3] CFA (2007) *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors* [online]. New York, NY: CFA Institute. [Accessed 20 January 2018]. Available at: <https://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/ccb.v2007.n6.4818>
- [4] Cotterill, J., Vandevelde, M., Storbeck, O. and Marriage, M. (2017) Prosecutors probe for 'inflated revenue' at deal-hungry Steinhoff. *Financial Times* [online] 6 December. [Accessed 13 January 2018]. Available at: <https://www.ft.com/content/ea50383c-da64-11e7-a039-c64b1c09b482#myft:saved-articles:page>
- [5] Financial Accounting Standards Board (FASB). (2010) *Statement of Financial Accounting Concepts No.8, Conceptual Framework for Financial Reporting* Norwalk, Connecticut: FASB.
- [6] Gordon, M. J. (1959) Dividends, Earnings, and Stock Price. *The Review of Economics and Statistics*, 41(2), pp.99-105.

- [7] Healy, P. M. and 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(1-3), pp.405-440.
- [8] International Accounting Standards Board (IASB). (2015) *Exposure Draft ED/2015/3 Conceptual Framework for Financial Reporting*. London: IFRS.
- [9] Ronen, J. (2008) To Fair Value or Not to Fair Value: A Broader Perspective. *Abacus*, 44(2), pp.181-208.
- [10] Ruhl, J. and Smith, O. (2013) The Accounting Entity, Relevance, and Faithful Representation: Linking Financial Statement Notes to the FASB and IASB Conceptual Frameworks. *Issues in Accounting Education*, 28(4), pp.1009-1025.
- [11] Schroeder, R., Clark, M. and McCathey J. (2001) *Accounting Theory and Analysis*. 11th ed. New York: John Wiley.



Autor

Prof. Ing. Renáta Hátová, Dr., Katedra ekonomiky a řízení, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: hotova@post.sting.cz.

The impact of the tax debt level on financial security

Olha Ivanyshyna, Iuliia Panura

Abstract

The dynamics of tax debt in Ukraine, including in the context of individual taxes, fees, and payments, are highlighted. The analysis of the structure of the tax debt to the state budget in terms of categories of taxpayers. The reasons for the increase in the tax debt and the measures taken by the SFS authorities to ensure that the tax debt is collected and prevented from rising are revealed.

Keywords: tax debt, tax administration, postponement of tax debt.

JEL classifications: H25

1 Introduction

Many of the financial problems facing the national economy of Ukraine are poorly understood, because the country's current financial system is shaped in parallel with the changes that take place in the economy as a whole. Thus, in Ukraine there is a shortfall in planned revenues to budgets of all levels due to the accumulation of tax debt against the background of mass tax offenses. The risks of such a situation are difficult to overestimate, since taxes are not only the main source of state budget replenishment, but also serve as the link that links it to economic entities. Today, the problem of tax debt, which touches on the deep issues of taxation, is mainly studied in the pragmatic plane.

2 Main body of text

In providing tax component of financial security, the key role is played by the outstanding taxes, and further accumulation of budget or permanent loss of both income and payer depends on the effectiveness of management of tax debt. Therefore, to ensure the financial security, the issue of prevention of emergence and growth of tax debt, and also increase of efficiency of measures on optimization of the amounts of debt created in the budgets.

Reducing tax debt for many years been one of the main tasks of tax administration bodies, however, the effectiveness of initiatives in this direction is still quite low, because the size of the tax debt over the last three years has grown almost in 4 times. Thus, according to the accounting chamber of Ukraine, at the beginning of 2017, the total amount of the tax debt was 58.7 billion. and in the future, only increase.

It is also worth noting that the current practice of providing payment by installments, deferment of monetary liabilities or tax debt in recent years has not improved payment discipline of taxpayers. Imperfect legislation and the low efficiency of tax administration bodies for the recovery of tax debt allows the taxpayer to evade payment of proper taxes and

fees to the state budget without violating the requirements of the legislation, declared tax obligations and has not paid for them in the budget.

Statistical data indicate a stable high volume of tax debt in Ukraine since 2007. This trend has continued in modern conditions (Table 3).

Table 4 : Dynamics of tax debt in Ukraine the 2007-2018 period

Year	Debt at year-end (billion hryvnias)	Growth rate,% (to previous year)
2007	6,3	-
2008	9,1	144,2
2009	11,8	128,8
2010	16,7	141,5
2011	13,8	82,6
2012	10,1	73,2
2013	11,5	113,9
2014	26,9	233,9
2015	47,0	174,7
2016	69,6	148,1
2017	91,4	131,3
2018	101,5	111,1

Source : built by the author according to the data [1]

For the period from 2007 to 2013, the largest tax debt was in 2010 — a rate of 16.07 mlard hryvnia, which is more than 2.6 times in 2007. However, the catastrophic dimensions of tax debt in Ukraine reached over the past five years and the largest in 2018 is 101.5 billion.

We can not ignore the fact that the tax debt for individual years tended to decrease. In particular, in 2011-2012 monitored a significant reduction of the amounts of tax debt. In 2011 due to the deferral and cancellation of tax liabilities through the recognition of the debtor bankrupt, the amount of debt decreased to 3 460 million (39.5% of total debt). Such debt relief was observed in other years. It is worth saying that the amount of cancelled debt because of the recognition of the debtor bankrupt in 2009 reached a record 044 8 million UAH, which accounted for 68 % of the total amount of debt this year. Thus, the reduction of the amounts of the tax debt occurred without corresponding revenues, and was due to write-off a significant share of certain categories of payers, for the orders of the Cabinet of Ministers of Ukraine. That is, the decline in debt occurred not at the expense of improvement of tax administration mechanisms [2].

For a more detailed analysis of the structural components of tax debt, consider the statistics on the amount of debt in the context of individual taxes and fees (Table 2).

Analysis of the structure of tax debt for taxes, fees, payments to the state budget during the study period shows that the largest share in the total amount of tax debt was VAT debt.

Thus, the share of this tax in total tax debt ranged from 62.6 per cent (at the beginning of 2014) to 42 % (in 2015– 2016 years), while the absolute value of the volume of debt with VAT the 2014-2016 period has increased 2.5 times.

The proportion of debt with income tax of enterprises in the total amount of tax debt within the period of the study ranged from 19.5% to 28.7% over three years, the amount of the debt from this tax increased 3.2 times.

Table 2: Structure of tax debt for taxes, fees to the state budget in the context of taxes, fees, payments during 2014-2016, million hryvnias

Tax debt							
As of 01.01/	Total	Including					
		VAT	income tax	Rent	excise tax	other tax revenue	Non-tax revenues
2014	15 549,4	9 727,5	4 149,5	157,0	299,0	193,8	1 022,6
2015	30 591,4	16 556,6	8 788,7	1 844,6	710,0	728,3	1 963,2
2016	48 819,5	20 538,3	9 508,3	9 895,3	647,5	1 043,2	7 186,9
2017	58 680,7	24 646,7	13 298,6	14 888,9	757,8	1 193,9	3 894,8

Source: [2]

However, the most rapidly growing debt with the rent. So, if the weight of debt from this payment in the total amount of tax debt at the beginning of 2014 amounted to only 1.0 percent by the beginning of 2017 this figure reached 25,4 %, and the total amount of debt on rent payments has increased by almost 95 times, which is explained in the first place, due to non-payments PJSC "Ukrnafta".

The growth in tax debt occurred with a simultaneous increase in the number of taxpayers – debtors who are registered in the bodies of SFS. So, for three years, the number of taxpayers-debtors (legal entities and physical persons-entrepreneurs) increased almost 1.8 times (the number of taxpayers-debtors as of 01.01.2014 amounted to 1864594, on 01.01.2015 – 3129141 on 01.01.2016 – 3055465 on 01.01.2017 – 3290547).

Thus, in the studied period there was a worsening of payment discipline of taxpayers. Analysis of the structure of tax debt by taxpayers shows that during the period under review, the share of tax debt accounted for by taxpayers who were in the process of bankruptcy dropped significantly - from 37.4 to 15.0%, as well as by taxpayers, relative to which were decided by the court to suspend the recovery - from 1.6% to 0.1% (Table 3).

Table 3: Structure of tax debt to the state budget by category of taxpayers, million hryvnias

As of 01.01	Tax debt						
	Total	Including					
		taxpayers who are subject to bankruptcy proceedings		taxpayers who have been court-ordered to suspend the recovery		other payers	
		Total	%	Total	%	Total	%
2014	15 549,4	5 824,7	37,4	242,9	1,6	9 481,8	61,0
2015	30 591,4	8 430,6	27,6	181,2	0,6	21 979,7	71,8
2016	48 819,5	9 595,2	19,7	126,1	0,3	39 098,2	80,0
2017	58 680,7	8 808,0	15,0	79,3	0,1	49 793,4	84,9

Source: [3]

The increase in tax and levy arrears is due to the following reasons: more than 50% of the tax debt has an extremely low probability of collection and due to the high burden on one tax manager, a large number of debtors do not work out at all or work off ineffectively.

3 Results

Therefore, one of the main factors that create threats to the financial security of the tax system and its component - tax policy is the lack of an effective mechanism for reducing tax debt. The measures taken by the SFS authorities to ensure tax debt collection on taxes, fees, payments and prevent its growth have proved to be inefficient and ineffective, resulting in an increase in the tax debt to the state budget.

4 Discussion and conclusion

During the independence of Ukraine on taxation issues, and in particular the administration of tax payments, much has been created, but today the question of tax payer debt reduction remains. In addition, we should not forget that the tax systems of European states have been formed for more than a decade, and Ukraine has been able to create a completely modern tax system in a relatively short period of time. And in terms of its effectiveness, the problem lies much deeper. Today, the SFS authorities have to constantly take measures to recover the already accumulated tax debt, in addition, taking into account foreign experience, to create conditions for voluntary payment of tax payments and compliance with tax legislation by taxpayers.

Citation list

- [1] Official site SFS of Ukraine (2019), "Information on tax debt", [Online]. Available at: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/dinamika-podatkovogo-borg/290504.html> [cit. 17.8.2019].
- [2] PRONOZA, P *Dynamics of tax debt and directions of tax administration improvement in Ukraine*. Economy and the state, 2018. [Online]. Available at: <http://www.dawsonera.com/>. [cit. 25.8.2019]. ISBN 80-214-2601-2.
- [3] Accounting Chamber (2017), "Report on the results of the audit of the effectiveness of the exercise of powers by public authorities to ensure the repayment of tax debt and prevent its growth", [Online], Available at: http://www.acrada.gov.ua/doccatalog/document/16751614/Zvit_6-4_2017.pdf?subportal=main [cit. 25.8.2019].



Author

Assoc. Prof. Olha Ivanyshyna, Ph.D., Department of tax policy, UNIVERSITY OF STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE, Universytetska St., 31, Irpin, Kyiv Region, Ukraine, 08201, e-mail: oldiru@ukr.net.

Assoc. Prof. Iuliia Panura, Ph.D., Department of tax policy, UNIVERSITY OF STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE, Universytetska St., 31, Irpin, Kyiv Region, Ukraine, 08201, e-mail: panurajulija@ukr.net.

Dárcovství právnických osob a uplatnění odpočtu daru v meziregionálním srovnání

Corporate donation and use of donation deduction in interregional comparison

Pavína Kirschnerová

Abstrakt

Príspevek na základe uplatňovania daňových úlev na dary vyhodnocuje postoje právnických osob k dárcovství a porovnáva přístup firem k filantropii v jednotlivých regionech ČR. Přestože se zvyšují celkové poskytnuté objemy darů, má využívání daňového odpočtu daru klesající charakter. Legislativní změna v podobě navýšení limitu pro tento odpočet v roce 2014 nepřinesla očekávaný výsledek. Naopak v období, kdy docházelo k růstu ekonomiky, dochází k poklesu průměrných odpočtů darů. I přes to, že v nejvíce ekonomicky vyspělém regionu Hlavní město Praha jsou poskytovány dary v nejvyšších objemech, je zde vzhledem k počtu sídlících firem nejmenší procento dárců (2,3 %). Nejvyšší procento dárců je ve Zlínském kraji (7,1 %) a následně Pardubickém kraji (6 %).

Klíčová slova: daň, podpora dárcovství, daňové úlevy, právnické osoby, regiony.

Abstract

Based on the application of tax relief for donations, the paper evaluates the attitudes of companies to donation and compares companies' approach to philanthropy in regions of the Czech Republic. Although the total volume of donations increases, the use of tax deduction of donation is decreasing. The legislative change in the form of an increase in the limit for this deduction in 2014 did not bring the expected result. On the contrary, in the period when the economy grew, the average deductions of donations decreased. Even though donations are in the highest volumes in the most economically developed region of the City of Prague, there is the smallest percentage of donors due to the number of all companies (2,3%). The highest percentage of donors is in the Zlín Region (7.1%) and subsequently in the Pardubice Region (6%).

Keywords: tax, donation support, tax relief, corporate, regions.

JEL klasifikace: H20

1 Úvod

V dnešní společnosti nejsou témata filantropie, altruistického chování spojována pouze s rozhodnutími činěnými v rozsahu výlučně morálních aspektů, emocí či životních příběhů, ale

jsou projevem tendencí subjektů maximalizovat svůj užitek a zhodnotit prospěch sociálního konsensu ve společnosti, a tak se ucházet i o osobní společenskou prosperitu (Zamagni, 1991).

Vlády nepřímo dotují charitativní činnost tím, že umožňují daňovým poplatníkům, jednotlivcům či společnostem, odečíst část daru přímo z daní, nebo daňového základu. Daňová dotace by měla být dostatečná pro změnu chování, ale ne tak velká, že by se stala výlučnou motivací a podkopávala samotný princip filantropie. Jak ale uvádí např. Kraan (2004) nebo Hossain a Lamb (2012), sice tento odpočet pobízí daňové poplatníky k dárcovství, na druhou stranu, tak jako u jiných forem preferenčního daňového zacházení snižuje příjmy státu, které by jinak byly na daních vybrány. Opodstatněnost odpočtu daru pak spočívá v následujících důvodech. Za prvé, daňová úleva na dar je nezbytná z důvodu definování zdanitelného příjmu, neboť dary nepředstavují osobní spotřebu podle definice ideálního daňového základu a mohou tak být považovány za výdaj. Za druhé je daňová úleva na dary formou sociální odměny za individuální štědrost. A za třetí jde o záměrnou pobídku, určenou k dotování statků a služeb poskytovaných charitativním sektorem. Dle Duffa (2003) první dva důvody odporují samotné podstatě daru. Dary jsou dobrovolným převodem částek, pro které se dárci rozhodne, ať už má jakékoli pohnutky, a proto by měl dar být řádně zahrnut do zdanitelných příjmů. Je také protichůdné poskytovat peněžitou odměnu za štědrost.

Daňová úleva na dary mnohdy směřuje peníze do projektů, které nemusí být vždy vládní prioritou. V takovémto případě by daňová úleva, jakožto výdaj státního rozpočtu, měla být nahrazena přímými státními výdaji na cílené programy. Dary také nejsou vždy zcela nezištné, a především velcí dárci těží z dávání druhým. Těží z tzv. „warm glow“, kdy se zviditelňují svými jmény. Pokud z darování vycházejí soukromé výhody, mělo by být darování považováno za spotřebu a zdaněno (CRFB, 2013).

Dosavadní výzkumy (např. Burrows, 2012; Sammartino, 2011; Duff, 2003) naznačují, že dárci dávají daňové výhody nízko na seznamu motivací. Reagují na daňové pobídky, pokud je pro ně částka darů osobně významná a je plánovaná. Spontánní dary jsou zřídka poskytnuty pouze kvůli daňovým úsporám. Jsou také omezené především na skupinu poplatníků s vysokými příjmy a vyššími sazbami daně. Odměna za dárcovství v podobě nižšího daňového odvodu pro poplatníky s nízkou daňovou sazbou je nulová a daňová pobídka jim dává nízký nebo téměř žádný podnět k ochotě darovat.

Ackerman a Auten (2011) zdůvodňují oprávněnost daňových úlev na dary tím, že poskytnutí daru sice snižuje výslednou daňovou povinnost, ale u poplatníka se jedná o zvýšení výdajů a snížení disponibilních příjmů. Dárcovo čisté jmění se snižuje v důsledku daru a schopnost platit je snížena. Proto je také vhodné, odečíst hodnotu daru při výpočtu zdanitelného příjmu. Dar způsobilý pro daňový odpočet, by ale měl sloužit skutečně pro potřebné charitativní a veřejně prospěšné účely. Daňová úleva na dary pak z hlediska dárců snižuje cenu daru. Někteří ekonomové se snaží odhadnout schopnost daňových poplatníků reagovat na změnu ceny daru neboli daňově-cenovou elasticitu darů. První odhady cenové elasticity byly poměrně velké a dosahovaly průměrně hodnoty 1,5 (Feldstein a Taylor, 1976). Pozdější výzkumy ale ukazovaly mnohem nižší elasticitu. Dle Backuse a Granta (2016) průměrný daňový poplatník na cenu darování nereaguje. Jejich odhady cenové elasticity darů ukazují, že citlivost na změny v post daňových cenách darů projevují až poplatníci s příjmy přesahujícími cca 250 000 dolarů s tím, že tato citlivost stoupá s příjmy nad tuto úroveň. Daňové úlevy na dary pak nevedou k žádným přínosům pro spodních 98 % distribučních příjmů. Tuto teorii potvrzuje také např. Adena (2014).

Dle Feldsteina (2015) se skutečnost, že daňová úleva přináší prospěch většinou bohatým firmám a poplatníkům, odráží i na straně příjemců darů. Dárci s vysokými příjmy, kteří jsou

citliví na změny či ztrátu daňového přínosu, poskytují v mnohem větší míře dary zdravotnickým organizacím, muzeím a školám, naproti tomu dárci s nízkými příjmy poskytují dvě třetiny darů církvím. Plošně pak dlouhodobě zavedená daňová opatření zmírňují například účinky náhlých následků katastrof (Tiefenbach a Kohlbacherb, 2015) a motivují ochotu k dárcovství v souvislosti s dárcovstvím krve nebo orgánů nutných v oblasti medicíny (Petersen a Lippert-Rasmussen, 2012).

2 Atributy daňové podpory dárcovství v ČR

Společenský zájem podpory dárcovství se projevuje v možnosti odpočtu daru od základu daně se stanovením minimální a maximální výše odpočtu, zvláště pro fyzické a právnické osoby.

Daňové úlevy na dary byly do daňové legislativy implementovány již v roce 1993 v rámci zavedení standardního daňového systému tržní ekonomiky a staly se tak jedním z daňových nástrojů, jež má podpořit filantropii v ČR (Janoušková, 2016). Tímto krokem tak byla očekávána finanční podpora neziskových, veřejně prospěšných organizací od soukromého sektoru. Podstata tohoto daňového stimulu má spočívat ve skutečnosti, do jaké míry ponese tíhu daru poplatník a v jaké míře přenese tíhu daru na stát prostřednictvím využití daňové úspory. U poplatníka pak záleží zejména na jeho ochotě podpořit určitou neziskovou organizaci a podstoupit za tím účelem požadované kroky. Významnou úlohu také hraje obecný postoj společnosti k neziskovému sektoru. Někteří autoři poukazují i na rozdílné zaměření v dárcovství (Kolibová a Chmelařová, 2015), a tím i rozdílnou fiskální účinnost daňové úlevy v kontextu zaměření neziskové organizace, či charakteru dané činnosti, což by mohlo být inspirací pro stanovení výše či formy daňové úlevy.

Podmínky pro uplatnění daňových úlev na dary neboli bezúplatná plnění jsou stanoveny zákonem o daních z příjmů, kde jsou vymezeny jak věcně, tak hodnotově. Z věcného hlediska je rozsah darů shodný pro poplatníky fyzických i právnických osob a během let a novelizací zákona nedocházelo k výraznějším změnám, pouze byly doplňovány oblasti, na které se odpočty vztahují. Zásadnější změna proběhla v souvislosti s implementací nového občanského zákoníku v roce 2014 a právní úpravy tzv. veřejné prospěšnosti. Současný výčet účelů a činností, na které lze v režimu odpočtu od základu daně poskytovat dary měl být nahrazen univerzálním textem veřejně prospěšných činností, jejichž okruh uvádí zákon o statusu veřejné prospěšnosti. Pojem dar byl nahrazen bezúplatným plněním poskytnutým veřejně prospěšným poplatníkům s výjimkou poplatníků, kteří z hlediska své formy mohou získat status veřejné prospěšnosti, ale tento status nemají. Záměrem byl postupný přechod od extenzivního pojetí k pojetí efektivnějšímu a status veřejné prospěšnosti měl vyčistit a zkvalitnit systém. Do budoucna pak měl být status veřejné prospěšnosti základním kritériem pro přiznávání daňových benefitů a také zamezit účelovému poskytování darů. Vazba na veřejnou prospěšnost, resp., status veřejné prospěšnosti měla napomoci čištění systému a eliminovat tak poskytování darů pro účelově založené poplatníky s cílem daňové optimalizace a zamezit poskytování darů spolkům, jejichž členy jsou zejména osoby blízké poskytovateli daru, provozujících například sportovní aktivity, kdy dar poskytuje osoba samostatně výdělečně činná nebo kapitálová společnost, kterou vlastní osoby blízké k okruhu členů spolku. Stejně tak měl status veřejné prospěšnosti zamezit poskytování darů soukromým školám nebo zdravotnickým zařízením, kde dar může nahradit například placení školného nebo úhradu za poskytnutou zdravotní péči (MFČR, 2013).

Zákon o statusu veřejné prospěšnosti, na jehož základě by měla právnická osoba právo na zápis statusu veřejné prospěšnosti, však nevešel v platnost a status veřejné prospěšnosti byl od

1. 1. 2018 zrušen i v občanském zákoníku. Nebyla však zrušena veřejná prospěšnost, která je podmínkou splnění účelu poskytnutí daru vymezeného v zákoně o daních z příjmů.

Po hodnotové stránce se podmínky uplatnění daňové úlevy na dary pro právnické a fyzické osoby liší. Pro právnické osoby jsou stanoveny formou odčitatelné položky od základu daně, kdy hodnota každého poskytnutého daru, resp. bezúplatného plnění musí činit alespoň 2 000 Kč a v úhrnu lze odečíst nejvýše 10 % ze základu daně sníženého o případnou daňovou ztrátu, odpočet na podporu výzkumu a vývoje a odpočet na podporu odborného vzdělávání. Horní deseti-procentní hranice pro odpočet daru byla z původních 5 % nastavena až v roce 2014.

Fyzické osoby uplatňují daňovou úlevu na dary ve formě nezdánitelné části základu daně a uplatňovaná hodnota bezúplatného plnění musí v souhrnu přesáhnout 2 % ze základu daně anebo činit alespoň 1 000 Kč. Od roku 2014 v souladu s podporou donátorství lze v úhrnu odečíst nejvýše 15 % ze základu daně (původně 10 %).

V mezinárodním srovnání se Česká republika řadí mezi země, ve kterých je větší objem darů poskytován soukromými osobami než firmami. Poměr celkových darů k HDP v roce 2013 činil 0,36 %. K porovnání například: Velká Británie 0,94 %, Německo 0,62 %, Itálie 0,51 %, Rakousko 0,26 %, Španělsko 0,13 %. Česká republika se tak v dárcovství řadí spíše k průměru evropských zemí. Co se ale týče pouze firemního dárcovství, poměr objemu firemních darů k HDP je 0,1 % a řadí ČR mezi evropské státy s nejnižším firemním dárcovstvím, přičemž v popředí filantropických zájmů českých firem je podpora nemocných a handicapovaných dětí a mládeže (Vláda ČR, 2018).

3 Cíl příspěvků a metodika zpracování

Cílem příspěvku je na základě uplatňování daňových úlev na dary vyhodnotit postoje právnických osob k dárcovství a porovnat přístup firem k filantropii v jednotlivých regionech ČR na úrovni NUTS-3.

Metodicky se výzkum opírá o analýzu sekundárních statických dat Finanční správy ČR, která poskytuje souhrnná data z daňových přiznání právnických osob, a to v členění podle krajů od roku 2000 do roku 2017. Počty daňových přiznání právnických osob, ze kterých vycházejí zkoumaná data za celé sledované období, jsou uvedeny v Tabulce 1. Data z daňových přiznání jsou pak dále zpracována pomocí statistických metod.

Tabulka 1: Počet daňových přiznání právnických osob

Rok	Počet DP	Rok	Počet DP
2000	223 307	2009	370 709
2001	242 164	2010	359 084
2002	265 813	2011	413 082
2003	270 968	2012	425 837
2004	279 964	2013	434 095
2005	296 271	2014	429 981
2006	307 986	2015	405 197
2007	329 481	2016	503 920
2008	347 457	2017	522 772

Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

4 Výsledky a diskuze

Uplatňování daru jako odčitatelné položky ze základu daně v daňových přiznání právnických osob je odrazem firemního dárcovství a lze z něj obecně vyvodit přístup společnosti k podnikové filantropii. Jestliže došlo v průběhu let k výše zmíněným legislativním změnám, mohou daňová přiznání také poskytnout informace o tom, zda změny v oblasti daňových úlev na dary byly účelné a přispěly k navýšení dárcovství tak, jak bylo touto změnou zamýšleno (Kirschnerová a Janoušková, 2017).

Vývoj dárcovství právnických osob v ČR v období let 2000-2017 je uveden v Tabulce 2. Počet daňových subjektů, uplatňujících odpočet na dary během sledovaných let narostl v roce 2017 na 256 % počtu daňových subjektů v roce 2000.

Taktéž celková výše uplatněných hodnot daru v daňových přiznáních významně vzrostla, a to téměř pětinasobně.

Tabulka 2: Vývoj dárcovství právnických osob dle daňových přiznání

Rok	Počet DP s uplatněným i dary	Celková hodnota uplatněných darů (v mil. Kč)	Průměrná výše uplatněného o daru (Kč)	Rok	Počet DP s uplatněným i dary	Celková hodnota uplatněných darů (v mil.Kč)	Průměrná výše uplatněného o daru (Kč)
2000	9 418	746	79 251	2009	17 094	2 383	139 451
2001	10 614	1 017	95 866	2010	17 578	2 460	139 985
2002	13 845	1 950	140 874	2011	18 011	2 750	152 684
2003	12 220	1 545	126 459	2012	17 839	2 757	154 549
2004	13 940	2 068	148 385	2013	19 032	3 721	195 513
2005	15 839	2 158	136 285	2014	20 077	3 674	182 995
2006	16 804	2 508	149 251	2015	21 763	3 662	168 267
2007	18 815	2 509	133 345	2016	22 963	3 912	170 361
2008	19 223	2 415	125 643	2017	24 159	3 674	152 076

Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

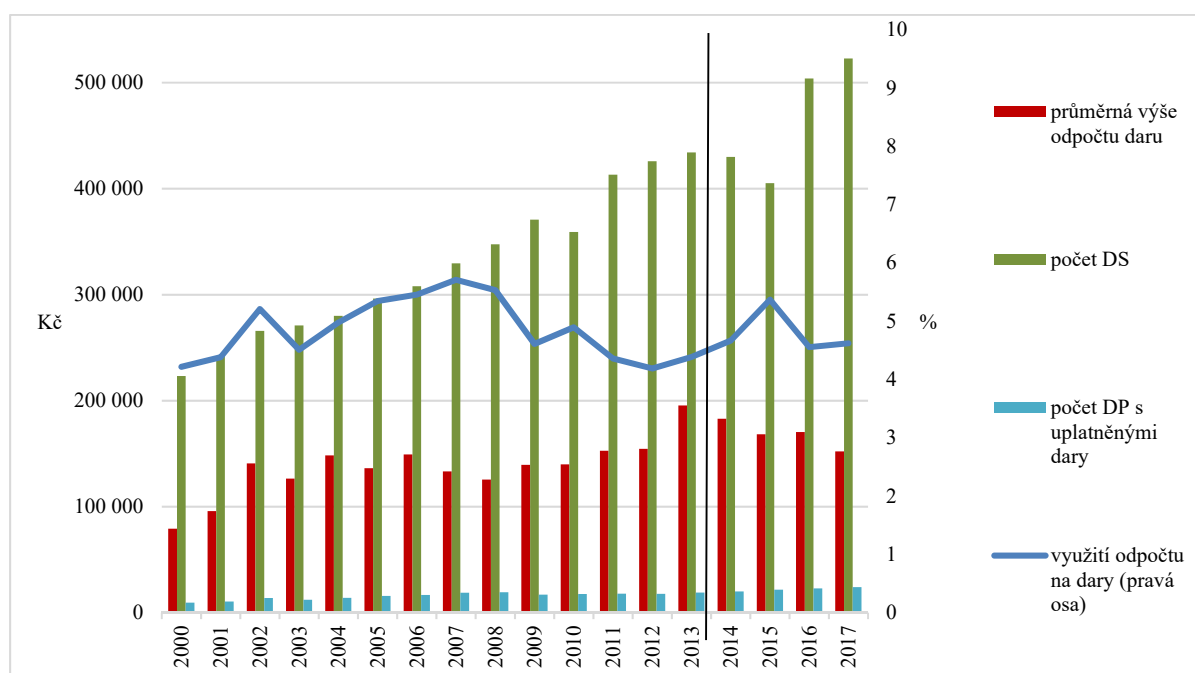
Nárůst celkového objemu darů však nebyl v jednotlivých letech postupný. Vyjímá se rok 2002, kdy dochází k výraznému nárůstu jak daňových přiznání s uplatněnými dary, tak se téměř zdvojnásobuje celková hodnota uplatněných darů. V úvahu přicházejí dvě zdůvodnění. Hlavní příčinou zvýšeného altruistického chování firem v tomto roce mohla být živelná pohroma, která postihla v tomto roce Českou republiku v podobě rozsáhlých povodní a mnoho firem poskytlo ať už peněžité či věcné dary na odstraňování jejich důsledků. V menším měřítku také mohlo zapříčinit navýšení odpočtů darů v daňových přiznáních poskytnutí darů politickým stranám a hnutím, neboť se v roce 2002 konaly volby do Poslanecké sněmovny a rok před tím, v roce 2001 byla legislativní úpravou rozšířena možnost odpočtů darů i o dary poskytnuté právě politickým stranám a hnutím. Řada firem tak této daňové pobídky mohla využít.

V následujících letech počet daňových přiznání právnických osob s uplatněnými odpočty na dary stoupá a zároveň stoupá až do roku 2007 celková hodnota uplatněných darů. V roce 2008 se pak i přes navýšení počtu daňových přiznání s uplatněnými odpočty na dary snižuje celková hodnota uplatněných darů a dá se říct, že k výraznému oživení dárcovství dochází až v roce 2013.

V roce 2008 byla uplatněna nejnižší průměrná výše odpočtu na dary od roku 2001, která činila 125 tis. Kč. Výkyvy v tomto období lze přičíst ekonomické krizi, kdy firmy hledaly úspory zejména ve svých nákladech.

Obrázek 1 souhrnně znázorňuje procentuální vývoj počtu daňových přiznání s uplatněním odpočtu na dary k celkovému počtu podaných daňových přiznání právnických osob, tj. využití odpočtu na dary právnickými osobami, vývoj výše průměrného odpočtu daru, celkový počet daňových subjektů a počet daňových přiznání s uplatněnými dary v jednotlivých letech. Daňové sazby a využití odpočtu na dary jsou uvedeny na pravé ose. Svislá čára v grafu zvýrazňuje rozdělení sledovaného období na roky s maximálním limitem pro odpočet daru ve výši 5 % a 10 %.

Obrázek 1: Uplatňování odpočtu daru právnických osob



Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

Vzhledem k celkovému počtu podaných daňových přiznání byl nejčastěji odpočet na dar uplatněn v letech 2007, kdy tento odpočet uplatnilo 5,7 % právnických osob a s výjimkou roku 2002 měl počet dárců do tohoto roku pozvolně narůstající trend. V následujícím roce 2008, přestože počet daňových přiznání s uplatněním daru stoupl, uplatnilo odpočet 5,5 % právnických osob a v roce 2012 uplatnilo odpočet daru nejméně právnických osob za celé sledované období (4,2 %).

V roce 2013 je pak uplatněna nejvyšší průměrná částka odpočtu na dary, a to ve výši 190 tis. Kč na jedno daňové přiznání s uplatněným darem. Procento dárců vzhledem k období před ekonomickou krizí, kdy se pohybovalo nad 5 %, ale zůstává poměrně nízké.

Pokud by daňové úlevy na dary měly být významnou položkou při firemním rozhodování o poskytnutí daru a dar měl snížit vlastní daňovou povinnost, dalo by se předpokládat, že dárcovství budou odrážet výše daňových sazeb. V letech, kdy se daňová sazba právnických osob pohybovala nad 30 %, však průměrné výše odpočtů darů byly nejvyšší, a naopak v období nejnižší 19 % daňové sazby od roku 2010 průměrné výše odpočtů na dary až do roku 2013 narůstají. Nelze tak potvrdit, že by postupné snižování daňových sazeb právnických osob mělo také snižovat účinek daňové úlevy odpočtu na dary.

To, že daňová úleva na dary má malý význam při poskytování firemních darů, se projevuje vývojem průměrného odpočtu na dary po roce 2013. Ačkoli byla posunuta maximální hranice tohoto odpočtu, dochází v jeho průměrné výši naopak k poklesu, a to i přes to, že po proběhlé ekonomické krizi docházelo k růstu ekonomiky a dalo by se očekávat, že podniky na navýšenou daňovou úlevu zareagují. Snížení průměrné výše uplatněného daru a současně i celkové výše uplatněných darů mohl také ovlivnit nově zavedený status veřejné prospěšnosti, který omezil účelové dárcovství.

Vývoj dárcovství v posledních letech se nejeví příliš pozitivně. Snižuje se jak průměrná výše odpočtu na dary, tak procentuální počet firem, které dary uplatní. Vychází-li se z předpokladů Knauera (1994), že právnické osoby si vždy poskytnutý dar ve svém daňovém přiznání uplatní, odráží odpočty darů reálnou situaci na trhu a jestliže odpočet na dary v roce 2017 využilo 4,6 % právnických osob, je mezi podniky pouze 4,6 % skutečných donátorů.

4.1 Dárcovství firem v regionech ČR

Firemní dárcovství, zejména u malých a středních firem se jeví jako závislé na stabilitě ekonomiky a hospodářský útlum vyvolává tlak na snižování veškerých nákladů. Ekonomické rozdíly krajů mohou mít dopad na hospodaření firem, které v nich sídlí, což se může odrážet na jejich přístupu k filantropii. Dále je tedy na základě uplatňování odpočtů na dary v daňových přiznáních právnických osob porovnáno, jaký je přístup firem k filantropii v jednotlivých regionech ČR na úrovni NUTS-3.

Tabulka 3 udává, v jaké míře bylo ve sledovaných letech využito možnosti uplatnění odčitatelné položky na dary právnickými osobami v jednotlivých krajích, a to procentuálně k celkovému počtu podaných daňových přiznání právnických osob s uplatněnými dary v ČR. Vychází-li se z toho, že všechny právnické osoby, které poskytly dar, si také svůj dar v daňovém přiznání uplatní, tabulka jinak také udává, kolik procent dárců z celkového počtu dárců ČR je v jednotlivých regionech.

Nejvyšší procento dárců podle daňových přiznání je v regionu Hlavní město Praha, a ve sledovaném období se pohybuje se v rozmezí 19,9-23,1 %. Rozmezí 11,9-13,1 % dárců připadá na Jihomoravský kraj, který následuje kraj Moravskoslezský s 8,7-10,7 % dárců. Nejnížší počet dárců dle daňových přiznání se vyskytuje v Karlovarském kraji (1,8-2,5 %) a dále pak v kraji Libereckém (3,3-4,6 %). Procentuální rozložení počtu dárců na základě uplatnění odčitatelné položky na dary v ČR dle jednotlivých krajů je poměrně stabilní a nedochází k výrazným výkyvům.

Tabulka 3: Využití uplatnění odpočtu daru v jednotlivých krajích z celkového počtu podaných daňových přiznání právnických osob s uplatněnými dary v ČR (v %)

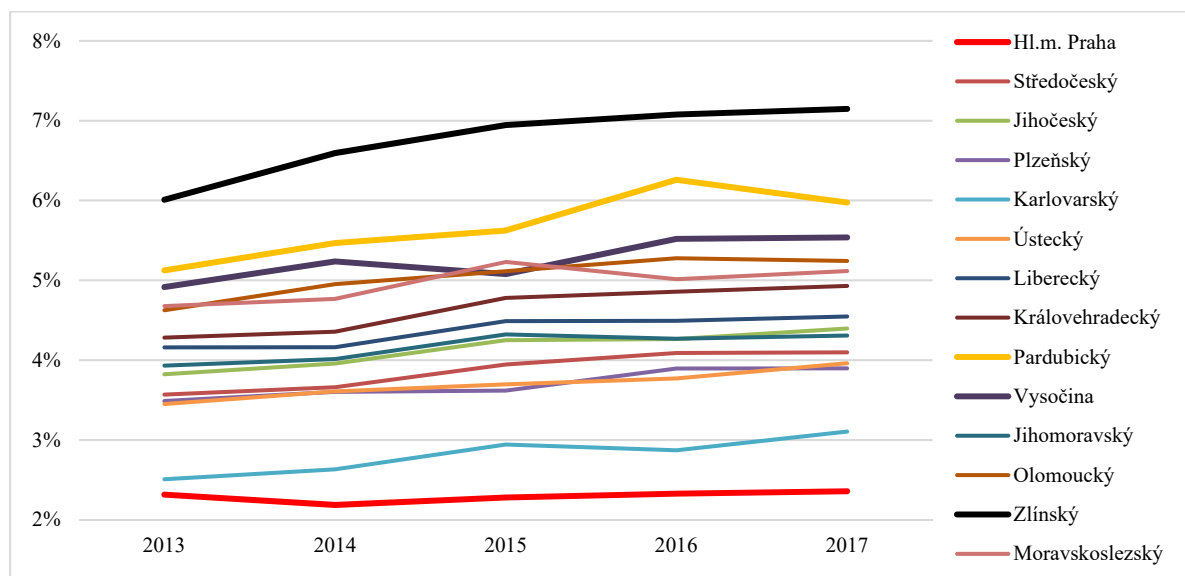
Kraj	Hl. město Praha	Středočeský	Jihočeský	Plzeňský	Karlovarský	Ústecký	Liberecký	Královéhradecký	Pardubický	Vysočina	Jihomoravský	Olomoucký	Moravskoslezský	Zlínský
2000	19,9	8,7	6,0	4,6	2,5	5,5	4,6	5,4	4,4	4,5	12,8	4,9	8,8	7,2
2001	20,1	8,7	4,1	4,6	2,5	6,0	4,4	5,3	4,3	4,3	13,1	4,9	9,8	7,9
2002	23,1	9,1	5,4	4,3	2,3	5,7	4,2	5,1	4,5	4,2	12,1	4,5	8,7	6,7
2003	21,2	8,5	5,2	4,4	2,4	5,9	3,9	5,0	4,7	4,0	12,6	4,9	10,1	7,3
2004	21,4	9,0	5,4	4,5	2,5	5,6	3,9	4,9	4,8	4,2	12,4	4,7	9,7	7,0
2005	22,2	9,2	5,2	4,6	2,2	5,6	3,4	4,9	4,6	4,1	12,2	4,9	9,8	6,9

2006	21,3	9,3	5,3	4,4	2,2	5,6	3,5	5,0	4,6	4,1	12,1	5,1	10,3	7,1
2007	21,8	9,3	4,9	4,5	2,2	5,7	3,5	4,9	4,4	4,2	11,9	4,9	10,7	6,9
2008	22,1	9,3	5,1	4,3	2,1	5,4	3,5	4,9	4,4	4,0	12,4	5,0	10,6	6,8
2009	22,7	9,3	5,3	4,4	2,1	5,4	3,6	4,6	4,3	3,8	12,4	4,9	10,2	6,7
2010	22,2	9,0	4,9	4,4	2,1	5,1	3,4	4,7	4,4	4,0	11,9	4,9	10,2	6,7
2011	21,8	9,0	4,9	4,4	1,8	4,9	3,5	4,8	4,2	4,1	12	5,1	10,1	6,9
2012	21,7	8,6	5,0	4,4	1,8	4,7	3,3	4,5	4,3	4,2	12	5,1	10	6,7
2013	22,7	8,7	4,8	4,3	1,8	4,7	3,4	4,5	4,4	4,2	12,1	5,0	9,8	6,6
2014	21,8	8,7	4,9	4,3	1,8	4,7	3,3	4,4	4,6	4,3	12,2	5,3	9,8	7,0
2015	21,8	8,8	4,9	4,0	1,8	4,5	3,3	4,5	4,4	3,9	12,5	5,1	10,2	6,9
2016	22,1	9,0	4,7	4,2	1,8	4,5	3,2	4,5	4,7	4,2	12,2	5,2	9,8	6,9
2017	22,3	8,9	4,8	4,1	1,9	4,6	3,2	4,4	4,5	4,1	12,3	5,2	9,9	6,8

Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

Předcházející srovnání ukázalo procentní rozložení dárců neboli procentní rozložení uplatňování odpočtů na dary v ČR dle jednotlivých regionů, avšak bez zohlednění celkového počtu daňových subjektů v daných regionech. Je tedy logické, že nejvyšší procento bylo uplatněno v regionu Hlavní město Praha, ve kterém je daňových subjektů nejvíce. Aby byly počty daňových subjektů zohledněny, bylo dále spočítáno procento uplatnění odpočtů darů v rámci jednotlivých regionů neboli využití možnosti uplatnění odčitatelné položky na dary právníky osobami v jednotlivých krajích, a to procentuálně k celkovému počtu podaných daňových přiznání právnických osob v daném kraji. Vzhledem k tomu, že počty daňových přiznání v potřebném členění jsou dostupné až od roku 2013 (v souvislosti se vznikem nové organizační struktury FS ČR), je na Obrázku 2 graficky znázorněn propočet proveden až od tohoto období.

Obrázek 2: Využití uplatnění odpočtů na dary v rámci jednotlivých krajů ČR



Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

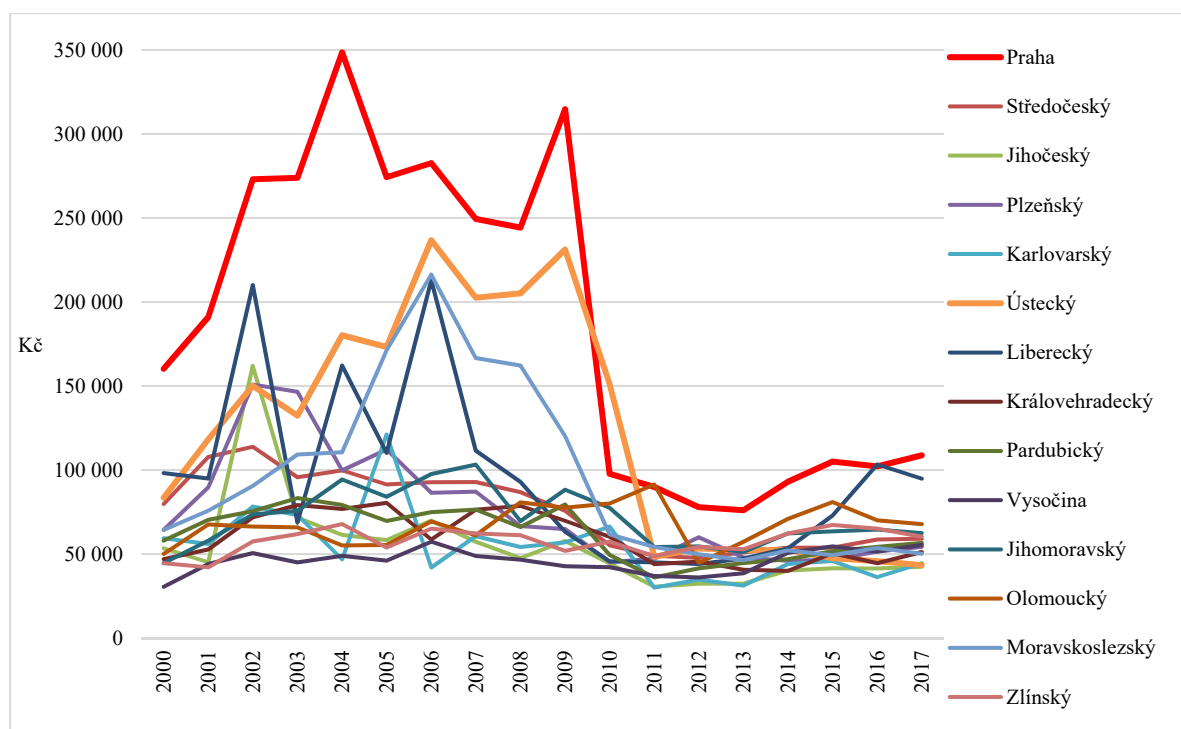
Hlavní město Praha sice vykazuje nejvyšší procento dárců v rámci celé České republiky, ale v mezikrajovém srovnání je tomu naopak. Z celkového počtu daňových přiznání právnických osob Hlavního města Prahy uplatňuje odpočet darů v roce 2017 pouze 2,4 % firem. Naproti tomu nejvyšší procento dárců z právnických osob je ve Zlínském kraji. V tomto kraji z

celkového počtu podaných daňových přiznání právnických osob uplatnilo odpočet na dary v roce 2017 více než 7,1 % firem. Následuje kraj Pardubický, ve kterém odpočet na dar v roce 2017 uplatnilo 5,9 % firem.

Porovná-li se průměrná výše odpočtu darů připadající na jedno daňové přiznání právnických osob s uplatněním těchto odpočtů, zpracovaná na Obrázku 3, jsou vykazovány nejvyšší částky odpočtů darů v regionu Hlavní město Praha, kde maximální průměrná výše odpočtu daru v roce 2004 činila 348 tis. Kč. V roce 2017 pak průměrná výše odpočtu darů v regionu Hlavní město Praha činila 109 tis. Kč.

Vysoké průměrné výše odpočtů darů také byly uplatňovány v Ústeckém kraji. V roce 2010 v tomto kraji výše průměrných odpočtů darů byla nejvyšší ze všech regionů ČR a částkou 151 tis. Kč tak předčila region Hlavní město Praha, kde se průměrný odpočet na dar pohyboval v částce 97 tis. Kč. V dalším roce ale v Ústeckém kraji dochází k propadu a průměrné odpočty darů se co do výše dostávají v roce 20017 až na předposlední místo ze všech krajů. Nejnižší průměrný odpočet byl v roce 2017 vykázan v Jihočeském kraji (42 tis. Kč).

Obrázek 3: Průměrné výše odpočtů darů právnických osob v krajích ČR

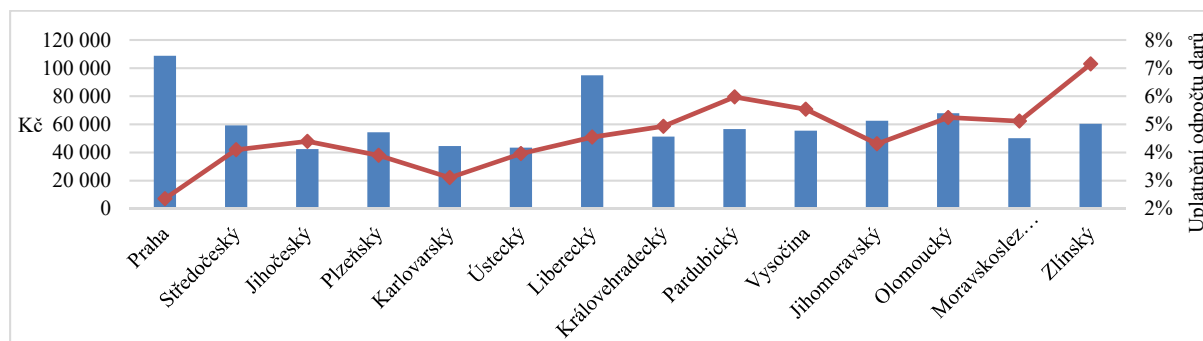


Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

Z celkového pohledu lze konstatovat, že výše průměrného odpočtu daru, poskytnutého právnickými osobami je do roku 2010 výrazně kolísavá. Po tomto roce dochází v krajích s vysokými průměrnými odpočty na dary ke značnému propadu těchto odpočtů a jejich ustálení.

Ochota darovat nižší částky mohla nastat v důsledku celkové ekonomické krize, započaté v roce 2008, která většinu podniků finančně oslabil. V krajích, kde jsou uplatňovány odpočty na dary nižší, se tento jev neprojevil a dárcovství se zde jeví relativně stabilně a tradičně.

Obrázek 4: Průměrná výše odpočtu darů a využití uplatnění odpočtu darů v rámci jednotlivých krajů ČR



Zdroj: FSČR 2018. Vlastní zpracování.

Jaké je rozložení uplatnění odpočtu darů v daňových přiznání právnických osob a jejich průměrné výše v posledním sledovaném roce 2017 je znázorněno na Obrázku 4. V souhrnu lze z analýz vysledovat, že v nejvíce ekonomicky vyspělém regionu Hlavní město Praha firmy nejméně využívají odpočtů na dary a je zde tedy vzhledem k počtu firem nejmenší procento dárců. Pokud však jsou dary poskytnuty a odpočet na dary uplatněn, jedná se o nejvyšší částky v rámci všech krajů. Naopak ve Zlínském kraji, kde je nejvyšší procento firem uplatňujících odpočty na dary a firmy jsou zde nejvíce ochotny darovat, je průměrný odpočet na dary vzhledem k ostatním krajům spíše nižší.

5 Závěry

Charitativní sektor je důležitou součástí každé společnosti a hraje zásadní roli při poskytování pomoci ať už v oblasti zdravotní péče, vzdělávání, životního prostředí či chudoby. Jeho důležitou roli podporují firmy i občané poskytováním darů a stát toto chování oceňuje formou daňových úlev. Na základě vyhodnocení využívání daňových úlev na dary je pak možné získat celkový obraz o tom, v jaké míře jsou dary poskytovány, zda jsou daňové úlevy dostatečnou podporou dárcovství a zda mohou být motivačním činitelem. Obzvláště u právnických osob se předpokládá, že poskytnutý dar si vždy v rámci daňového přiznání jako odčitatelnou položku uplatní, a proto jejich vyhodnocení téměř zcela odráží celkovou situaci podpory dárcovství ze strany právnických osob.

Lze konstatovat, že v souhrnných částkách má dárcovství firem vzrůstající charakter. Firmy se také altruisticky projeví v případě živelné pohromy. Na druhou stranu jsou citlivé na celkovou stabilitu ekonomiky, kdy v krizovém období snižují náklady včetně darů. To se odrazilo v případě ekonomické krize po roce 2008, která většinu podniků finančně oslabil a ve velké míře se ve firmách zaváděla úsporná opatření. Klesla tak hodnota celkových odpočtů darů i počet daňových přiznání právnických osob s uplatněnými dary.

Vzhledem k celkovému počtu podaných daňových přiznání jsou počty firem poskytujících dary a uplatňujících si tak odpočet na dary v daňových přiznáních nízký. Nejčastěji byl tento odpočet uplatněn v roce 2007, kdy si tento odpočet uplatnilo 5,7 % právnických osob. V posledním sledovaném roce to bylo už jen 4,6 % z celkového počtu daňových přiznání právnických osob.

Jestliže bylo cílem navýšení maximální hranice odpočtu darů u právnických osob na dvojnásobek v roce 2014 motivovat více firmy k dárcovství, z vývoje průměrné výše uplatněných darů toho nebylo dosaženo, neboť naopak dochází k poklesu průměrných

odpočtů darů, a to i přes to, že se jedná o období, kdy docházelo k růstu ekonomiky, zvyšovaly se zisky firem a dalo by se očekávat, že podniky i jednotlivci na navýšenou daňovou úlevu zareagují. Snížení průměrné výše uplatněného daru po roce 2014 i celkové výše uplatněných darů mohl také ovlivnit zavedený statut veřejné prospěšnosti, který omezil účelové dárcovství. Zvýšil se sice počet daňových poplatníků, kteří dar poskytují, avšak vzhledem k uplatněným částkám odpočtů darů, navýšení maximálního limitu odpočtu daru zřejmě nebylo rozhodující.

Z porovnání uplatňování daňových úlev na dary právníckými osobami v regionech ČR vyplynulo, že v nejvíce ekonomicky vyspělém regionu Hlavní město Praha firmy nejméně využívají odpočtů na dary a je zde vzhledem k počtu firem nejmenší procento dárců. Na druhou stranu jsou zde uplatňovány nejvyšší odpočty darů, což svědčí o tom, že zde sídlí největší dárci. V menších krajích, které nejsou výrazně ekonomicky silné, uplatňují firmy odpočty na dary v mnohem větší míře, avšak průměrný odpočet daru je nižší.

Dar se vždy pojí s výdajem, a dárcce stojí před rozhodnutím. V případě že poskytne dar, přichází o finance, se kterými by jinak mohl disponovat. Jako protihodnotu získá úsporu na dani z darované částky, která činí v případě právnícké osoby 19 %. Jiná situace by nastala, pokud by byla uplatňována progresivní daňová sazba, která by se poskytnutím daru mohla výrazně snížit. V případě že dárcce dar neposkytne, částka mu zůstává a odvede z ní pouze výše zmíněnou daň. Při zachování současně uplatňované jednotné sazby daně tak ztrácí daňová úleva na účinnosti.

Rozhodujícím podnětem k dárcovství by mělo být vylepšování vlastního image firmy a pomoc ve prospěch rozvoje místní komunity i společnosti, v nichž plátce působí. Pokud se podnik rozhodne jít touto cestou, může to pro něj znamenat vyšší přínos než možnost využití daňové úlevy. Poskytnutí daru je vysokým projevem filantropie, který umožňuje fungování potřebných neziskových organizací. Možnost odpočtu daru je pak spíše projevem uznání přínosu dárcovství pro společnost ze strany státu nikoli jeho motivací. Ke zvýšení motivace k dárcovství by pak mohlo pomoci více osvěty a lepší propagace filantropických aktivit.

Použité zdroje

- [1] ACKERMAN D. a G. AUTEN, 2011. *Tax Expenditures For Noncash Charitable Contributions*. National Tax Journal 64(2): 651-688. [Online]. [cit. 11. června 2018]. Dostupné z: <http://www.ntanet.org/NTJ/64/2/ntj-v64n02p651-87-tax-expenditures-for-noncash.pdf?v=%CE%B1>.
- [2] ADENA, M. 2014. *Tax-price elasticity of charitable donations: Evidence from the German taxpayer panel*, WZB Discussion Paper, No. SP II 2014-302, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin. [Online]. [cit. 31. června 2018]. Dostupné z: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/91720/1/777775360.pdf>.
- [3] BACKUS, P. a N. GRANT, 2016. *Consistent Estimation of the Tax-Price Elasticity of Charitable Giving with Survey Data*. Economics Discussion Paper Series EDP-1606. Economics, The University of Manchester. [Online]. [cit. 1. července 2018]. Dostupné z: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:man:sespap:1606>.
- [4] BURROWS, M. D., 2012. *A Framework to Evaluate Tax Incentives for Charitable Donations*. The House of Commons Standing Committee on Finance. [Online]. [cit. 11. května 2018]. Dostupné z:

- http://www.ourcommons.ca/Content/Committee/411/FINA/WebDoc/WD5340612/411_FINA_TIFCD_Briefs/ScotiabankE.pdf.
- [5] Committee for a Responsible Federal Budget (CRFB), 2013. *The Tax Break-Down: Charitable Deduction*. [Online]. [cit. 10. května 2018]. Dostupné z: <http://www.crfb.org/blogs/tax-break-down-charitable-deduction>
- [6] DUFF, G. D., 2003. *Special Federal Tax Assistance for Charitable Donations of Publicly Traded Securities: A Tax Expenditure Analysis*. Allard Research Commons. Allard School of Law at the University of British Columbia. [Online]. [cit. 30. června 2018]. Dostupné z: https://commons.allard.ubc.ca/cgi/viewcontent.cgi?article=1121&context=fac_pubs.
- [7] FELDSTEIN, M. S., 2015. *Raising Revenue by Limiting Tax Expenditures*. Working Paper 20672. [Online]. [cit. 25. července 2018]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w20672.pdf>.
- [8] FELDSTEIN, M. a A. TAYLOR., 1976. *The Income Tax and Charitable Contributions*. *Econometrica*. [Online]. 44(6): 1201-1222 [cit. 5. srpna 2018]. doi: 10.2307/1914255.
- [9] Finanční správa České republiky (FSČR), 2018. *Analýzy a statistiky*. [Online]. [cit. 29. května 2018]. Dostupné z: <http://www.financnisprava.cz/cs/dane-a-pojistne/analyzy-a-statistiky/udaje-z-danovych-priznani>.
- [10] HOSSAIN, B. a L. LAMB, 2012. *Does the effectiveness of tax incentives on the decision to give charitable donations vary across donation sectors in Canada?* *Applied Economics Letters*. [Online]. 19(15): 1487-1491. [cit. 11. listopadu 2016]. ISSN 1466-4291. Dostupné z: <http://www.tandfonline.com/toc/rael20/19/15?nav=tocList>.
- [11] JANOUŠKOVÁ, J., 2016. *Government fiscal instruments and supporting donations in the Czech Republic*. *International Advances in Economic Research* 22(2): 241-242. ISSN 1083-0898.
- [12] KIRSCHNEROVÁ, P., a J. JANOUŠKOVÁ, 2017. *Altruistic behaviour of individuals in the context of the tax stimulus in the Czech Republic*. *CivilSzemle* 14(4): 71-94. ISSN: 1786-3341.
- [13] KNAUER, N. J., 1994. *The Paradox of Corporate Giving: Tax Expenditures, the Nature of the Corporation, and the Social Construction of Charity*. *DePaul Law Review*. [Online]. 44(1) [cit. 12. června 2018]. Dostupné z: <https://via.library.depaul.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.cz/&httpsredir=1&article=1817&context=law-review>.
- [14] KOLIBOVÁ, H., a M. CHMELÁŘOVÁ, 2015. *Philanthropy as part of the regional context for social inclusion*. In: *Finance and the performance of firms in science, education and practice*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 638-652. ISBN 978-80-7454-482-8.
- [15] KRAAN, D. J., 2004. *Off-budget and Tax Expenditures*. *OECD Journal on Budgeting*. [Online]. 4(1): 121-142. [cit. 2. června 2018]. Dostupné z: <https://www.oecd.org/gov/budgeting/39515114.pdf>.
- [16] Ministerstvo financí České republiky (MFČR), 2013. *Důvodová zpráva k návrhu změnového zákona – 3.4.2013 – PSP*. [Online]. [cit. 7. února 2018]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/dane/danova-a-celni-legislativa/2013/ministerstvo-financi-predlozilo-poslanec-12011>.

- [17] PETERSEN T. S. a K. LIPPERT-RASMUSSEN., 2012. *Ethics, organ donation and tax: a proposal*. Journal of Medical Ethics. [Online]. 38: 451-457. [cit. 20. dubna 2017]. doi:10.1136/medethics-2011-100163.
- [18] SAMMARTINO, F. J., 2011. *Options for Changing the Tax Treatment of Charitable Giving*. Testimony before the Committee of Finance, United States Senate. [Online]. [cit. 30. června 2018]. Dostupné z: <https://www.cbo.gov/publication/42730>.
- [19] TIEFENBACH, T. a F. KOHLBACHERB, 2015. *Disasters, donations, and tax law changes: Disentangling effects on subjective well-being by exploiting a natural experiment*. Journal of Economic Psychology. [Online]. 50: 94-112. [cit. 20. dubna 2017]. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.005>.
- [20] Vláda ČR, 2018. *Závěrečná zpráva z projektu "Firemní dárcovství v České republice- Vývoj, současný stav a překážky rozvoje jeho jednotlivých forem."* [Online]. [cit. 16. června 2018]. Dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/ppov/rnno/dokumenty/vyzkum-firemniho-darcovstvi-166863/>.
- [21] ZAMAGNI, S., 1991. *Extended Rationality, Altruism and the Justification of Moral Rules*. [Online]. Working paper Dipartimento Scienze Economiche, Università di Bologna No 119. Bologna: University of Bologna. [cit. 16. června 2017]. Dostupné z: <http://amsacta.unibo.it/5245/1/119.pdf>.



Autor

Ing. Pavlína Kirschnerová, Ph.D., Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, Ústav financí a účetnictví, Mostní 5139, 760 01 Zlín, e-mail: kirschnerova@utb.cz.

Author

Ing. Pavlína Kirschnerová, Ph.D., Tomas Bata University in Zlín, Faculty of Management and Economics, Department of Finance and Accounting, Mostní 5139, 760 01 Zlín, Czech Republic, e-mail: kirschnerova@utb.cz.

Vývoj podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu v judikatuře správních soudů

Ivo Kráčmar

Abstrakt

Příspěvek se zabývá vývojem podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu v judikatuře správních soudů. Analyzuje závěry vybraných judikátů především Nejvyššího správního soudu, které tyto podmínky formovaly, a následně analyzuje judikaturu recentní, u které je patrný odklon od některých z dříve přijatých názorů. V souvislosti s tímto odklonem pak příspěvek pojednává o dopadech do praxe správce daně a to zejména v souvislosti s hodnocením podmínek pro vydání zajišťovacích příkazů u zavedených obchodních společností.

Klíčová slova: zajišťovací příkaz, podmínky pro vydání zajišťovacího příkazu, zajištění daně, odůvodněná obava, daňový řád, daňový podvod

Abstract

The paper deals with the development of conditions for issuing a hedge command in the judgements of administrative courts. It analyzes the conclusions of selected judgments, especially the Supreme Administrative Court of the Czech Republic, which formed these conditions. The paper subsequently analyzes recent judgements, which shows a diversion from some of the previously accepted opinions. In connection with this diversion, the paper deals with the impact on the practice of the tax offices, especially in connection with the assessment of conditions for issuing hedge commands against established companies.

Keywords: Hedge Command, Conditions for issuing a Hedge Command, Security of Tax Payment, Justified Concern, Tax Code, Tax Fraud

JEL klasifikace: H24, H55

1 Úvod

Zajišťovací příkaz. Není tématu, které by bylo v posledních letech v souvislosti s Finanční správou ČR zejména v médiích, ale i odborných kruzích, častěji skloňováno. Jen namátkou z některých bulvárních titulků: „Zajišťovací příkaz: Nástroj efektivního výběru daní, nebo zbraň hromadného ničení?¹, Daňoví jakobíni. Nelíbí se vám zajišťovací příkazy? A co nucený správce?², Česko je uprostřed daňového džihádu. Zajišťovací příkazy ničí fungující firmy³.

¹ Dostupné z <https://www.penize.cz/dane/316377-zajistovaci-prikaz-nastroj-efektivniho-vyberu-dani-nebo-zbran-hromadneho-niceni>

² Dostupné z <https://www.euro.cz/blogy/radeni-danovych-jakobinu-1390148>

³ Dostupné z <https://www.reflex.cz/clanek/komentare/79422/cesko-je-uprostred-danoveho-dzihadu-zajistovaci-prikazy-nici-fungujici-firmy.html>

Jak vyplývá z těchto titulků, Finanční správa se v souvislosti s vydáváním zajišťovacích příkazů stala častým terčem kritiky, čemuž napomohla i řada zrušujících rozsudků správních soudů. V mém příspěvku bych se chtěl zaměřit na analýzu vybraných judikátů za účelem porovnání, jak se v posledních letech posunulo hodnocení naplnění podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu.

2 Hlavní text

2.1 Formování základních podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu

Zajišťovací příkaz je právně zakotven v § 167 až 169 zák. č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „daňový řád“) s tím, že podmínky pro jeho vydání nalezneme v § 167 odst. 1: *“Je-li odůvodněná obava, že daň, u které dosud neuplynul den splatnosti, nebo daň, která nebyla dosud stanovena, bude v době její vymahatelnosti nedobytná, nebo že v této době bude vybrání daně spojeno se značnými obtížemi, může správce daně vydat zajišťovací příkaz.”* Zajišťovací příkaz také bývá zpravidla vydáván ve spojení s § 103 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů (dále jen “zákon o dani z přidané hodnoty”): *„Hrozí-li nebezpečí z prodlení, je zajišťovací příkaz účinný a vykonatelný okamžikem jeho vydání. Správce daně současně s vydáním zajišťovacího příkazu učiní pokus vyrozumět vhodným způsobem daňový subjekt o vydání zajišťovacího příkazu a sepiše o tom úřední záznam.”* Jak z textu těchto ustanovení vyplývá, jsou v něm užity neurčité právní pojmy a tak ke zpřesnění podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu docházelo a dochází až na základě správní praxe správce daně a rozhodovací praxe soudů.

Jedním ze stěžejních judikátů, který upřesnil podmínky pro vydání zajišťovacích příkazů a který měl významný dopad na správní praxi správce daně i rozhodovací praxi soudů je rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 07.01.2016, čj. 4 Afs 22/2015-104. Z něj bych uvedl dvě nejzásadnější pasáže: *„Lze tedy učinit mezitímní závěr, že správce daně může vydat zajišťovací příkaz na daň dosud nestanovenou pouze tehdy, existují-li objektivní skutečnosti, které zakládají odůvodněnou obavu (tj. přiměřenou pravděpodobnost), že (i) daň bude v budoucnu v určité výši stanovena a zároveň že (ii) v době její vymahatelnosti bude tato daň nedobytná nebo bude její vybrání spojeno se značnými obtížemi. Tyto skutečnosti musí být uvedeny v odůvodnění rozhodnutí správních orgánů.”* K těmto dvěma náležitostem odůvodnění zajišťovacího příkazu pak Nejvyšší správní soud vyslovuje další stěžejní závěr: *„Nejvyšší správní soud uvádí, že lze rovněž souhlasit s tím, že odůvodněnou obavu (tj. přiměřenou pravděpodobnost) lze vyhodnocovat jak jednotlivě ve vztahu k oběma výše uvedeným prvkům (stanovení daně a její budoucí dobytost), tak i celkově. Pokud bude možno odůvodněnou obavu ve vztahu k jednomu či druhému prvku s jistotou vyloučit, pak zpravidla nebude možné zajišťovací příkaz vydat. Pokud ovšem bude dána určitá míra obavy ve vztahu k oběma prvkům, je možné např. nižší pravděpodobnost (slabší důvody) ve vztahu k budoucímu stanovení daně kompenzovat jasnými okolnostmi (silnými důvody) svědčícími o tom, že daňový subjekt se zbavuje majetku, který by mohl sloužit k uspokojení daňového nedoplatku, a naopak.”*

Tento zásadní judikát Nejvyššího správního soudu tak jasně stanovil dvě nutné podmínky pro vydání zajišťovacího příkazu, a to přiměřenou pravděpodobnost, že daň bude v budoucnu v určité výši stanovena a že tato daň bude v době své vymahatelnosti nedobytná, či její vybrání bude spojeno se značnými obtížemi. Zároveň se vyjádřil k míře, v jaké musí být tyto dvě složky důvodných obav správce daně v odůvodnění zajišťovacího příkazu obsaženy.

Odůvodněná obava zde musí být dána ve vztahu k oběma podmínkám, nicméně je možno tyto vzájemně vyvažovat a kompenzovat silné důvody u podmínky jedné slabšími důvody u podmínky druhé.

Podmínky pro vydání zajišťovacího příkazu pak byly rozvedeny a zpřesněny v řadě judikátů, z nichž bych zmínil zejména rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 16.04.2014, čj. 1 As 27/2014-31, ze kterého vyplývá, že vydání zajišťovacího příkazu nelze spojovat výhradně se situací, kdy daňovému subjektu hrozí insolvence, kdy se daňový subjekt zbavuje majetku nebo kdy účelově činí kroky, které by podstatně ztížily nebo zmařily budoucí výběr daně. Zároveň zde Nejvyšší správní soud uzavírá, že zajišťovací příkaz lze vydat i v případech, kdy ucelený a logický okruh indicií nižší intenzity (než shora uvedená hrozba insolvence či zbavování se majetku), svědčí o nedobré ekonomické situaci daňového subjektu, která s ohledem na výši dosud nestanovené (či nesplacené) daně vyvolá odůvodněnou obavu o schopnosti daňového subjektu tuto daň v době její vymahatelnosti uhradit.

Dále bylo judikováno, že zdrojem odůvodněné obavy o budoucí dobytost daně může být např. existence zástavních práv na nemovitém majetku daňového subjektu, nízké zůstatky na bankovních účtech, chování daňového subjektu v minulosti, jeho aktuální majetková situace, čerpání kontokorentu, opakované nárokování správcem daně zpochybněných nadměrných odpočtů, nebo např. podezření ze zapojení daňového subjektu do podvodu na dani.⁴ Mezi silné důvody na straně dobytosti jsou pak judikaturou řazeny zejména hrozba insolvence, vyvádění majetku, útlum a ukončování podnikatelské činnosti. Jako nejzávažnější důvod pak je spatřována účast daňového subjektu na daňovém podvodu, kdy bylo judikováno, že již samotná účast na podvodném řetězci může vedle pravděpodobnosti stanovení daně založit také odůvodněnou obavu o její dobytost.⁵

Jedná se toliko o demonstrativní výčet, kdy z povahy věci taxativní výčet těchto zdrojů odůvodněných obav není možný, neboť není možno postihnout všechny možné situace, které mohou v praxi nastat. Zároveň bude vždy záležet na okolnostech konkrétního případu a individuálním posouzení, zda konkrétní skutečnost tuto obavu zakládá, či nikoliv. Například se nedá tvrdit, že by vždy změna jednatele byla zdrojem odůvodněné obavy o budoucí dobytost daně, ale v případě, kdy tento figuroval či figuruje v obchodních společnostech v insolventi, likvidaci apod., již se z tohoto pohledu bude jednat o relevantní skutečnost.

V textu shora jsem se snažil shrnout nejzásadnější závěry z judikatury Nejvyššího správního soudu a zachytit to, jak formovala základní prostor pro aplikační praxi správce daně. Zásadní pro další text je zejména skutečnost vyvažování slabších důvodů ve vztahu k budoucí dobytosti daně silnějšími důvody na straně k budoucímu stanovení daně a také vnímání účasti daňových subjektů na daňovém podvodu jako skutečnost, která zakládá odůvodněnou obavu nejen ve vztahu ke stanovení daně, ale i její budoucí dobytosti.

2.2 Odklon od některých aspektů podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu

Jedním z případů, u kterého můžeme spatřovat odklon od dosavadní shora uvedené praxe vyvažování slabších a silnějších důvodů pro vydání zajišťovacího příkazu je rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 07.08.2018, čj. 6 Afs 364/2017 – 54. Přestože zde soud

⁴ Viz rozsudky Nejvyššího správního soudu ze dne 11.06.2014, čj. 10 Afs 18/2015 – 48, ze dne 17.09.2015, čj. 62 Af 75/2014-230 a ze dne 31.03.2016, čj. 7 Afs 4/2016-74.

⁵ Viz například rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 17.09.2015, čj. 62 Af 75/2014 – 230, a rozsudky Nejvyššího správního soudu ze dne 06.04.2016, č. j. 6 Afs 3/2016 – 45, a ze dne 06.06.2016, č. j. 6 Afs 255/2015 – 45.

shledal silnější důvody na straně budoucího stanovení daně, nespokojil se se slabšími důvody stran obav o její dobytost. „Skutečnost, že se jedná o „silnější důvody“ (byť zde zatím dle závěrů finančních orgánů nejde o zapojení do daňového podvodu, který by zakládal nejintenzivnější důvod při posuzování pravděpodobnosti budoucího stanovení daně ve vztahu k možnosti vydání zajišťovacího příkazu) dokládající přiměřenou pravděpodobnost budoucího stanovení daně však ještě bez dalšího neznamena, že bylo v projednávané věci nutné zajišťovací příkaz vydat.“ A dále: „Zajišťovací příkaz totiž zásadně nemá sloužit k ekonomické likvidaci daňového subjektu a odčerpání všech jeho disponibilních zdrojů, ledaže by se jednalo o případ, kdy by se jednalo o podezření z účasti na daňovém podvodu nebo kdy by byly doloženy indicie o vyvádění majetku či jiných krocích dokládajících, že následná exekuce bude neproveditelná nebo uskutečnitelná za vynaložení mimořádného úsilí.“

I přes silnější důvody na straně budoucího stanovení daně tak soudu nestačily slabší podmínky na straně obav o budoucí dobytost daně, které byly tvořeny například vysokou likviditou majetku daňového subjektu, neplněním si některých povinností (nezveřejňování účetních závěrek), nebo pasiva převyšující aktiva. Z odůvodnění předmětného rozhodnutí pak vyplývá, že zajišťovací příkaz by obstál pouze v případě, když by na straně budoucího stanovení daně bylo podezření ze zapojení se do daňového podvodu, případně na straně obav o budoucí dobytost i přes silnější důvody pro budoucí stanovení daně rovněž silný důvod, a to indicie o vyvádění majetku či jiných krocích daňového subjektu dokládajících neproveditelnost exekuce nebo uskutečnění pouze za mimořádného úsilí.

Dalším významným judikátem v oblasti zajišťovacích příkazů je rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 12.09.2018, čj. 5 Afs 321/2017 – 29. V tomto případě byla oproti předchozímu rozhodnutí na straně budoucího stanovení daně obsažena podmínka nejsilnější možná, a to účast na daňovém podvodu. Zároveň Nejvyšší správní soud v tomto judikátu i sám uvádí, že „i pouhá indicie o možné účasti v obchodním řetězci (nikoli až prokázané vědomé zapojení) zatíženém podvodem na DPH, může založit odůvodněnost vydání zajišťovacího příkazu;“. I přes tuto skutečnost však Nejvyšší správní soud postrádal v úvahách jak správce daně, tak i Krajského soudu v Ostravě, který žalobu proti zajišťovacím příkazům zamítl, přesvědčivé a dostatečně silné důvody na straně obav o budoucí dobytost daně. Konečně neshledal ani důvody pro vydání zajišťovacího příkazu ve spojení s § 103 zákona o dani z přidané hodnoty, tedy že byly zajišťovací příkazy vykonatelné okamžikem vydání. K tomu mimo jiné uvádí: *Samotný zájem státu na „okamžité úhradě daně“, jak uvádí správce daně, bez toho, aniž by zde existovaly dostatečně silné důvody svědčící tomu, že daň nebude zaplacená vůbec (např. daňový subjekt ukončil podnikání či jej utlumuje, přesunuje sídlo společnosti do zahraničí či na jinou zpravidla nekontaktní adresu, mění svoji organizační strukturu, vyvádí různými transakcemi majetek ze společnosti, zakládá za tím účelem jinou společnost, apod.), nemůže odůvodnit vydání zajišťovacího příkazu s okamžitou vykonatelností (tedy bezprostředně s vydáním zajišťovacího příkazu následuje exekuce), aniž by daňový subjekt měl jakoukoli šanci dobrovolně daň uhradit*“.

Nejvyšší správní soud tedy požaduje při vydání zajišťovacího příkazu ve spojení s § 103 zákona o dani z přidané hodnoty dostatečně silné důvody stran budoucí nedobytnosti daně i přes skutečnost, že zde existovalo podezření ze zapojení do daňového podvodu. Při svém rozhodování zejména zohledňoval, že se jedná o dlouhodobý, nikoli zanedbatelný zavedený subjekt, který vlastní majetek v řádu milionů Kč, má stabilní strukturu, desítky zaměstnanců, se správcem daně spolupracuje a rozmnožuje majetek. S ohledem na tyto skutečnosti vyhodnotil Nejvyšší správní soud postup správce daně jako příliš razantní, a to i přestože výše budoucí daňové povinnosti nebyla vzhledem k majetku daňového subjektu marginální. Nebylo totiž vyloučeno, že by tuto povinnost daňový subjekt nebyl schopen uhradit postupně, a to i například za pomoci úvěru.

Obdobně Nejvyšší správní soud uzavírá i v rozsudku ze dne 17.10.2018, čj. 6 Afs 373/2017 – 38, kdy byla odůvodněná obava správce daně primárně založena na s vysokou pravděpodobností vědomé účasti daňového subjektu v podvodném řetězci. Ostatně, jak i Krajský soud v Ústí nad Labem, pobočka v Liberci, v dovoláním napadeném rozhodnutí uvedl, „*Již samotná účast daňového subjektu v podvodném řetězci tedy může založit budoucí doměření DPH a odůvodnit současně obavu správce daně ve vztahu k dobytnosti dosud nestanovené daně....Zásadně je třeba odmítnout argumentaci žalobkyně, že k naplnění podmínek dle § 167 odst. 1 daňového řádu nemohlo v jejím případě dojít již proto, že nebyly orgány finanční správy prokázány účelové kroky k vyvedení konkrétního majetku ze společnosti či snaha ukončit podnikatelskou činnost. Jak již zaznělo v obecné rovině, vydání zajišťovacího příkazu nelze spojovat pouze se situací, kdy se daňový subjekt zbavuje majetku nebo kdy aktivně činí jiné kroky, které by ztížily nebo zmařily budoucí výběr daně (srov. rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 16. dubna 2014 č. j. 1 As 27/2014 – 31, č. 3049/2014 Sb. NSS, bod 20, či ze dne 30. 11. 2016, č. j. 2 Afs 213/2016).*”

Co se týče obav o budoucí dobytnost daně, správce daně tuto skutečnost podpořil zejména manipulací s údaji v účetních závěrkách, které naznačovaly faktickou předluženost daňového subjektu, horší dobytnost aktiv, které byly zatíženy zástavními právy a podpůrně také změnu sídla daňového subjektu z vlastních do pronajatých prostor. Nejvyšší správní soud se ve svém rozsudku odkázal na shora uvedený rozsudek Nejvyššího správního soudu čj. 5 Afs 321/2017 – 29 a uvádí, že závěr o nedobytnosti daně nelze bez dalšího odůvodnit skutečnostmi zakládajícími předpoklad stanovení daně. Nejvyšší správní soud neshledal, že by v tomto případě byla v požadované intenzitě přítomna obava o budoucí dobytnost daně. Ve prospěch daňového subjektu zejména uvedl, že daňový subjekt dlouhodobě podniká v daném oboru, má téměř 200 zaměstnanců, dosahuje měsíčních obrátů v řádech desítek milionů Kč, je kontaktní, má stabilní a transparentní vlastnickou strukturu, nepodniká kroky k vyvádění majetku a není známo, že by měl problémy se solventností.

Na základě shora uvedeného lze tedy shrnout, že došlo k odklonu od judikatury uvedené v předchozí části textu a účast na daňovém podvodu již bez dalšího nepostačí k naplnění podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu. Správce daně musí i v těchto případech dostatečně přesvědčivě uvést i okolnosti zakládající odůvodněnou obavu o budoucí dobytnost daně. Zároveň je nutno dodat, že u zavedených obchodních společností se stabilní strukturou i přes zapojení do podvodného řetězce nepostačí zpravidla slabší obavy na straně o budoucí dobytnost daně, ale měla by zde být zastoupena některá ze silných, jako je vyvádění majetku společnosti, hrozba insolvence či útlum podnikatelské činnosti.

3 Závěr

Jak vyplývá ze shora uvedeného, došlo na straně skutečností, které mohou být zdrojem důvodných obav pro vydání zajišťovacího příkazu k významnému posunu, co se posouzení naplnění těchto podmínek týče. Tato skutečnost spolu s dlouhou dobou, než se zajišťovacím příkazům dostane přezkumu ve správním soudnictví, způsobila, že posouzení naplnění zákonných podmínek pro vydání zajišťovacích příkazů je hodnoceno za odlišných a zpřísněných podmínek, než za kterých byla vydávána. Tato změna náhledu na naplnění podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu se pak nejvýznamněji projevuje u tzv. „zavedených obchodních společností“ a vede tak ve svém důsledku k výsledku, že správce daně většinu soudních sporů v těchto případech prohrává.

Nejvýznamnějším dopadem do praxe správce daně je pak z pohledu hodnocení podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu změna, že u těchto zavedených společností již nepostačí

vyvažování silné podmínky podmínkou slabší a v podstatě byl v těchto případech mimo jiné opuštěn soudy dříve vyslovený názor, že vydání zajišťovacího příkazu nelze spojovat výhradně se situací, kdy daňovému subjektu hrozí insolvence, zbavuje se majetku, nebo kdy účelově činí kroky, které by podstatně ztížily nebo zmařily budoucí výběr daně. Jak vyplývá se shora uvedené judikatury, jsou tyto okolnosti naopak v zásadě vyžadovány. Tato skutečnost pak výrazně omezuje možnost u těchto společností zajišťovací příkaz účinně vydat, neboť v případě přítomnosti těchto okolností již bude dobytnost daně i v okamžiku vydání zajišťovacího příkazu podstatně ztížená, pokud bude dobytná vůbec.

Zároveň lze očekávat, že bude důsledněji zvažováno, zda vydávat zajišťovací příkaz ve spojení s § 103 zákona o dani z přidané hodnoty, který je vykonatelný jeho vydáním, nebo bez užití tohoto ustanovení a bez nebezpečí z prodlení, kdy je ponechána lhůta tří pracovních dnů od doručení zajišťovacího příkazu pro složení požadované jistoty. Takový postup pak ponechá určitý prostor pro jednání správce daně a daňového subjektu o způsobu úhrady požadované jistoty s důrazem na méně invazivní prostředky, než je daňová exekuce. Nabízí se samozřejmě především zřízení zástavního práva, případně například ručení majetkem 3. osob či rozložení úhrady do splátek. Dosáhne se tak jak zabezpečení úhrady daně, tak minimalizace zásahu do provozuschopnosti daňového subjektu. S ohledem na tyto okolnosti, kdy nedojde k tak masivnímu zásahu do podnikání daňového subjektu, jako v případě okamžité exekuce za použití postupu podle § 103 zákona o dani z přidané hodnoty, se domnívám, že by i na naplnění podmínek pro vydání zajišťovacího příkazu mělo být po stránce obav o dobytnost nahlíženo o něco mírněji, než ve shora uvedených případech.

Použité zdroje

- [1] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 16.04.2014, čj. 1 As 27/2014-31. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].
- [2] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 11.06.2014, čj. 10 Afs 18/2015 – 48. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].
- [3] Rozsudek Krajského soudu v Brně ze dne 17.09.2015, čj. 62 Af 75/2014 – 230. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].
- [4] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 07.01.2016, čj. 4 Afs 22/2015 – 104. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].
- [5] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 06.04.2016, č. j. 6 Afs 3/2016 – 45. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].
- [6] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 06.06.2016, č. j. 6 Afs 255/2015 – 45. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].
- [7] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 07.08.2018 čj. 6 Afs 364/2017 – 54. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 21.06.2019].
- [8] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 12.09.2018 čj. 5 Afs 321/2017 – 29. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 21.06.2019].
- [9] Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 17.10.2018, čj. 6 Afs 373/2017 – 38. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 21.06.2019].
- [10] Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších předpisů. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].

- [11] Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer [cit. 20.06.2019].



Autor

Mgr. Ivo Kráčmar, Finanční úřad pro Jihomoravský kraj, Odbor metodiky a výkonu daní, Oddělení daňového procesu II, nám. Svobody 4, 602 00 Brno, email: ivo.kracmar@fs.mfcr.cz.

Author

Mgr. Ivo Kráčmar, Tax Office for the South Moravian Region, Methodology and Performance of Taxes Department, Tax Process Unit II, nám. Svobody 4, 602 00 Brno, email: ivo.kracmar@fs.mfcr.cz.

Design management v segmentu malých a středních podniků

Design management in the SME segment

David Král

Abstrakt

Článek se zabývá problematikou design managementu jako jedním z nástrojů pro zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podniků. Důraz je kladen na kritéria konkurenceschopnosti, kterými by se měly subjekty zabývat při tvorbě své inovační strategie. Následuje zhodnocení dotazníkového šetření a doporučení pro organizace v oblasti design managementu. Cílem článku je zhodnotit konkurenceschopnost malých a středních podniků v rámci vybraných kritérií souvisejících s problematikou design managementu a uvést možnosti přístupu k design managementu pro tento segment subjektů.

Klíčová slova: design management, konkurenceschopnost, konkurenční výhoda, inovace

Abstract

The paper discusses the issue of design management as one of the tools for increasing the competitiveness of small and medium enterprises. The article highlights the competitiveness criteria that should be taken into consideration when the innovation strategy is developed. An evaluation of the research and recommendations SMEs businesses in the field of design management follows. The aim of the article is to evaluate the competitiveness of small and middle-sized enterprises within selected criteria related to the design management issues and to present possible approaches to design management for this segment of entities.

Keywords: design management, competitiveness, competitive advantage, innovation

JEL klasifikace: O32

1 Úvod

Design může být zdrojem i formou inovací. Přizpůsobuje se požadavkům a potřebám uživatelů, ale také vytváří a přináší nápady, které posouvají hranice známého a užívaného. Organizace zaměřené na budoucnost musejí kombinovat pohled a informace od uživatelů a vytvářet inovace, které jsou nové nebo radikální a které spíše změní vnímání a chování, než aby se jim přizpůsobovaly.

Pojem design je často nesprávně vnímán ve své úzké podobě, tedy pouze jako vnější vzhled produktů. Pro komplexnější pochopení a vnímání designu, je vhodnější ho posuzovat v jeho širším, třístupňovém rámci, a to jako:

- inovaci produktů a služeb,
- inovaci designu organizace a systému managementu organizace včetně rozvoje jejich zaměstnanců,
- inovaci strategie a designu obchodních modelů organizací.

Pro zpracování příspěvku byl využit kvalitativní i kvantitativní výzkum. Pro sběr dat byla použita metoda analýzy textu, tj. dostupných zdrojů zabývajících se problematikou design managementu. Pro primární výzkum byla využita metoda dotazníkového šetření.

Příspěvek má následující strukturu. Úvodní část je věnována přehledu problematiky týkající se design managementu. Následuje zhodnocení dotazníkového šetření a doporučení pro organizace v oblasti design managementu.

2 Průzkum mezi organizacemi

Průzkumu se zúčastnilo celkem 61 malých a středních podniků. Zapojené subjekty byly zařazeny do této kategorie dle evropské legislativy⁶.

Tabulka 3.1: Kategorie malých a středních podniků

Kategorie podniku	Počet zaměstnanců	Obrat
Mikropodnik	< 10	< 2 mil. EUR
Malý podnik	< 50	< 10 mil. EUR
Střední podnik	< 250	< 50 mil. EUR

Zdroj: <http://ec.europa.eu/growth/smes>

Dotazníkové šetření bylo zaměřeno na problematiku konkurenceschopnosti (konkurenční výhody) v pěti vybraných kritériích:

- Technický výkon nebo funkčnost (např. účinnost, přesnost, rychlost, kvalita).
- Styl a estetika (např. vzhled, tvar, grafika, design interiéru).
- Identita značky (spojení zákazníků se značkou, design loga, webu, propagačních materiálů, interiéru).
- Dodávky zákazníkům (např. rychlost, spolehlivost, výkonnost).
- Cena.

3 Výsledky

V rámci kritéria technického výkonu nebo funkčnosti, tj. účinnosti, přesnosti, rychlosti či kvality produktu, převažoval mezi dotazovanými subjekty velmi optimistický názor. Více než 70 % dotazovaných subjektů se domnívá, že v tomto ohledu jsou podstatně lepší (23 %) nebo částečně lepší (48 %) než jejich konkurence. Zbývajících 30 % subjektů vyslovilo názor, že za konkurencí nezaostávají, tzn. jsou v technickém výkonu nebo funkčnosti na podobné úrovni.

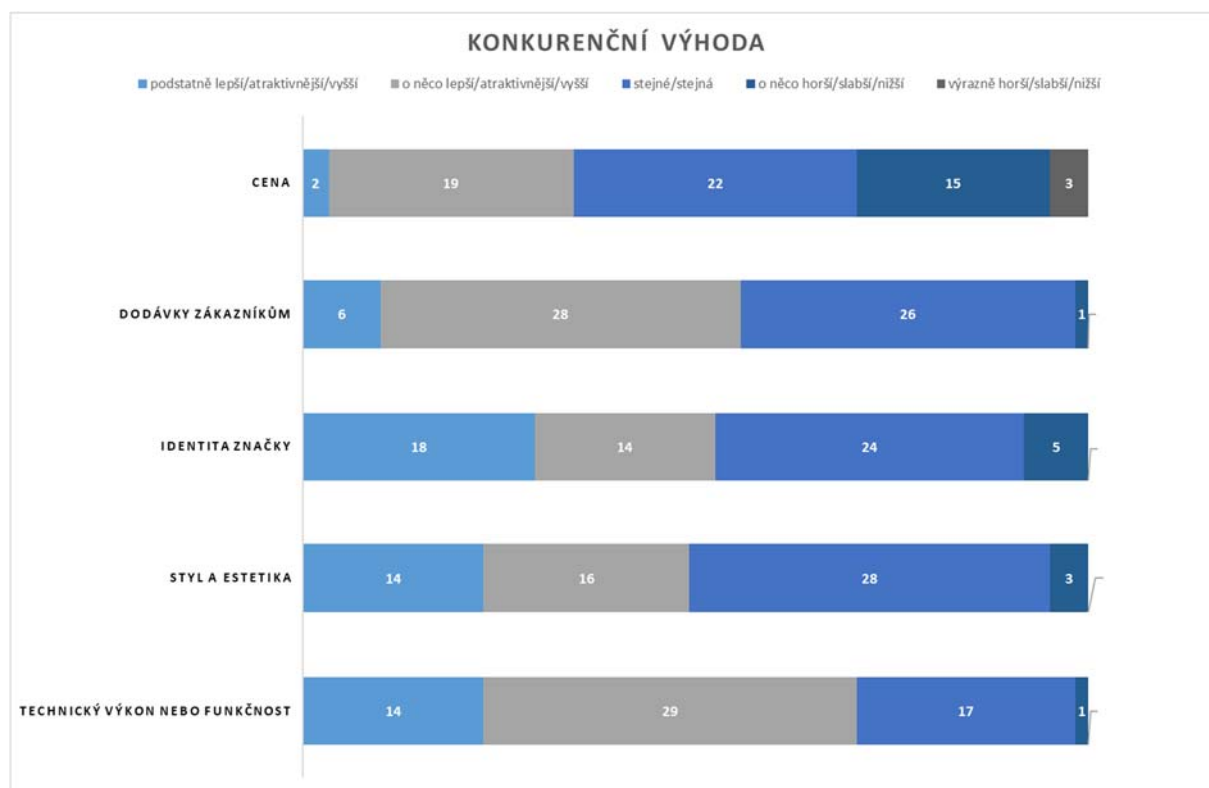
⁶ <http://ec.europa.eu/growth/smes>

Tabulka 3.1: Výsledky průzkumu

Hodnocení / kritérium	Technický výkon nebo funkčnost (např. účinnost, přesnost, rychlost, kvalita)		Styl a estetika (např. vzhled, tvar, grafika, design interiéru)		Identita značky (spojení zákazníků se značkou, design loga, webu, propagačních materiálů, interiéru)		Dodávky zákazníkům (např. rychlost, spolehlivost, výkonnost)		Cena	
Podstatně lepší/ atraktivnější/ vyšší	14	23%	14	23%	18	30%	6	10%	2	3%
O něco lepší/ atraktivnější/ vyšší	29	48%	16	26%	14	23%	28	46%	19	31%
stejně/stejná	17	28%	28	46%	24	39%	26	43%	22	36%
O něco horší/slabší/ nižší	1	1%	3	5%	5	8%	1	1%	15	25%
Výrazně horší/slabší/ nižší	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	5%

Zdroj: vlastní zpracování

Graf 3.1: Výsledky průzkumu



Zdroj: vlastní zpracování

V otázce stylu a estetiky, tj. vzhledu, tvaru, grafiky či designu interiéru, přibližně polovina dotazovaných subjektů vyhodnotila své produkty jako výrazně atraktivnější (23 %) nebo o

něco atraktivnější (26 %) než konkurence. Druhá polovina dotazovaných subjektů hodnotí své produkty v tomto ohledu jako srovnatelné s konkurencí. Hůře se hodnotí přibližně 5 % dotazovaných subjektů.

Podobné výsledky vykazuje i kritérium identity značky, tj. spojení zákazníků se značkou, design loga, webu, propagačních materiálů, interiéru, v rámci kterého opět přibližně polovina dotazovaných subjektů hodnotí samy sebe jako podstatně lepší (30 %) nebo o něco lepší (23 %) než konkurence. Přibližně 40 % subjektů se hodnotí na stejné úrovni s konkurencí a 8 % subjektů se vnímá hůře než konkurence v této oblasti.

V hodnocení kritéria dodávky zákazníkům, tj. rychlosti, spolehlivosti či výkonnosti, se téměř polovina subjektů ztotožňuje s tím, že jsou mírně lepší než konkurence (46 %). Více než 40 % subjektů považuje úroveň svých služeb v této oblasti na stejné či podobné úrovni jako jejich konkurence. Ostatní úrovně v této oblasti jsou zanedbatelné.

V oblasti cenového kritéria hodnotí mírná většina dotazovaných subjektů cenovou hladinu svých produktů vyšší než konkurence. Částečně tento fakt vysvětluje pozitivní pohled dotazovaných subjektů na předchozí kritéria. Kvalitnější design by se alespoň částečně měl promítnout do vyšší ceny produktu.

Přehledně jsou výše popsané výsledky prezentovány prostřednictvím uvedené tabulky a grafu.

4 Diskuse a závěry

Vyspělé ekonomiky po celém světě kladou stále větší důraz na znalosti, a proto význam nehmotných aktiv jako je design, roste. Nehmotná aktiva, tj. software, výzkum a vývoj a design nemají fyzický ani finanční charakter, ale data z minulých let naznačují, že vyšší podíl nehmotných aktiv může mít pozitivní dopad na konkurenceschopnost podnikatelských subjektů a následně na hospodářský růst. Inovační aktivity, tj. zavádění nových produktů či služeb, procesů, organizačních či marketingových postupů umožňují firmám, aby byly konkurenceschopnější a přitažlivější pro spotřebitele. Design management těmto aktivitám dává hlubší rozměr a pohlíží na ně komplexním způsobem.

Pro malé a střední podniky mohou být nástroje design managementu jednou z cest, jak přežít na stále více globalizovaném trhu a zvyšovat efektivně svoji konkurenceschopnost.

Afilace

Příspěvek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu TL02000255 „Manažerský model hodnoty designu pro konkurenceschopnost MSP v ČR“, podporovaného Technologickou agenturou České republiky (program Ěta).

Použité zdroje

- [1] Aplikační výklad pro vymezení pojmů drobný, malý a střední podnikatel a postupů pro zařazování podnikatelů do jednotlivých kategorií. Czechinvest: Agentura pro podporu podnikání a investic [online]. 2014 [cit. 2018-10-24]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/definice-maleho-a-stredniho-podniku-2-1112.pdf>

- [2] BEST, K. Design management: managing design strategy, process and im-plementation. Lausanne: AVA Publishing, 2006. ISBN 978-2-940373-12-3.
- [3] COOPER, R., S. JUNGINGER, T. LOCKWOOD a R. BUCHANAN. The handbook of design management. 1st. pub. Oxford: Berg, 2011. 567 s. ISBN 978-1-84788-488-6.
- [4] Definice malého a středního podnikatele. Czechinvest: Agentura pro podporu podnikání a investic [online]. c1994-2017 [cit. 2017-10-25]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/definice-msp>.
- [5] KAFKA, O. a M. KOTYZA. Logo & corporate identity. 3. přeprac. vyd. Praha: Kafka Design. 2014. 128 s. ISBN 978-80-260-6771-9.
- [6] KOTTER, J. P. Vedení procesu změny: osm kroků úspěšné transformace podniku v turbulentní ekonomice. 2., aktualizované vydání. Praha: Management Press, 2015. 224 s. ISBN 978-80-7261-314-4.
- [7] KRAMOLIŠ J. Design management ve firmách v České republice. 1. vyd. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, 2017. 194 s. ISBN 978-80-7454-678-5.
- [8] KRAMOLIŠ, J. Design as a Condition for Prosperity in Czech Businesses - A Comparative Study. Journal of Competitiveness, 7(4), 33–47. 2015. doi:10.7441/joc.2015.04.03.



Autor

Ing. David Král, Ph.D., Katedra aplikovaných disciplín,
AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno,
e-mail: kral@sting.cz.

Author

Ing. David Král, Ph.D., Department of Applied
Disciplines, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00
Brno, Czech Republic, e-mail: kral@sting.cz.

Vykazování leasingu z pohledu nájemce dle IAS/IFRS a české legislativy

Leasing reporting from the lessee's perspective according to IAS / IFRS and Czech Legislation

Tereza Lázničková, Petra Zeráková

Abstrakt

Příspěvek se zabývá problematikou vykazování finančního leasingu z pohledu nájemce. Z důvodu odlišného vykazování a účtování finančního leasingu dle Mezinárodních účetních standardů IAS/IFRS a dle české účetní legislativy je článek zaměřen na specifika těchto odlišností a jejich následnou komparaci. Problematika byla aplikována na modelovém příkladu, ve kterém byly znázorněny odlišné postupy při vykazování finančního leasingu dle IAS/IFRS a české účetní legislativy včetně jejich dopadů.

Klíčová slova: finanční leasing, IAS/IFRS, česká účetní legislativa

Abstract

The paper deals with the issue of financial leasing reporting from the lessee's perspective. Due to different reporting and accounting of financial leasing according to International Accounting Standards IAS/IFRS and according to Czech Accounting Legislation, the article focuses on the specifics of these differences and their subsequent comparison. The issue was applied to a model example in which different procedures for financial leasing reporting according to IAS/IFRS and Czech Accounting Legislation were presented including their impacts.

Keywords: financial leasing, IAS / IFRS, Czech Accounting Legislation

JEL klasifikace: M40, M41

1 Úvod

Normy, kterými se řídí účetní výkaznictví a účetnictví, se v jednotlivých zemích liší. Zavedení mezinárodních účetních standardů usiluje o harmonizaci požadavků týkajících se různých oblastí vykazování. Více než 100 zemí z celého světa přijalo International Financial Reporting Standards (IFRS), což vedlo k vytvoření společného globálního jazyka pro záležitosti podnikového účetnictví. (Ross, 2019) Účetnictví by mělo všem uživatelům účetních závěrek podávat spolehlivé a srovnatelné informace. Problémem je však nesoulad v

úctování určitých účetních operací a následné vykazování dle IAS/IFRS a dle české účetní legislativy (ČÚL). Finanční leasing je jeden z případů nesouladu mezi českou účetní legislativou a IAS/IFRS. Hlavním problémem leasingu dle IAS/IFRS je jeho nedostatečná klasifikace, která dává účetním jednotkám prostor pro subjektivní rozhodnutí při jeho zařazení.

Mezinárodní účetní standardy nabývají stále většího významu v oblasti regulace, jelikož reflektují současné mezinárodní trendy a také ekonomické vývoj. Názory na přijetí účetního zachycení finančního leasingu dle IAS 17 do české účetní legislativy se poměrně často liší a jsou často diskutovaným tématem. Touto oblastí se zabývá i Koncepce nové účetní legislativy 2020–2030.

2 Cíl a metodika

Hlavním cílem článku je porovnat vykazování finančního leasingu z pohledu nájemce dle české účetní legislativy a IAS/IFRS.

Pro dosažení stanoveného cíle budou použity metody komparace, standardní vědecké metody týkající se oblasti účetnictví a deskriptivní metody. Úvodní část se bude týkat uvedení Koncepce nové účetní legislativy, bude využita metoda deskripce ke zpracování základních poznatků. Metoda deskripce bude následně uplatněna při pojednání o problematice finančního leasingu z pohledu nájemce dle IAS/IFRS i dle ČÚL. Na základě metody komparace budou analyzovány rozdíly ve vykazování finančního leasingu dle IAS/IFRS a ČÚL. K objasnění této problematiky bude zkonstruován modelový příklad, který zachytí dopady jednotlivých rozdílů do finančních výkazů účetní jednotky. Při výpočtu v rámci modelového příkladu bude zohledněna časová hodnota peněžních toků, kterou lze vyjádřit následujícím vztahem:

$$\check{C}SH = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (1)$$

ČSH = čistá současná hodnota

CF_t = peněžní toky v jednotlivých letech

r = diskontní úroková míra

n, t = doba životnosti (resp. doba trvání leasingové smlouvy)

3 Koncepce nové účetní legislativy 2020-2030

Jednou ze zásad účetnictví je přednost obsahu před formou, avšak v Zákoně č. 563/1991 Sb., Zákon o účetnictví, není tato zásada jednoznačně vymezena. A to je hlavní důvod, proč účtování o finančním leasingu v České republice uplatňuje přednost právní formy před obsahem. Důsledkem zavedení zásady přednosti obsahu před formou by zejména pro účtování o finančním leasingu znamenalo složité účetní řešení. (Koncepce nové účetní legislativy 2020-2030, dostupné z: <https://1url.cz/EMZ1L>)

Na základě vyhodnocení veřejné konzultace k souhrnu koncepce nové účetní legislativy 2020-2030 bylo dosaženo jednoznačného souhlasu v obecné rovině. Úplná shoda však nepanovala u problematiky finančního leasingu, kdy byly shledány protichůdné názory. Zastánci původní úpravy uvádí jako výhodu snížení administrativní zátěže zejména pro mikro účetní jednotky s ohledem na jednoduchost a srozumitelnost stávající úpravy v této oblasti. Naopak zastánci

zásady obsahu před formou uvádí výhodu v souvislosti se srovnatelností účetních závěrek a zamezení dvojího pohledu na tutéž skutečnost. (Koncepce nové účetní legislativy 2020-2030, dostupné z: <https://1url.cz/EMZ1L>)

4 Leasing z pohledu nájemce dle IAS/IFRS

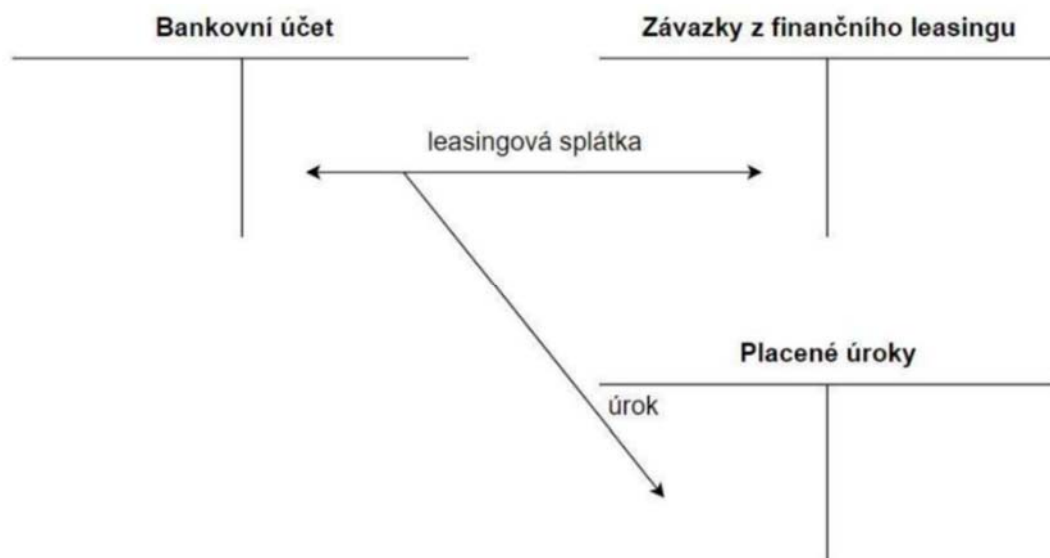
Dle IAS 17 je leasing smlouva, na jejímž základě pronajímatel převádí na nájemce právo užívat aktivum po dohodnutou dobu výměnou za platbu nebo sérii plateb. Leasing se dělí na finanční a operativní. Finanční leasing je vykázán, pokud v podstatě převádí všechna rizika a výnosy plynoucí z vlastnictví. Příklady situací, které vedou ke klasifikaci finančního leasingu:

- po skončení doby leasingu se převádí vlastnictví aktiva nájemci,
- nájemce má možnost odkoupit aktivum za cenu, která musí být nižší, než je reálná hodnota k datu, kdy je tato možnost odkupu vykonatelná a na počátku leasingu musí být jasně dané, že dojde k odkoupení aktiva,
- doba leasingu je stanovena na podstatnou část životnosti aktiva, i pokud nedojde k převedení vlastnictví,
- současná hodnota minimálních leasingových splátek na počátku leasingu činí alespoň celkovou reálnou hodnotu pronajatého majetku,
- pronajatá aktiva jsou takové povahy, že je může bez velkých úprav použít pouze nájemce.

Účetní zachycení finančního leasingu na straně nájemce

Nájemce vykáže finanční leasing jako aktiva a závazky ve své rozvaze, a to ve výši odpovídající reálné hodnotě pronajatého majetku. V případě nižší hodnoty nájemce vykáže finanční leasing ve výši současné hodnoty minimálních leasingových splátek, z nichž všechny jsou stanoveny na počátku leasingu. Dále na počátku leasingu je nutné vymezit, zda se jedná o leasing finanční či operativní. IAS/IFRS však nenabízí konkrétní kritéria, která by určovala, o který typ leasingu se jedná. Účetní jednotky tak mají velký prostor pro manipulaci při zařazování majetku do aktiv, což se jeví jako jeden z hlavních nedostatků vymezení leasingu dle IAS/IFRS. Jednou z možností řešení tohoto nedostatku by mohla být vzájemná inspirace IAS/IFRS a US GAAP (Všeobecně uznávané americké účetní zásady), jelikož stanovují konkrétní hodnoty a kritéria, podle kterých účetní jednotky snadněji rozhodnou, o který typ leasingu se jedná. Ross (2019) uvádí primární rozdíl mezi oběma systémy, který spočívá v tom, že US GAAP je založen na pravidlech a IFRS na principech. Zásady IAS/IFRS v zásadě poskytují mnohem méně detailů než US GAAP, avšak zásady IAS/IFRS jsou z ekonomického hlediska lépe proveditelné.

Obrázek č. 1 znázorňuje účetní operace z pohledu nájemce. Předmět finančního leasingu nájemce zachytí na straně aktiv a souvztažně účtuje na straně pasiv o závazku z finančního leasingu. V rozvaze jsou výše uvedené účetní operace oceněny netto současnou hodnotou minimálních leasingových plateb, případně reálnou hodnotou (zpravidla pořizovací cenou) podle toho, která z částek je nižší. Diskontní sazba, která má být použita při výpočtu současné hodnoty minimálních leasingových plateb, je implicitní úroková sazba v leasingu nebo přírůstková výpůjční úroková sazba nájemce. Určení implicitní úrokové sazby může být v praxi obtížné, proto standard uvádí možnost využití přírůstkové výpůjční úrokové sazby. (Strouhal, Bonaci, Mustatǎ, 2014) Nákladem finančního leasingu jsou u nájemce placené úroky a také každoroční odpisy majetku, které se promítnou ve výkazu zisku a ztráty.

Obrázek 1: Účtování o finančním leasingu z pohledu nájemce dle IFRS

Zdroj: vlastní zpracování

Podle IAS 17 nájemce zveřejní následující informace o finančním pronájmu:

- pro každou třídu aktiv netto účetní hodnotu k rozvahovému dni,
- soulad mezi součtem budoucích minimálních leasingových splátek k rozvahovému dni a jejich současnou hodnotou. Účetní jednotka navíc zveřejní součet budoucích minimálních leasingových plateb k rozvahovému dni a jejich současnou hodnotu pro každé z následujících období:
 - o do jednoho roku,
 - o více než jeden rok, ale méně než pět let,
 - o více než pět let,
- podmíněné nájemné uznané jako náklad v daném období,
- součet budoucích minimálních podnájemních plateb, u nichž se očekává, že budou obdrženy v rámci nevypověditelných podnájmů k rozvahovému dni,
- obecný popis leasingových smluv nájemce, který obsahuje:
 - o na jakém základě se stanoví podmíněné splátky nájemného,
 - o existenci a podmínky možností prodloužení nebo nákupu a dodatek o eskalaci,
 - o omezení vyplývající z nájemních smluv, jako jsou ty, které se týkají dividend, dodatečného dluhu a dalšího leasingu. (Strouhal, Bonaci, Mustafá, 2014)

5 Leasing z pohledu nájemce dle české účetní legislativy

Zachycení finančního leasingu v porovnání s českou účetní legislativou a IAS/IFRS vykazuje širokou škálu odlišností. Hlavní rozdíl při zachycení leasingové operace dle české legislativy vychází z právního vlastnictví předmětu pronájmu, nikoli z ekonomické vlastnosti jako v případě IAS/IFRS. Dle české účetní legislativy nájemce vykazuje předmět finančního

leasingu pouze podrozvahově v takovém ocenění, ve kterém je vykázán v účetnictví na straně pronajímatele. Nejen předmět finančního leasingu, ale také celkový závazek, který z leasingu vyplývá, je opět vykázán na straně nájemce pouze v podrozvaze. Z výše uvedených skutečností lze vyvodit, že dle účetní legislativy má právo na odepisování majetku strana pronajímatele. Přikláníme se k názoru, stejně jako řada autorů, že způsob vykazování leasingu dle IAS/IFRS je vhodnější, jelikož zajišťuje věrný obraz o účetní jednotce. Zejména nájemci plynou ekonomické užitky z aktiva, které je předmětem finančního leasingu.

Účetnictví z pohledu nájemce

Obrázek 2: Účtování o finančním leasingu z pohledu nájemce dle ČÚL



Zdroj: vlastní zpracování

6 Komparace vykazování leasingu z pohledu nájemce dle jednotlivých systémů

V článku jsme se zabývaly jednotlivými rozdíly mezi vykazováním leasingu dle IFRS a dle České účetní legislativy. Je zřejmé, že existují oblasti, ve kterých se významně odlišují jejich postupy. Pro srovnání rozdílů uvádíme následující tabulku, která tyto odlišnosti shrnuje.

Tabulka 5: Komparace leasingu dle IFRS a České účetní legislativy

IFRS	Česká účetní legislativa
klasifikace dle ekonomické podstaty	klasifikace dle právní formy leasingové smlouvy
aktivace i odpovídající závazek předmětu finančního leasingu je účtován na straně nájemce	vykazování předmětu finančního leasingu na straně nájemce jen v podrozvaze
odepisování finančního leasingu na straně nájemce	odepisování finančního leasingu na straně pronajímatele

Zdroj: vlastní zpracování

Abychom blíže přiblížily problematiku znázornění odlišností vykazování leasingu dle IAS/IFRS a české účetní legislativy, uvádíme názorný příklad uzavření smlouvy o finančním leasingu. Pronajímatel uzavřel s nájemcem smlouvu o nájmu aktiva, přičemž délka nájmu je sjednána na celkovou dobu 5 let. Ze smlouvy vyplývá, že nájemce je povinen na konci každého roku uhradit nájemné ve výši 80 000 Kč. Přírůstková výpůjční míra je stanovena ve výši 9 %. Nájemní smlouva je nevypověditelná, po skončení pronájmu nelze předmět pronájmu odkoupit.

Tabulka 1 Modelový příklad – vývoj závazku (dluhu)

Rok	Závazek	Nájemné (roční)	Snížení závazku	Úrok
0	311 172 Kč			
1	259 177 Kč	80 000 Kč	51 995 Kč	28 005 Kč
2	202 503 Kč	80 000 Kč	56 674 Kč	23 326 Kč
3	140 729 Kč	80 000 Kč	61 774 Kč	18 226 Kč
4	73 395 Kč	80 000 Kč	67 334 Kč	12 666 Kč
5	0 Kč	80 000 Kč	73 395 Kč	6 605 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Nejprve bylo nutné vypočítat čistou současnou hodnotu (ČSH) minimálních leasingových splátek. K výpočtu ČSH byla využita rovnice č. 1 (viz metodika). Čistá současná hodnota určuje výši závazku v roce 0. Postupně byl závazek snižován o hodnoty ve sloupci snížení závazku.

Tabulka 2: Modelový příklad – dopad jednotlivých operací na rozvahu

Položka	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	1. rok
Aktiva – právo užívat majetek	311 172 Kč	248 937 Kč	186 702 Kč	124 467 Kč	62 232 Kč	0 Kč
Pasiva – závazek	311 172 Kč	259 177 Kč	202 503 Kč	140 729 Kč	73 395 Kč	0 Kč

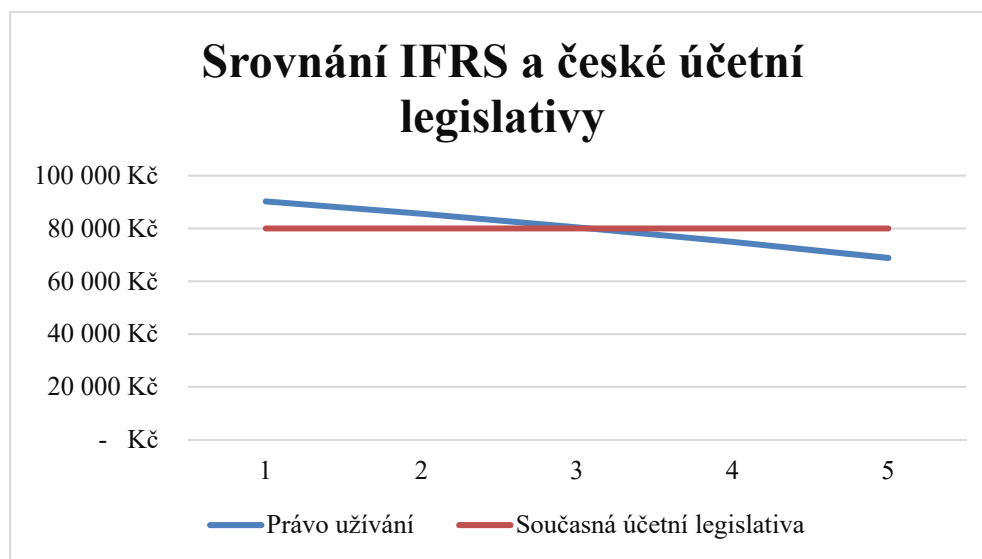
Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 3: Modelový příklad – dopad uvedených operací na výsledovku

Položka	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Odpisy aktiva	62 235 Kč	62 235 Kč	62 235 Kč	62 235 Kč	62 235 Kč
Úrok	28 005 Kč	23 326 Kč	18 226 Kč	12 666 Kč	6 605 Kč
Celkové náklady	90 240 Kč	85 560 Kč	80 460 Kč	74 900 Kč	68 840 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Pokud nájemce účtuje o finančním leasingu dle IFRS, pak se roční nájemné, které vstupuje do nákladů, každoročně snižuje. Pokud však nájemce účtuje o předmětu finančního leasingu dle České účetní legislativy, pak je výše nájemného, která vstupuje do nákladů, každý rok stejná. I přesto, že dle ČÚL jsou náklady konstantní a dle IFRS mají klesající průběh, po skončení doby finančního leasingu je výše celkových nákladů stejná. Rozdílné zachycení výše nákladů znázorňuje výše uvedený graf (obrázek 3).

Obrázek 3: Srovnání IFRS a české účetní legislativy

Zdroj: vlastní zpracování

7 Závěr

Úsilí o harmonizaci účetnictví a nalezení společného globálního jazyka v této oblasti je aktuálně diskutovaným tématem. K zajištění srovnatelných informací je potřeba vytvoření jednotné účetní koncepce, která zajistí globální využití. Na světě existují dvě nejvýznamnější koncepce, kterými jsou US GAAP a IAS/IFRS. I přesto stále mnoho zemí uplatňuje své vlastní účetní systémy, které se řídí vlastními pravidly a nezajišťují tak srovnatelnost údajů na mezinárodní úrovni. Mezi tyto státy, které stále uplatňují vlastní účetní legislativu, patří mimo jiné také Česká republika.

Článek byl zaměřen především na oblast vykazování a účtování o finančním leasingu, kde lze spatřovat výrazný rozdíl ve vykazování dle IAS/IFRS a ČÚL. V této oblasti můžeme identifikovat širokou škálu nedostatků a rozdílných názorů, zda je implementace standardu IAS 17 – do české účetní legislativy opodstatněná. Aplikace zásady přednosti obsahu před formou v oblasti finančního leasingu by mohla být obtížně aplikovatelná, a proto nedochází k jednoznačné shodě názorů na přijetí.

V případě zavedení této zásady i v oblasti finančního leasingu by pravděpodobně došlo ke složitějšímu účetnímu zachycení daných transakcí (převážně z důvodu výpočtu diskontovaných hodnot). Na druhé straně by však byly účetní závěrky srovnatelné a zároveň by nedocházelo k dvojímu pohledu na tutéž skutečnost v rámci mezinárodního srovnání.

Nedílnou součástí této problematiky je zaměření se na otázku, který z účetních systémů zajišťuje věrnější pohled na finanční situaci společnosti. Po námi provedeném výzkumu můžeme konstatovat, že IAS/IFRS zajistí věrohodnější a reálnější vykazování nákladů v souvislosti s danou ekonomickou transakcí. Mezinárodní standardy IFRS definují aktiva jako ekonomický zdroj, který podnik využívá v rámci své činnosti a očekává, že mu v budoucnu zajistí ekonomický přínos pro podnikání. Z toho důvodu je i předmět finančního leasingu považován za majetek (aktivum) účetní jednotky, proto by tato účetní jednotka měla mít právo na odepisování předmětu finančního leasingu a následné zahrnutí odpisů do nákladů společnosti.

Také je nutno uvést, že prosazování zásady obsahu před formou je v moderních účetních systémech jednoznačně podporováno. Také se domníváme, že by po zavedení této zásady došlo ke sblížení účetního a daňového pohledu, případně ke spravedlivějšímu stanovení daně a zamezení případným daňovým únikům.

Afilace

Príspevek byl řešen v rámci interního grantového projektu č. PEF_TP-2019002.

Zdroje

- [1] KOUT, Petr a Tomáš LÍBAL. *Komplikované účetní případy a jejich daňové dopady*. 2. vyd. Praha: VOX, 2015. Účetnictví (VOX). ISBN 978-80-87480-33-5.
- [2] OTAVOVÁ, Milena, Patrik SVOBODA a Veronika DVOŘÁKOVÁ. *Daně a účetnictví v cestovním ruchu*. 2. rozšířené a aktualizované vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-464-5.
- [3] ROSS, Sean. *GAAP vs. IFRS: What's the Difference?*. Investopedia [online]. New York: Investopedia, 2019 [cit. 2019-06-23]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/ask/answers/011315/what-difference-between-gaap-and-ifrs.asp>
- [4] *Souhrn řešení koncepce nové účetní legislativy 2020 - 2030* [online]. Praha: Ministerstvo financí ČR, 2018 [cit. 2019-06-25]. Dostupné z: https://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Konzultace_2018-11-30_Koncepce-nove-ucetnilegislativy-2020-2030.pdf
- [5] STROUHAL, Jiří, Carmen Giorgia BONACI a Răzvan V. MUSTĂȚĂ. *International accounting practices*. Prague: Oeconomica, 2014. ISBN 978-80-245-2040-7.
- [6] ŠRÁMKOVÁ, Alice a Martina KŘIVÁNKOVÁ. *Mezinárodní standardy účetního výkaznictví: praktické aplikace*. 6., aktualiz. vyd. Praha: Institut certifikace účetních, c2015. Vzdělávání účetní profese v ČR. ISBN 978-80-86716-99-2.



Autoři

Bc. Tereza Lázníčková, Mendelova univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav účetnictví a daní, xlaznick@node.mendelu.cz

Bc. Petra Zeráková, Mendelova univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav účetnictví a daní, xzerakov@node.mendelu.cz



Authors

Bc. Tereza Lázníčková, Mendel University in Brno,
Faculty of Business and Economics,
xlaznick@node.mendelu.cz

Bc. Petra Zeráková, Mendel University in Brno, Faculty
of Business and Economics,
xzerakov@node.mendelu.cz

National Strategy of Sustainable Development of the Republic of Belarus: Peculiarities of Tax System Reform

Irina Lukyanova, Anastasiya Piakarskaya

Abstract

The article is devoted to studying of the main issues of current tax reform in the Republic of Belarus. The authors analyze the place of tax revenues in the budget as well as tax burden in Belarus in comparison to the ones of the EU- and EAEU members and determine the main directions of the tax system reform. As the main problems of Belarusian tax system the authors determine a high tax burden (especially on labor) and the lack of detailed assessment of the use of incentive mechanisms. It does not allow to achieve the goals of fiscal and tax policy that include ensuring a stable financial basis for the development of society, economy and environmental management according to the National Strategy of Sustainable Development. The authors come to the conclusion that the future tax reform in the Republic of Belarus should focus on development of tax regulation for small business, the digital economy as well as greening the economy.

Keywords: tax, taxation, tax reform, tax system, Belarus, tax burden.

JEL classifications: H25

1 Introduction

After the financial crisis, governments are forced to respond to many challenges. Attraction of investments to the economy is one of them. And tax policy is one of the instruments, which can help to develop the country's infrastructure for investments.

The improvement of the qualitative characteristics of the tax policy is supposed to be ensured through the improvement of the elements of tax system, the inclusion of necessary and sufficient instruments into the system to stimulate the attraction of investments, both local and foreign. All this should be a guarantee of a balanced budget and financing of necessary public expenditures.

Economic growth through tax reforms is becoming a real practice of a number of states. Increasing productivity, creating new jobs, and increasing the level of foreign investment — these goals can be realized through structural reforms of the state's tax system. The implementation of such reforms becomes a challenge for many countries, as it requires deep and thorough research of the influence of all tax instruments on business and society.

According to the National Sustainable Development Strategy of the Republic of Belarus for the period until 2030, the goals of fiscal and tax policy are to ensure a stable financial basis for the development of society, economy and environmental management.

The criteria for the recognition of fiscal policy as corresponding to the understanding of sustainable development in Belarus are:

- maintenance of public debt indicators with regard to GDP and payments for its repayment and servicing related to the republican budget incomes within the limits of permissible values of economic security;
- non-exceedance of the economic security threshold by the deficit of the state consolidated budget.

At the same time, the aim is to preserve the social vector of public spending and strengthen the “green” one.

The Republic of Belarus actively participates in interstate and supranational projects, which requires harmonization of the tax system with the global tax infrastructure.

Based on the foregoing, we believe that the study of topical issues of improving the Belarus tax system is of both scientific and practical interest, which led to the choice of the relevant research topic.

The goal of the article is to analyze the current tax policy of the Republic of Belarus and its main indicators, determine the main problems of its realization and propose the directions for the future tax reform.

The methods used by the authors include secondary data analysis as well as synthesis.

2 Tax reform: actual problem

In the Republic of Belarus, a new edition of the Tax Code entered into force on January 1, 2019. However, in the medium term, the government plans to develop and implement a tax reform. World experience in reforming tax systems shows that tax reform must first take shape in the form of a strategy (concept) for its implementation. At the same time, in world practice there is no ready-made universal scenario of tax reform for any state, since each national economy is unique in certain conditions and at different stages of development.

However, some common features can be found. When tax systems in countries with transitional economies were under reforms, the main tasks were the formation of a market infrastructure, as well as the provision of state budget resources. Currently, the main idea of tax reforms is to ensure and support changes in national economies related to globalization, informatization and digitalization of the modern world, while maintaining the ideas of social justice.

For example, the Economic Commission for Europe (ECE), being one of the leaders among organizations developing tax reforms and modernization proposals as national tax systems of EU member countries, explores the possibilities of the tax system in two ways: ensuring social equality and promoting economic growth. At the same time, both directions are closely related to each other and equally important for socio-economic development⁷.

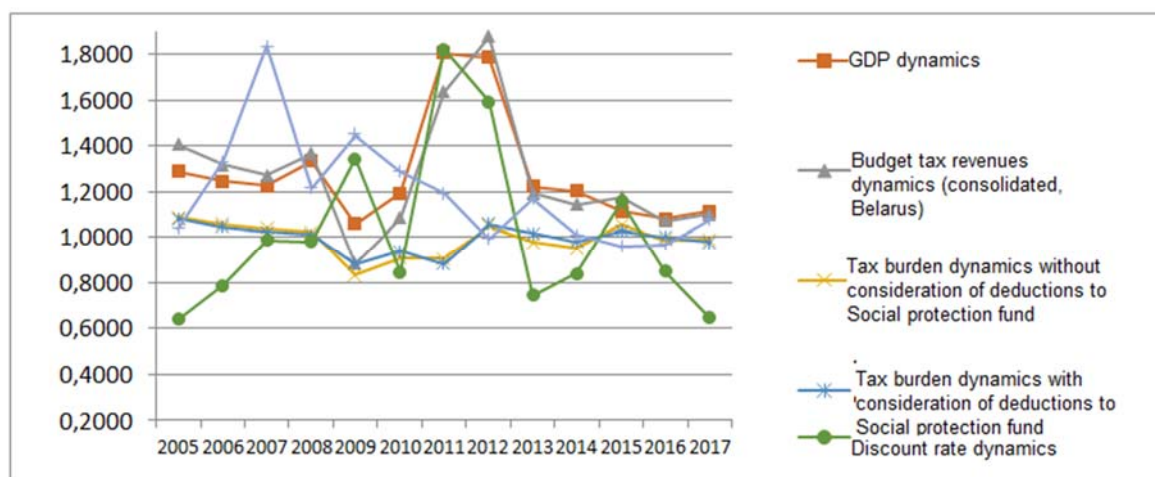
Consequently, countries get different results in response to tax changes. This is determined by structural differences: some economies rely more on human capital accumulation to achieve growth, while others are focused on doing research and improving manufacturability of

⁷ Taxation Trends in the European Union Data for the EU Member States, Iceland and Norway Edition, 2017. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2017.pdf

production. Accordingly, the same tax policy can have very different consequences for growth.

The empirical data of the dynamics of some macroeconomic indicators of the Belarusian economy (Fig. 1.) make it possible to say that there is a rather weak correlation between GDP growth and the tax burden dynamics compared, for example, to the National bank discount rate dynamics, or the inflation index, although the latter correlation seems natural.

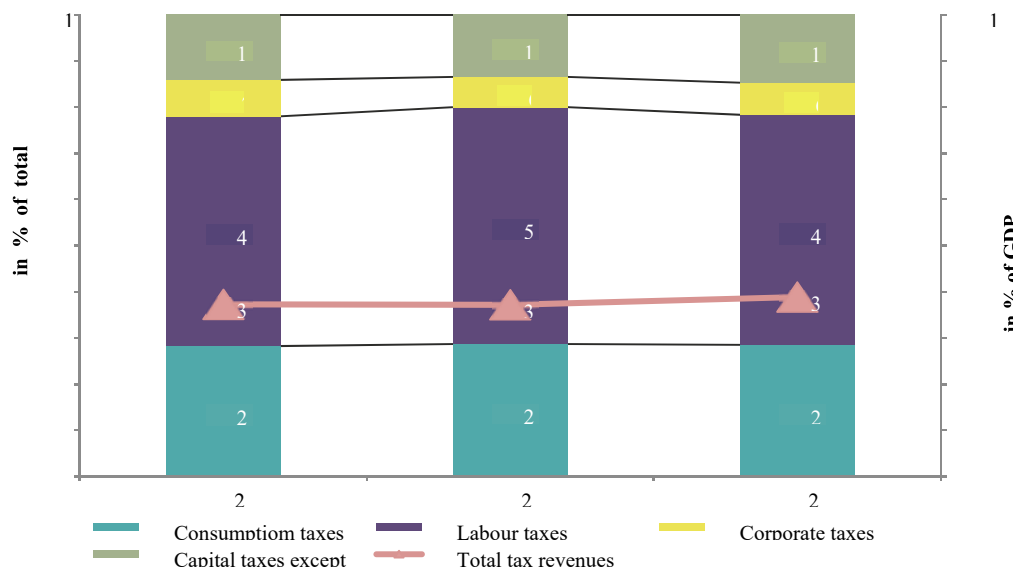
Figure 4: Dynamics of some macroeconomic indicators of the Republic of Belarus



Source: Developed by the authors based on data from <http://www.belstat.gov.by/>

At present, in the economic literature one can often come across critical remarks about the insufficiency of evidence of the negative impact of a high tax burden on economic growth (McBride, 2012), (Acosta Ormaechea, 2012). Data on the level of tax burden (Fig. 2) confirms this. So, if in the period from 2000 to 2010 the tax burden decreased, then from 2010 to 2016 in the whole of the European Union there was an increase in the share of the state in the economy. At the same time, such an increase accompanied the recovery of European economies after the financial crisis of 2008-2010.

Figure 5: Figure 2. EU-28 tax revenues, 2000, 2010, 2016



Source: <https://ec.europa.eu>

The share of payroll taxes remains high in the structure of tax revenues. In 2016, its share was equal to 49.8 %, which is a slightly decrease in comparison with 2010 and coming back to the level of 2000.

Analysis of changes in the tax burden indicator for specific countries (Figure 3) shows that only in Romania and Ireland the level of tax burden has decreased. In other countries, an increase in this indicator was observed. However, the level of total taxation differs considerably between Member States. In 2016, the tax-to-GDP ratio varied between 46.4 % in Denmark and 23.3 % in Ireland.

Figure 6: Total receipts from taxes and compulsory actual social contributions, 2010-2016



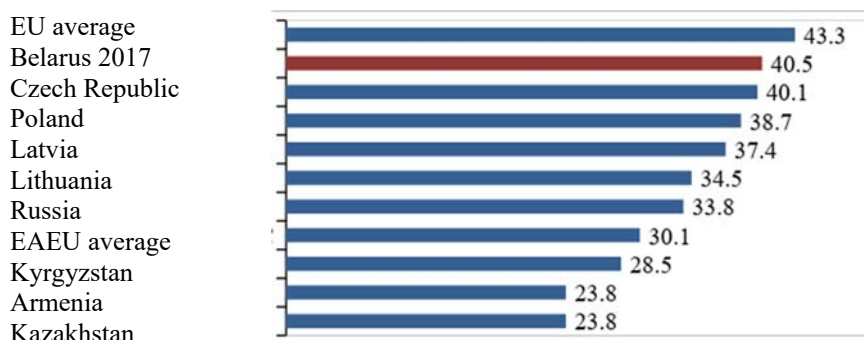
Source: <https://ec.europa.eu>

Data suggests that the level of taxation reflects primarily the social choice of each state. The national tax system substantially depends on the traditional structure of the economy, the prevailing “economic traditions” and preferences, which, regardless of the EU’s unified policy and tax harmonization, are more conservative and less flexible to the current processes.

In recent years, the level of EU taxation, despite the financial crisis, has not undergone major changes. The share of tax revenues from consumption taxes, as well as the total tax burden, remained more or less stable. From 2005 to 2010, the share of taxes on labor increased and decreased over the next five years, again reaching the level of 2005. The tendency to reduce taxation on capital is characteristic for 2005-2010, and subsequently it increased slightly.

In the Republic of Belarus, the level of centralization of resources is lower than in the European Union as a whole (Figure 4), but it remains quite high in comparison with the neighboring countries and allies of the Eurasian Economic Union (EAEU).

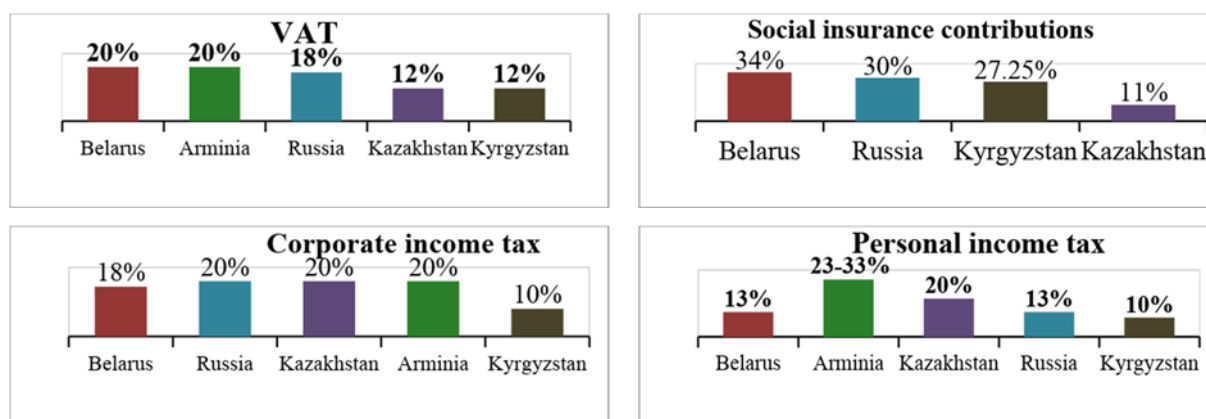
Figure 7: Level of centralization of financial resources in different countries in 2017, % of GDP



Source: <http://www.minfin.gov.by>

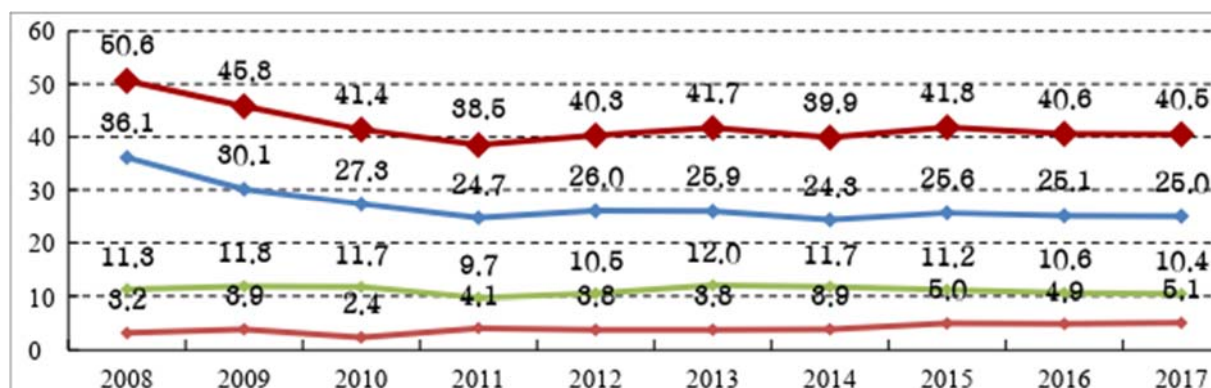
Rates on the main tax revenues of the budget in the Republic of Belarus remain quite high compared with those of EAEU members (Figure 5).

Figure 8: Rates of the main taxes in 2018



Source: URL: http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/analytical_reports/

Over the past decade, much has been done to increase the attractiveness of the country for investors. The dynamics of the centralization level of the revenues of the consolidated budget of Belarus and budget expenditures show a steady tendency to reduce the tax burden while maintaining, and sometimes even increasing budget expenditures (Figure 6).

Figure 9: Dynamics of centralization level, %

In blue: tax revenues

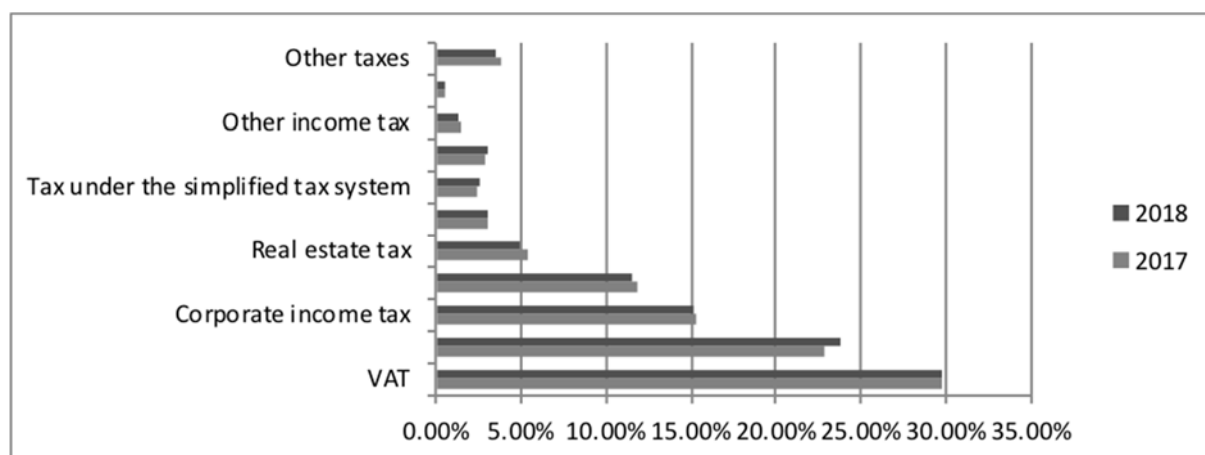
In red: non-tax revenues

In green: social insurance contributions

Source: <http://www.minfin.gov.by>

Despite the reduction in the tax burden in general (Figure 7), the business still refers to its level as one of the significant obstacles to business activities. According to the “Paying Taxes” of Doing business 2019 rating, our country ranks 99th, while in 2010 it occupied the last 183rd place. At the same time, in 2015, the assessment of the quality of the tax system of Belarus allowed it to occupy the 60th place. Given the general trend of reducing the tax burden, the loss of thirty positions over the past five years may be related, among other things, to tax reporting reform, which at the initial stage always leads to additional time costs for reporting. In particular, the introduction of electronic VAT invoices into economic practice may be one of the reasons for the increase in labor costs for the implementation of tax legislation.

In general, the current tax system today demonstrates the usual European standard (Figure 7).

Figure 10: Structure of tax revenues of the budget of the Republic of Belarus (social insurance contributions not taken into consideration)

Source: <http://www.nalog.gov.by>

The main problems of the Belarusian tax system are excessive payloads, uncompetitive VAT rates for an open economy, a significant amount of tax incentives, and not always justified sectoral differentiation in taxation. Compulsory contributions to Social protection fund, which

are not classified as tax payments under Belarusian law, have a significant tax pressure on business activities. For comparison, the share of tax revenues in GDP in 2017 was 25.0%, including VAT – 8.8%, profit tax – 2.8%, income tax – 4.1%. Compulsory contributions to the Social protection Fund – 11.8% of GDP (they form more than 32% of the total fiscal burden)⁸.

Today, Belarus is in a difficult situation: the state must ensure social obligations while the quantity of working-age population is decreasing. The unfavorable demographic situation creates a “movement in a circle”: on the one hand, a reduction in the entrepreneurial active population does not allow to form an income base for social benefits, on the other – a significant level of social burden and the absence of changes in legislation hamper entrepreneurial activity. In this regard, a significant proportion of social payments in business expenses urgently require a change. At present, Belarus is one of the states in the world where social tax rates are the highest, including in comparison with partners in the EAEU.

The increase in the tax burden on labor is not in line with global trends. Although, as can be observed when analyzing systems of different states, their structure may vary, with a bias towards both direct taxation and social payments.

There were practically no changes aimed at improving the system of social contributions in Belarus. The inertia of the process of reforming social payments does not allow us to expect a reduction in the fiscal burden. In this case, ensuring social stability by preserving the traditional pension system may have a negative impact on financial stability in the future.

Significant disadvantages of the system of obligatory social payments and contributions functioning in Belarus are: inefficient administration, complex legislation, difficulties in processing and filling out documents, and the lack of operational management of the income received.

In this case, the most appropriate solution is the modernization of social payments in the form of social tax and the transfer of its administration to tax authorities on the basis of general tax legislation.

The tax burden on various activities (excluding reimbursement from the budget and social payments) varies from 0.6% for revenue from financial and insurance services to 12% in the area of administrative and ancillary services⁹. Such sectoral differentiation in taxation violates the principles of natural competition, indicates inequality in taxation, including some particular subjects.

In many respects, sectoral and individual differences in the levels of taxation of business entities are caused by the use of an insufficiently substantiated approach to the use of tax incentives and preferences. Extending tax incentives without a comprehensive assessment of their potential impact on economic activity is a threat to macroeconomic stability.

In recent years, there has been a tendency to reduce the list of tax incentives and exemption for basic taxes (Киреева Е.В. 2015a, b). Serious work was done on the abolition and optimization of existing tax incentives. But if the trend for so-called system benefits is favorable, the procedure for introducing and applying fixed-term tax incentives in accordance with incentive decrees is not so straightforward. This applies both to the so-called investment

⁸ On tax burden on entities of the Republic of Belarus in 2017. URL: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-na-organizacii-ru-2017/>

⁹ Tax burden on entities of the Republic of Belarus in 2017. URL: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-na-organizacii-ru-2017/>

incentives under investment contracts and other (development of small cities and rural settlements), as well as to other tax preferences provided on the basis of decrees.

Despite the long duration of the decrees and ordinances, a detailed assessment of the use of these incentive mechanisms has not been carried out, nor has a detailed analysis of how real tax exemptions have led to an increase in investment inflows, an increase in entrepreneurial activity, and an increase in the number of entities and jobs. In our opinion, such an assessment is certainly necessary. These incentives are practically individual preferences, which contradicts the principle of neutrality and binding character of the tax system. In this regard, there is a need to include in the budget process a procedure for assessing tax incentives as lost revenues (budget expenditures), as well as regularly analyzing the applied incentives and evaluating their effectiveness, which will determine the need for their extension or cancellation.

The tax reform scenario in the Republic of Belarus should be developed taking into account the ongoing liberalization of economic relations and the modernization of the market environment as the basis for long-term macroeconomic stability.

3 Results

Under current economic conditions financial stabilization is one of the priorities of modern Belarus. The study conducted allows to receive the following results:

Thanks to the gradual improvement of tax legislation in the Republic of Belarus, the current tax burden (excluding social insurance contributions) is generally the same as in OECD countries, and the main differences are due to the reduction of social contributions while increasing the level of taxation of personal income, goods and services, property on average in OECD countries.

The program of socio-economic development of Belarus for the next decade involves further optimization of the tax system in order to increase its efficiency in the public administration system. The effectiveness of the tax system is largely determined by how its content and focus correspond to the goals and objectives of the economic development of the state. Current trends suggest considering economic development in the context of sustainable development. In other words, tax policy must meet the criteria and goals of sustainable development.

Tax policy is one of the weighty instruments of state regulation and is intended to ensure the creation of an institutional environment to reach the strategic objectives of sustainable development.

4 Discussion and conclusion

The need for tax reform in the Republic of Belarus has already been justified by the authors in other publications. However, certain aspects of amending the current tax legislation were touched upon: income taxation, property taxes, environmental taxation. Thus, this article develops the topic of tax reform and deals with the contemporary issue of taxation of the digital economy.

Comparing to other countries, micro- and small business of the Republic of Belarus is not developed enough. Although there are some options that make it possible to simplify small business taxation, the tax burden on small business and tax compliance costs remain quite

high. That is why the revision and changing of tax regulations for micro- and small business is considered one of the directions of the tax reform in the Republic of Belarus.

The digital economy is considered one of main engines of socio-economic development of the Republic of Belarus, creating 6 % of country's GDP and providing work places for 2,4 % of people employed. We consider it necessary to develop Belarusian tax legislation in order to encourage the ICT sector of the country, stimulate enterprises to create and implement ICT in their activities as well as adopt the tax administration process to the needs of the changing tax tendencies.

In general, the strategic direction of the proposed reforms in the tax policy is determined by the requirements of the most effective achievement of the planned goals in the process of implementing the reform aimed at ecologizing the tax system.

Citation list

- [1] Acosta-Ormaechea, S., Yoo J. *Tax Composition and Growth: A Broad CrossCountry Perspective*. International Monetary Fund Working Paper WP/12/257. 2012. [Online]. Available at: <https://www.imf.org>. [cit. 17.7.2019].
- [2] McBride, W. *What Is the Evidence on Taxes and Growth?* Tax Foundation Special Report No. 207. 2012. [Online]. Available at: <https://taxfoundation.org> [cit. 17.7.2019].
- [3] Киреева, Е. Ф., Лукьянова, И.А. *Налоговые преференции как стимул повышения инвестиционной привлекательности Республики Беларусь*. Вестник Белорусского государственного экономического университета 6: 92-102. 2015a.
- [4] Киреева, Е. Ф., Лукьянова, И.А. *Национальная налоговая система: направления и перспективы модернизации*. Белорусский экономический журнал 2: 84-98. 2015b. ISSN 1818-4510.



Authors

Assoc. Prof. Irina Lukyanova, Ph.D., Department of Taxes and Taxation, Belarus State Economic University, pr. Partisanski, 26, Minsk, Belarus, e-mail: irinabseu@gmail.com

Dr. Anastasiya Piakarskaya, Ph.D., Department of Taxes and Taxation, Belarus State Economic University, pr. Partisanski, 26, Minsk, Belarus, e-mail: anastasiya_pekarskaya@mail.ru

Náklady na výběr daní v ČR

Tax collection costs in the Czech Republic

Yvona Legierská

Abstrakt

Obsahem příspěvku je posouzení vývoje přímých administrativních nákladů na výběr daní v ČR v novém tisíciletí. Je zřejmé, že by měly být co nejnižší, včetně sledovaných ukazatelů efektivnosti a nákladovosti výběru daní. Jejich úroveň však závisí na celé řadě okolností, jež souvisejí s veřejnou volbou. Zvolení zástupci voličů pak rozhodují zpravidla prostřednictvím schválených zákonů o podobě daňové soustavy a jednotlivých daní, ale také o organizaci výběru daní, personálním a materiálním zajištění, úrovni elektronizace apod. Česká republika sice zaznamenala od roku 2000 v této oblasti určitý pokrok, ale stále není dostatečný. Ministerstvo financí již připravilo návrhy legislativních i nelegislativních změn.

Klíčová slova: daně, správce daně, daňová legislativa, efektivnost výběru daní.

Abstract

The paper evaluates the development of direct administrative tax collection costs in the Czech Republic in the new millennium. It is clear that they ought to be as low as possible, including the monitored indicators of efficiency and cost of tax collection. However, their level depends on several circumstances related to public choice. Voters' elected representatives usually decide through the passed laws on the tax system's form and individual taxes, but also on the organization of tax collection, personnel and material conditions, the level of electronization, etc. Although the Czech Republic has been making some progress in this area since 2000, still the results are insufficient. The Ministry of Finance has already prepared proposals for legislative and non-legislative changes.

Keywords: taxes, tax administrator, tax legislation, efficiency of tax collection.

JEL klasifikace: H24, H55.

1 Úvod

Výběr daní, daňové inkaso a náklady na jejich výběr jsou ovlivněny řadou faktorů. Jedná se zejména o podobu a úroveň daňového práva, jehož změny jsou výsledkem převážně politických dohod koaličních partnerů. Od roku 2004 je pak tuzemské daňové právo významně ovlivňováno i úrovní implementace právních předpisů EU, i když nepovinné přebírání evropské legislativy existovalo již před vstupem do EU. Jedná se například o zavedení daně z přidané hodnoty (dále jen DPH) či spotřebních daní na vybrané výrobky od roku 1993, kdy se vznikem ČR nabyly nové podoby i daňová soustava. Následně pak docházelo a stále dochází k velmi častým legislativním změnám a postupně tak narůstá

složitost celého daňového systému, což je předmětem neustálé kritiky. Dalším neméně důležitým faktorem výběru daní je hospodářská situace, která je v ČR – malé otevřené proexportní ekonomice - ovlivňována převážně vývojem v zahraničí, zejména v Německu. Také vlastní organizace výběru daní prostřednictvím správců daní a personální zajištění má podstatný vliv na úroveň efektivnosti tohoto výběru.

Řada nadnárodních institucí (např. Světová banka, OECD) i většina akademických či vládních studií považuje za indikátor efektivnosti podíl administrativních nákladů na výběr daní, resp. pojistného k celkově vybraným příjmům. Jak se vyvíjelo daňové inkaso ve vazbě na úroveň administrativních nákladů na jejich výběr finanční správou od roku 2000? Co bylo hlavní příčinou tohoto vývoje a jaká opatření ke snížení nákladovosti výběru daní byla v průběhu let připravena či jsou připravována? To jsou výzkumné otázky, které budou řešeny v tomto příspěvku. Jeho cílem je rovněž navrhnout případná další opatření k zefektivnění výběru daní v ČR.

Autorka vycházela při zpracování příspěvku z poslední aktualizované publikace Kubátové Daňová teorie a politika, ze statistiky Finanční správy ČR (dále jen FS ČR) vč. jejich každoročních informací o činnosti, dále informací a statistiky OECD, platných právních předpisů, ale také z vlastních zkušeností z oblasti výběru a placení daní. Metodologicky tak článek vychází z analýzy sekundárních informačních zdrojů, rozboru daňové politiky ve sledovaných letech 2000 až 2018 a syntézy faktografie týkající se efektivnosti výběru daní.

2 Vlivy na efektivnost výběru daní

Daně představují významnou část příjmové strany veřejných rozpočtů a jsou určeny k financování veřejného sektoru. Například jen v rámci státního rozpočtu představují v ČR cca polovinu příjmů, zhruba třetinu příjmů zaujímá pojistné na sociální zabezpečení, ostatní příjmy jsou nedaňové. Druhy jednotlivých daní, jejich podoba a způsob výběru na straně jedné a jejich alokace společně s dalšími příjmy jsou předmětem boje jednotlivých politických stran o hlasy voličů. Ti se rozhodují o volbě na základě volebních programů jednotlivých stran. Jejich součástí jsou mj. i návrhy změn v daňové oblasti.

Administrativní náklady na výběr daní jsou tak závislé na veřejné volbě a jednotlivých změnách, které byly v průběhu volebního období uzákoněny. Uvedené náklady se týkají nejen vlastního výběru daní správcí daní, tzv. přímé administrativní náklady, ale i nákladů soukromé sféry, tzv. nepřímé administrativní náklady na odvod daní (Kubátová, 2018). Je zřejmé, že takové náklady by měly být co nejnižší.

Tento příspěvek se týká přímých administrativních nákladů na výběr daní Finanční správou ČR. Tyto náklady souvisejí nejen s podobou daňové soustavy a jednotlivých daní, ale i s náročností na jejich výběr, tj. s organizací výběru daní, personálním a materiálním zajištěním, úrovní elektronizace apod.

2.1 Organizace správy daní

Období 90. let minulého století bylo pro výběr daní velmi atypické. Souviselo s transformací ekonomiky a postupným rozšiřováním soukromého podnikání. Zákonem č. 531/1990 Sb. proto byly v roce 1991 zřízeny tzv. územní finanční orgány. Jejich soustava byla oproti předchozímu období velkorysejší. Nově byla tvořena osmi finančními ředitelstvími a tehdy 218 finančními úřady (dále jen FÚ), které tak nahradily předchozí nevelkou soustavu okresních a krajských finančních správ. Takto koncipovaná soustava správních orgánů kromě

správy daní začala spravovat také dotace, provádět finanční revize, cenovou kontrolu, ukládat pokuty, vybírat a vymáhat odvody, poplatky, úhrady, úplaty, pokuty a penále. Počet FÚ se v průběhu let měnil, avšak stále osciloval kolem počtu 200.

Ačkoli se v prvním desetiletí existence územních finančních orgánů ukázalo, že z hlediska nákladovosti výběru daní, kdy výdaje na 1 000 Kč daňových příjmů dosahovaly až 30 Kč, resp. 3 % z daňového inkasa, je příznivější nižší počet finančních úřadů a Ministerstvo financí (dále jen MF) podalo v tomto smyslu řadu legislativních návrhů, nedařilo se dlouho tuto problematiku řešit. Na začátku nového tisíciletí se uvažovalo také o sloučení daňové a celní správy, následně pak alespoň o zajištění stejného právního postavení daňové správy, jakou měla již dlouhodobě Celní správa ČR. Tj. měla být samostatnou účetní jednotkou zřízenou MF. Poslanci v roce 2004 však zaujali stanovisko, že návrh na optimalizaci soustavy FÚ má být systémový či rozsáhlejší.

V roce 2008 schválila vláda v rámci daňové reformy návrh postupu sloučení správy daní, cel a veřejnoprávního pojistného, tzv. jednotné inkasní místo (Úřad vlády ČR, 2011). Spotřební a ekologické daně vybírané od roku 2004, resp. 2008 Celní správou ČR, měly být převedeny zpět do kompetence finanční správy. Nově měla vybírat místo České správy sociálního zabezpečení pojistné na sociální zabezpečení a namísto zdravotních pojišťoven pojistné na veřejné zdravotní pojištění. První krok byl učiněn počátkem roku 2011, kdy vzniklo Generální finanční ředitelství (dále jen GŘ) jako jediná účetní jednotka, podřízená MF, namísto osmi účetních jednotek, jimiž dříve byla jednotlivá finanční ředitelství. Od roku 2012 byly pak účinné zákony o Finanční správě České republiky (dále jen FS ČR) a Celní správě České republiky. Věcná působnost obou správců daní tehdy zůstala beze změny, avšak organizační struktura obou organizačních složek státu se mj. přizpůsobila samosprávné krajské struktuře, která vznikla v roce 2001 v rámci reformy veřejné správy.

Finanční správa má od té doby v čele GŘ, následuje Odvolací finanční ředitelství, 14 FÚ a jejich 199 územních pracovišť, a dále Specializovaný finanční úřad. U něj jsou registrovány finanční instituce a firmy s ročním obratem nad 2 mld. Kč.

Měly následovat další fáze modernizace výběru daní, avšak, kromě nového Daňového řádu, jehož účinnost nastala od počátku roku 2011, další připravené změny daňových zákonů již přijaty nebyly. Po volbách do Poslanecké sněmovny na podzim 2013 nová vláda již nepokračovala v realizaci jednotného inkasního místa. Tato reforma měla významně zefektivnit nejen výběr daní oběma stranám, ale snížit administrativu i správě sociálního zabezpečení a zdravotním pojišťovnám. Vyměřovací základ při výběru veřejnoprávního pojistného totiž vychází ze stejných účetních a daňových podkladů jako u daně z příjmů. Množství kontrol prováděných u daňových subjektů nejrozličnějšími institucemi se tak mělo významně snížit. Měla ji realizovat jen FS ČR. Pokles nejen přímých, ale i nepřímých administrativních nákladů spojený s výběrem a placením daní by byl jednoznačný.

Rozšíření kompetencí finančních správ o výběr veřejnoprávního pojistného má zavedenu již řada států, např. Nizozemské království, Estonsko, Finsko, Irsko, Itálie, Kanada, Litva, Maďarsko, Malta, Norsko, Rusko, Slovinsko, Švédsko, USA, Velká Británie (OECD, 2017).

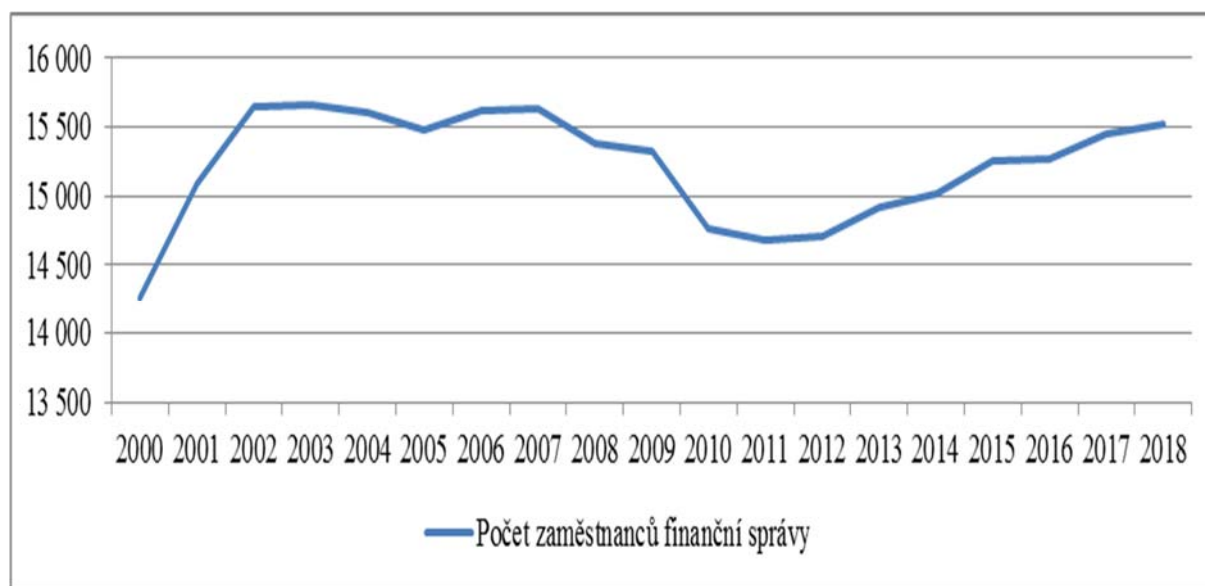
Podle současných informací FS ČR je plánováno v rámci optimalizace pracovišť FÚ v roce 2020 převést 34 územních pracovišť do tzv. režimu 2+2. To znamená, že činnosti těchto pracovišť budou zajištěny v úředních dnech minimálně dvěma pracovníky a v případě potřeby, zejména v obdobích podávání daňových přiznání, budou pracoviště personálně i termínově posílena (FS ČR, 2019a). Změna zákona o FS ČR nebude nutná, avšak konsensus zejména se zástupci dotčených obcí bude nutné teprve nalézt.

2.2 Personální a mzdové zajištění výběru daní

Personální zajištění výběru daní je nejen o počtu správců daní, úrovni jejich vzdělání, ale i kvalifikaci, kterou je nezbytné stále obnovovat a doplňovat. Také úroveň mezd má svou významnou úlohu, neboť výběr daní předpokládá zaměstnat vysoce kvalifikované a bezúhonné osoby. Výsledkem personální politiky ve finanční správě je nárůst podílu odborných zaměstnanců z 98,1 % v roce 2000 na 99,1 % v roce 2018, dále podílu zaměstnanců s VŠ vzděláním z 32 % na 46,7 %, ale i podílu žen ze 76 % na 80,7 % (MF, 2000. GŘ, 2018).

Ve finanční správě ve sledovaných letech bylo zaměstnáno od 14 260 správců daně v roce 2000 až po 15 668 v roce 2003 (obrázek 1), kdy jejich počet kulminoval. V následujících letech zejména po roce 2008 docházelo k postupnému poklesu stavů zaměstnanců finanční správy, a to zejména z důvodu snižování výdajů státního rozpočtu v souvislosti s finanční krizí. Ta se promítla v poklesu hrubého domácího produktu (dále jen HDP) i daňových příjmů vybíraných finanční správou a růstem veřejného dluhu. Teprve po roce 2012, kdy odezněla krize, dochází k opětovnému růstu počtu správců daní. Tento trend souvisí se skutečností, kdy po volbách do Poslanecké sněmovny v říjnu 2013 se stává hlavním mottem nové vlády při výběru daní boj proti daňovým únikům. Mezi nejúčinnější a mediálně nejznámější legislativní opatření, s dopadem na růst počtu správců daní, patří kontrolní hlášení DPH a elektronická evidence tržeb (dále jen EET). Kompetenci v oblasti EET získala i celní správa.

Obrázek 6: Vývoj počtu zaměstnanců finanční správy v letech 2000 až 2018

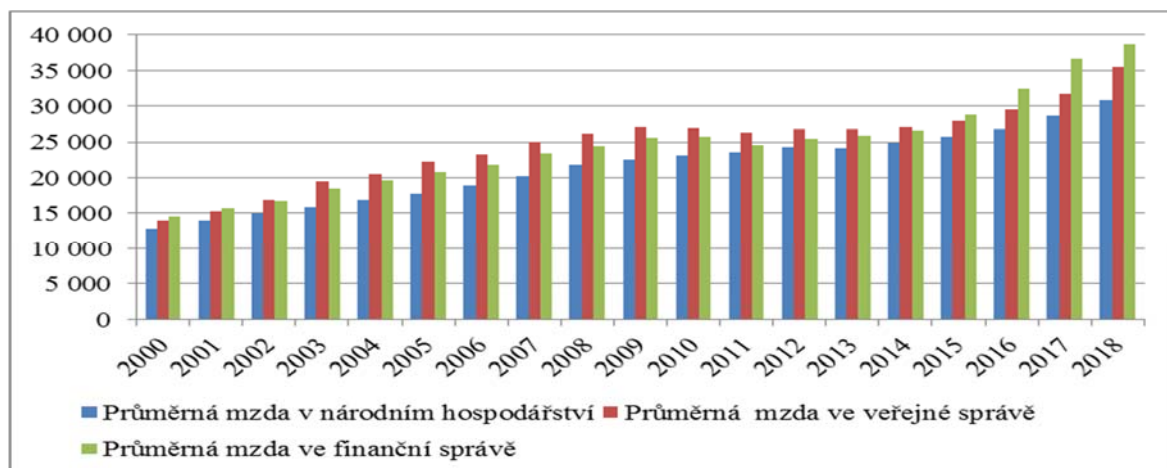


Zdroj: MF, GŘ, 2000 až 2018.

Významný dopad na personální politiku ve finanční správě měl zákon č. 234/2014 Sb., o státní službě, který nabyl účinnosti dnem 1. 1. 2015. Zákon upravuje právní poměry státních zaměstnanců jinak než zákoník práce a jeho aplikace měla vést k profesionalizaci, stabilizaci a depolitizaci státní správy. Byl implementován v několika etapách, ve kterých bylo zapotřebí zajistit přechod jednotlivých skupin zaměstnanců do služebního poměru (GŘ, 2015).

Úroveň průměrných mezd ve finanční správě byla v letech 2000 až 2018 nad úrovní průměrné mzdy v národním hospodářství a teprve od roku 2015 je také vyšší než průměrná mzda ve veřejné správě (obrázek 2).

Obrázek 7: Vývoj průměrné měsíční mzdy v národním hospodářství, veřejné správě a finanční správě v letech 2000 až 2018 v Kč



Zdroj: MF, GŘ, ČSÚ, 2000 až 2018.

2.3 Daňová soustava a daňová legislativa

Rozsah daňové soustavy a úroveň daňové, ale i související legislativy má dle autorky příspěvku největší význam na efektivnost výběru daní. Již bylo uvedeno, že spotřební daně od roku 2004 a ekologické či energetické daně od roku 2008 byly svěřeny do kompetence celní správy. Od roku 2014 byly zrušeny daně dědické a darovací. Tyto majetkové daně patří zejména v zemích s vyspělou ekonomikou k daním s významnějším podílem na celkovém inkasu, než je tomu v ČR. Postupným osvobozováním osob blízkých od placení těchto daní (např. v roce 2008) se daňové výnosy dostaly na tak nízkou úroveň, že bylo zcela neefektivní je udržovat jako samostatné daně vč. formulářů daňových přiznání, informačního systému, ale i znalostí správců daní. Byly proto „přetransformovány“ do zákona o daních z příjmů. Daň z převodu nemovitostí se v roce 2014 zákonem změnila na daň z nabytí nemovitých věcí, což vedlo po přechodném období od 1. 11. 2016 ke změně poplatníka této daně. Cílem bylo zamezit daňovým únikům a problémům s vymáháním daní, kdy nabyvatel nemovité věci tuto vlastní a je snadno dohledatelný, pokud by neplnil své zákonné povinnosti. Od roku 2017 byly do daňové soustavy nově zařazeny daně z hazardních her. Ty nahradily předchozí odvody z loterií a jiných podobných her, přičemž stávající daňové výnosy jsou podstatně vyšší.

K daním s nízkým výnosem patří také silniční daň. Naopak k nejvýnosnějším a tudíž stěžejním daním, jež vybírá finanční správa, patří DPH a daně z příjmů. Zejména u těchto daní byla zaznamenána vysoká četnost novelizací. Zatímco DPH z důvodu vstupu ČR do EU má od 1. 5. 2004 zcela nový zákon oproti předchozí verzi z roku 1993 (vliv harmonizace daní), zákon o daních z příjmů na novou verzi teprve čeká. Vlády ji připravují již od roku 2002, avšak jejich časté střídání a změna představ o podobě zákona se různí. Výsledkem již více než 160 novel je značné množství výjimek v podobě osvobození, položek snižujících základ daně či samotnou daň. Společně s DPH identifikoval Jareš (2010) v úhrnu u obou daní 210 daňových úlev s významným dopadem na snížení daňových výnosů a tudíž i efektivnost výběru daní. Významné jsou ve sledovaném období také změny sazeb daně a přesun od přímého zdanění k nepřímému z 55,3 % v roce 2004 na 62,3 % v roce 2016 (EC, 2018). Výsledkem je mj. nejvyšší snížená sazba DPH v EU, zejména na potraviny ve výši 15 % od roku 2013, zavedení třetí sazby DPH ve výši 10 % od roku 2015 a po zrušení progresivního zdanění v roce 2008 široce „rozevřené nůžky“ mezi vysokým zdaněním

zaměstnanců zavedením základu daně v podobě tzv. superhrubé mzdy a minimálním zdaněním osob samostatně výdělečně činných (dále jen OSVČ), zejména vlivem nastavení velkorysých výdajových paušálů v rozmezí od 30 % do 80 % od roku 2006 s úpravou v dalších letech. Je to však výsledkem veřejné volby a žádný politik nedá pokyn ke změně směrem k vyššímu zdanění OSVČ. Určitým kompromisem může být právě připravované rozšíření paušálního zdanění. To může přinést kromě mírně vyšších daňových výnosů podstatné snížení administrativních nákladů na obou stranách, tedy na straně správců daně i OSVČ. Daňová kontrola by tak mohla být v tomto případě zcela zrušena. Je však otázkou, jak budou pravidla paušální daně nastavena, aby OSVČ přestaly využívat pro ně výhodnější paušální výdaje, jež společně s dalšími úlevami mnohdy představují nulovou daňovou povinnost či dokonce negativní daň.

Kromě toho zejména v zákoně o DPH z důvodu zamezení daňovým únikům s cílem snížit daňovou mezeru, která představuje rozdíl mezi očekávaným a skutečným výběrem daně, byly zakomponovány po roce 2011 další změny, např. rozšíření institutu přenesené daňové povinnosti v tuzemsku, nespolehlivý plátců, ručení příjemce, od roku 2016 již zmíněné kontrolní hlášení. Mezera DPH (tzv. VAT GAP) se v roce 2016 oproti roku 2012 snížila z 20,4 % na 14 % a ČR se tak přiblížila průměru EU, který v roce 2016 činil 12,3 % (CASE, 2018). Projevila se tak účinnost výše uvedených legislativních opatření proti daňovým únikům. Společně s ekonomickým růstem tak došlo k rychlému růstu výnosů DPH. Administrativní náklady přímé a nepřímé však vzrostly.

Významnou změnou v roce 2011 bylo i nahrazení původní procesní právní normy – zákona o správě daní a poplatků – novým Daňovým řádem, který změnil řadu postupů v daňovém řízení vůči daňovým subjektům. Mj. bylo v následujících letech více využíváno zajišťovacích příkazů, což je velmi silný právní institut. Jeho nadužívání v daňovém řízení ve vazbě na rozhodnutí soudů vedlo ke kritice finanční správy. Posuzování efektivity tohoto nástroje při výběru daní je sporné.

2.4 Daně elektronicky

Počet registrovaných daňových subjektů má značný vliv na nákladovost výběru daní. Zatímco v roce 2000 jich bylo registrováno na všech tehdy platných daních a odvodech 8 008 019, v roce 2018 jich bylo již 13 465 082, tj. o 5 457 063 (68,1 %) více (FS ČR, 2019b).

Tak rozsáhlá agenda se neobejde bez používání vhodného informačního systému správci daně na straně jedné a daňového portálu daňovými subjekty na straně druhé. V roce 1992 bylo Ministerstvo financí dle informací tehdejších zaměstnanců „donuceno“ podepsat velmi nevýhodnou smlouvu s americkou společností IBM, která zajistila pro finanční správu tzv. ADIS – automatizovaný daňový informační systém. Ten je postaven od samého počátku v zastaralém vývojovém prostředí a neodpovídá tak požadavkům na moderní informační systém. Jedná se o prvek kritické infrastruktury státu, s nímž každodenně pracují tisíce zaměstnanců finančních úřadů. Uživatelsky ne příliš přívětivé rozhraní, nepřehlednost, vysoké náklady na jeho údržbu a úpravy, zmíněná závislost na jediném dodavateli a další problémy vedly k tomu, že se MF již od roku 2000 zabývalo touto nevyhovující situací, avšak bezúspěšně. Teprve v roce 2016 MF dospělo k rozhodnutí, že ADIS bude nahrazen novým, moderním informačním systémem. Výsledkem jednání se zástupci IBM, kterým byla od počátku provozu vyplacena za ADIS částka vyšší než 9 mld. Kč, bylo uzavření smlouvy o smlouvě budoucí, jejímž obsahem je závazek společnosti IBM předat ADIS zdarma do vlastnictví státu za podmínek touto smlouvou definovaných. Jednou z podmínek je, že během následujících čtyř let objedná finanční správa u společnosti IBM služby v hodnotě 750 mil Kč IBM. Nový informační systém tak bude možné zavést od začátku roku 2023 (FS ČR, 2019c).

Velkou úsporu nákladů může představovat podávání daňových přiznání a jiných podání správci daně v elektronické podobě. V současné době existuje v Daňovém řádu povinnost podávat daňová přiznání výhradně elektronickou cestou u dvou typů daně – DPH a daně z příjmů právnických osob. U ostatních daní si daňové subjekty mohou vybrat způsob klasický, tj. v papírové podobě či prostřednictvím EPO (elektronické podání, též Daňový portál) provozované FS ČR. V případě elektronického podání musí disponovat buď datovou schránkou, což je pro všechny právnické osoby zákonnou povinností od 1. 7. 2009, nebo uznávaným elektronickým podpisem. Elektronické podání je možné provést i mimo datovou schránku a elektronický podpis, avšak dle Daňového řádu musí následovat i podání v písemné podobě. Pokud si daňové subjekty vč. fyzických osob zřídily datovou schránku, jsou od roku 2015 povinny komunikovat s finanční správou pouze prostřednictvím této schránky. Datové schránky zřizuje a spravuje Ministerstvo vnitra ČR. Počet elektronických podání vůči FS ČR dosáhl po uložení této povinnosti zákonem v roce 2018 již 6,2 milionu, zatímco v roce 2003 to bylo jen 19,5 tisíce (FS ČR, 2019d).

Ve 4. čtvrtletí 2020 by měl být spuštěn portál Moje daně, což společně s připravenou novelizací Daňového řádu povede ještě k vyšší motivaci daňových subjektů k tomu, aby možnost elektronické komunikace s finančním úřadem využívali co nejvíce. Těm, kteří podají daňové přiznání elektronicky, bude prodloužena lhůta pro podání daňového přiznání k daním z příjmů o jeden měsíc. V případě elektronické žádosti získá poplatník také benefit v podobě dřívějšího vrácení přeplatku na dani (FS ČR, 2019e).

3 Analýza efektivnosti a nákladovosti výběru daní

Výběr daní finanční správou se v ČR v letech 2000 až 2018, s výjimkou let 2006 (vliv poklesu příjmů u daně z příjmů fyzických osob zavedením velkorysejších výdajových paušálů a daně z příjmů právnických osob dalším snížením sazby z 26 % na 24 %) a 2009 (vliv finanční krize), stále zvyšoval. Daňové příjmy po poklesu v roce 2009 se dostaly na úroveň před krizí až v roce 2013 (příloha A).

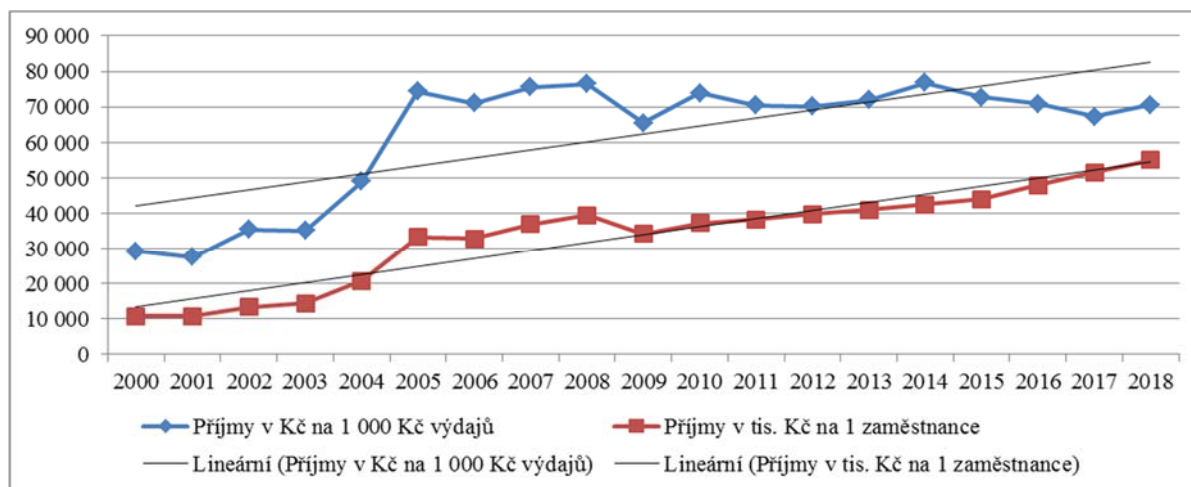
Daňové příjmy vybírané finanční správou rostly ve sledovaném období průměrným tempem o 10 % ročně. Pokud se však tyto příjmy sníží o vrácené nadměrné odpočty DPH a vratky spotřebních daní (do doby jejich výběru finanční správou), rostly takto upravené příjmy v průměru jen o 6,4 %. Výdaje na výběr daní a dalších kompetencí finanční správy (dále jen výběr daní) však zaznamenaly pozitivní trend, neboť průměrné tempo růstu bylo nižší než u příjmů a činilo 4,8 %. Běžné výdaje, s výjimkou let 2012 a 2013, se podílejí na celkových výdajích více než 90 %. V uvedených letech 2012 a 2013 totiž kulminovala příprava na jednotné inkasní místo související spíše s mírným růstem investic.

Příjmy, a to i upravené příjmy vybrané finanční správou vysoce korelují s výdaji. Korelační koeficient v obou případech je vyšší než 0,9, konkrétně 0,91, resp. 0,92. Ještě vyšší úroveň korelace dosahují daňové příjmy a výdaje na výběr daní finanční správou vztažené k HDP, a to 0,98, resp. 0,95.

Ukazatele efektivnosti, představující podíl daňových příjmů k výdajům či na jednoho správce daně, vykázaly lineární růst (obrázek 3). V roce 2015 však došlo k mírnému poklesu podílu daňových příjmů k výdajům vlivem růstu výdajů na opatření proti daňovým únikům.

Těsnost závislosti mezi počtem zaměstnanců finanční správy a příjmy či výdaji není významná – korelační koeficient činí jen 0,10, resp. 0,17.

Obrázek 8: Vývoj daňových příjmů v Kč na tis. Kč výdajů a na jednoho zaměstnance správy daní v letech 2000 až 2018

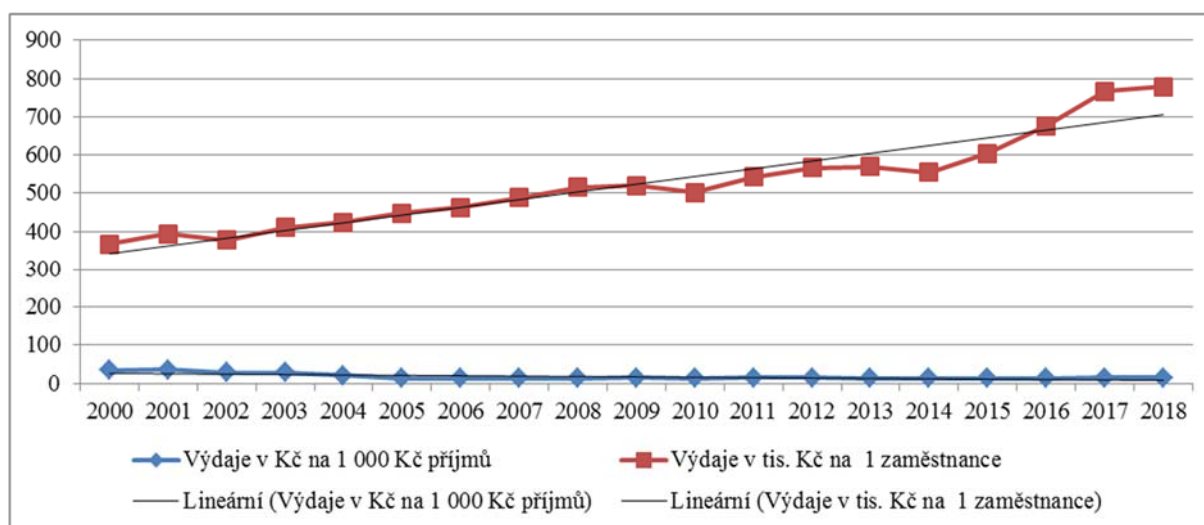


Zdroj: MF, GŘŘ, 2000 až 2018.

Ukazatel nákladovosti představující podíl výdajů finanční správy k daňovým příjmům vykázal postupný pokles (obrázek 4). Z pohledu mezinárodního srovnání je používán ukazatel výdajů k upraveným příjmům (příloha A). Z časové řady je zřejmé, že osciluje okolo 1 %, přičemž nejnižších hodnot 0,9 % dosáhl v letech 2007, 2008, 2014 a 2015. Jedná se o roky, kdy hospodářský růst měl velmi významný vliv na růst daňových výnosů. V některých zemích OECD je tento ukazatel dokonce nižší než 0,5 %, např. Švýcarsko, Švédsko, USA, Norsko, Rakousko, Estonsko (OECD, 2017), a to bez ohledu na úroveň daňového zatížení v zemi.

Další ukazatel nákladovosti - výdaje na jednoho správce daně - měl obdobný lineární trend jako v případě daňových příjmů na jednoho zaměstnance. Pohyboval se však na podstatně nižší úrovni, což ukazuje na snahu o úsporné nastavení daňového systému v ČR.

Obrázek 9: Vývoj výdajů na výběr daní v Kč na tis. Kč daňových příjmů a na jednoho zaměstnance správy daní v letech 2000 až 2018



Zdroj: MF, GŘŘ, 2000 až 2018.

Z jednotlivých daní daňové soustavy vybíraných finanční správou byly vykázány za rok 2018 (tabulka 1) nejvyšší náklady na výběr DPH, a to 5 mld. Kč. To souvisí nejen s vysokým

počtem daňových subjektů a kratší periodicitou podávání daňových přiznání (měsíční a čtvrtletní), ale i nutností vyhodnocovat související podání (kontrolní hlášení, souhrnná hlášení). Princip samotné daně je velmi náchylný k daňovým únikům, takže vlastní daňové řízení je administrativně značně náročné. Nákladovost přesto není vysoká a činí jen 12 Kč na 1 000 Kč příjmů. Naopak nejnížší výdaje jsou vykázány u hazardních daní, a to 49 mil. Kč. Jedná se o daň zavedenou v roce 2017 s velmi nízkých počtem daňových subjektů a nízkou nákladovostí.

Nejvyšší míra nákladovosti je spojena s daní z příjmů fyzických osob podávajících daňové přiznání (227 Kč na 1 000 Kč příjmů). Důvodem je kromě vysokého počtu poplatníků také skutečnost, že není uložena zákonná povinnost fyzickým osobám podávat daňové přiznání v elektronické podobě, takže jsou data z nich správci daně ručně pořizována. Jen asi 300 tisíc daňových přiznání, což je 14 % z celkového počtu, je podána elektronicky. Kromě toho jsou poplatníky využívány velkorysé výdajové paušály, které snižují základ daně. Meziročně také roste objem nejruznějších daňových úlev, takže výnosy nejsou nijak vysoké. Vysokou nákladovost vykazují rovněž majetkové daně. Naopak nejnížší nákladovost vykazuje daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti.

Tabulka 4: Nákladovost vybraných daní v roce 2018

Druh daně	Příjmy v mil. Kč	Výdaje v mil. Kč	Výdaje v Kč na 1000 Kč příjmů	Počet aktivních daňových subjektů
Daň z příjmů FO	7 841	1 776	227	2 136 634
Daň z příjmů FO - závislá činnost	219 930	588	3	568 338
Daň z příjmů PO	166 131	1 633	10	637 968
Daň z přidané hodnoty	413 013	5 017	12	588 813
Daň z nemovitých věcí	10 829	945	87	4 054 423
Daň z nabytí nemovitých věcí	13 573	773	57	229 452
Daň silniční	6 276	394	63	818 634
Daň z hazardu	9 776	49	5	136

Zdroj: GŘ, 2019.

4 Výsledky

Výběr daní finanční správou se v ČR ve sledovaném období 2000 až 2018 v průměru zvyšoval. Daňové příjmy jsou velmi silně závislé na hospodářském vývoji, ale nekorelují s měnícím se počtem správců daní. Daňová struktura v ČR je stále složitá, zejména u daně z příjmů. Případné změny či úpravy jsou však v kompetenci Ministerstva financí a vládní koalice, nikoli správce daně. Daňovým subjektům narůstaly, zejména po roce 2014 v souvislosti s opatřeními proti daňovým únikům administrativní povinnosti a administrativní náročnost se zvyšovala také u správy daní a s ní rostly i náklady na tuto správu. Zvyšovaly se však pomaleji než příjmy, takže ukazatele efektivnosti vykazaly lineární růst a naopak nákladovost vztažená k upraveným příjmům o nadměrné odpočty a vratky spotřebních daní mírně klesala až na úroveň 1 %. Nejvyšší je u daně z příjmů fyzických osob podávajících daňové přiznání 22,7 % a nejnížší u těžké daně, ale ze závislé činnosti 0,3 %. Uvedený rozdíl tkví v legislativním nastavení zdanění OSVČ a zaměstnanců od roku 2008, který dosud nebyl významně změněn. Mezinárodní srovnání ukazatele nákladovosti výběru daní nelze využít,

neboť organizace výběru daní je v komparovaných zemích rozdílná a mnohdy spojená s výběrem pojistného. V ČR specifické nepřímé daně vybírá od roku 2004 celní správa. Ta však není předmětem zkoumání tohoto příspěvku. Kromě této kompetence zajišťuje celní správa celou řadu dalších úkolů, takže výpočet nákladovosti jen výběru svěřených daní by byl silně zkreslený.

Finanční správa pro administraci daňových povinností používá jeden z nejzastaralejších informačních systémů s vysokými náklady na provoz a aktualizaci. Významnějšímu snížení nákladovosti výběru daní pod 1 % nepomohla ani dílčí opatření k jejich větší elektronizaci, které za mnoha zeměmi zaostává.

5 Diskuse a závěry

V rámci OECD má institucionálního prostředí v efektivitě či nákladovosti výběru daní velký význam. Lze proto doporučit, aby se politici vrátili v dohledné době k projektu jednotného inkasního místa, které ušetří výdaje nejen při vlastním výběru daní, ale i dalším institucím, jež vybírají pojistné na sociální a zdravotní pojištění. Souhlasit lze i se stávající snahou o snížení počtu územních pracovišť FS ČR, což je však jen dílčí, nikoli zásadní opatření.

Úspěšnost ve výběru daní příliš nesouvisí ani s mírou zdanění, vždyť např. skandinávské země s vysokým daňovým zatížením daně vybírají efektivněji než v ČR. Lze proto souhlasit s kroky MF, které připravuje zjednodušení stávajícího daňového systému odstraněním asi třetiny stávajících výjimek u daně z příjmů, snížením DPH prostřednictvím přesunu vybraných plnění do nižších sazeb nebo zavedením paušálního zdanění příjmů fyzických osob podávajících daňové přiznání. Dokončen by měl být v roce 2019 systém Moje Daně, přes který bude možné vyřizovat on-line daňové záležitosti s finančním úřadem. Tato elektronizace by již mohla dle názoru autorky příspěvku významněji snížit nákladovost výběru daní. Od roku 2023 by měl být připraven nový modernější ADIS. Pokud bude i levnější, administrativní náklady výběru daní se sníží.

Doporučit lze postupně snížit počet sazeb DPH na dvě, a to tak, aby sazby nebyly podstatně vyšší než v sousedních zemích.

Ideální je však nastolení takového stavu ve společnosti, kdy budou daňové subjekty plnit zodpovědně své daňové povinnosti, tj. samostatně, bezchybně a včas, bez pochybností správce daně. K tomu je však důležité nastolit důvěru daňových subjektů soukromé sféry, že jimi zaplacené daně budou vynakládány ve veřejné sféře hospodárně a účelně. V zemích s nízkou nákladovostí výběru daní se to zřejmě daří.

Použité zdroje

- [1] CASE – CENTER FOR SOCIAL AND ECONOMIC RESEARCH. Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2018 Final Report. Warsaw, 2018. [online]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/2018_vat_gap_report_en.pdf [přístup 2. září 2019].
- [2] ČESKO. *Zákon č. 531/1990 Sb., o územních finančních orgánech, ve znění pozdějších předpisů (zrušen).*
- [3] ČESKO. *Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších předpisů.*

- [4] ČESKO. Zákon č. 456/2011 Sb., o Finanční správě České republiky, ve znění pozdějších předpisů.
- [5] ČESKO. Zákon č. 17/2012 Sb., o Celní správě České republiky, ve znění pozdějších předpisů.
- [6] ČESKO. Zákon č. 234/2014 Sb., o státní službě, ve znění pozdějších předpisů.
- [7] ČESKO. Zákon č. 112/2013 Sb., o evidenci tržeb, ve znění pozdějších předpisů.
- [8] EUROPEAN COMMISSION. *Data on taxation*. 2018. [online]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en [přístup 2. srpen 2019].
- [9] FINANČNÍ SPRÁVA ČR. *Dostupnost a kvalita služeb zůstane i po optimalizaci pracovišť Finanční správy zachována*. Praha, FS ČR, 2019a [online]. Dostupné z: <https://www.financnisprava.cz/cs/financni-sprava/novinky/2019/dostupnost-a-kvalita-sluzeb-zustane-i-po-optimalizaci-pracovist-fs-9995> [přístup 2. září 2019].
- [10] FINANČNÍ SPRÁVA ČR. *Údaje z registru daňových subjektů*. Praha, FS ČR, 2019b [online]. Dostupné z: <https://www.financnisprava.cz/cs/dane/analyzy-a-statistiky/udaje-z-registru-danovych-subjektu> [přístup 2. září 2019].
- [11] FINANČNÍ SPRÁVA ČR. *V návaznosti na nepřesnosti, které byly publikovány v médiích v uplynulých dnech, chce Finanční správa uvést na pravou míru informace týkající se uzavřené smlouvy se společností IBM*. Praha, FS ČR, 2019c [online]. Dostupné z: <https://www.financnisprava.cz/cs/financni-sprava/novinky/2019/informace-ke-smlouve-uzavrene-mezi-fs-a-ibm-9997> [přístup 28. srpen 2019].
- [12] FINANČNÍ SPRÁVA ČR. *Počty podání EPO*. Praha, FS ČR, 2019d [online]. Dostupné z: <https://www.financnisprava.cz/cs/dane-elektronicky/danovy-portal/pocty-podani-epo> [přístup 2. září 2019].
- [13] FINANČNÍ SPRÁVA ČR. *Vláda dnes schválila novelu daňového řádu z dílny Ministerstva financí, která přináší rozsáhlou modernizaci, zjednodušení a elektronizaci daní*. Praha, FS ČR, 2019e [online]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2019/dane-jednoduse-a-online-nebo-mirnejsi-sa-35996> [přístup 5. září 2019].
- [14] GENERÁLNÍ FINANČNÍ ŘEDITELSTVÍ. *Informace o činnosti Finanční správy České republiky za rok 2018*. Praha, GFŘ, 2019 [online]. Dostupné z: https://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/fs-financni-sprava-cr/Informace_o_cinnosti_FS_CR_za_rok_2018.pdf [přístup 9. září 2019].
- [15] KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*. 7. aktualiz. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2018. ISBN 978-80-7598-165-3.
- [16] JAREŠ, M. *Daňové úlevy v České republice*. Praha, 2010 [online]. Dostupné z: [file:///C:/Users/HP/Downloads/zaverecna_prace%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/zaverecna_prace%20(2).pdf) [přístup 2. září 2019]. Disertační práce. VŠE. Vedoucí práce K. Kubátová.
- [17] MF-ÚSTŘEDNÍ FINANČNÍ A DAŇOVÉ ŘEDITELSTVÍ, GENERÁLNÍ FINANČNÍ ŘEDITELSTVÍ. *Informace o činnosti za jednotlivé roky 2000 až 2018*. Praha: FS ČR, 2019. [Online]. Dostupné z: <https://www.financnisprava.cz/cs/financni-sprava/financni-sprava-cr/vyrocní-zpravy-a-související-dokumenty/2018> [přístup 28. srpna 2019].
- [18] OECD. *Tax Administration 2017. Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies*. Paris: OECD, 2017. [Online]. Dostupné z:

<https://www.oecd.org/ctp/administration/tax-administration-23077727.htm> [přístup 2. září 2019]. ISBN 978-92-64-27911-7.

- [19] ÚŘAD VLÁDY ČR. *Daňová reforma: Jednodušší výběr daní a změny výjimek*. Praha: ÚV ČR, 2011. [Online]. Dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/media-centrum/tema/danova-reforma-jednodussi-vyber-dani-a-zmeny-vyjimek-86506/> [přístup 2. září 2019].



Autor

Ing. Yvona Legierská, Ph.D., Katedra financí, Vysoká škola finanční a správní, a.s., Estonská 500, 101 00, Česká republika, Praha 10, e-mail: yvona.legierska@seznam.cz

Author

Ing. Yvona Legierská, Ph.D., Department of finance, University of Finance and Administration, Estonská 500, 101 00 Prague 10, Czech Republic, e-mail: yvona.legierska@seznam.cz

Smlouvy o účtu, akreditivu, inkasu

Karel Marek

Abstrakt

Smlouvou o účtu se ten, kdo vede účet, zavazuje zřídit od určité doby, v určité měně účet pro jeho majitele, umožnit vložení hotovosti na účet nebo výběr hotovosti z účtu nebo provádět převody peněžních prostředků z účtu na účet. Smlouvou o otevření akreditivu se výstavce zavazuje vůči příkazci vystavit na jeho žádost a účet ve prospěch třetí osoby akreditiv a příkazce se zavazuje zaplatit výstavci akreditivu odměnu. Smlouvou o inkasu se obstaravatel inkasa zavazuje obstarat pro příkazce přijetí peněžní částky nebo jiný inkasní úkon od třetí osoby a příkazce se zavazuje zaplatit obstaravateli inkasa odměnu.

Klíčová slova: právo, občanské právo, smlouva o účtu, akreditiv, smlouva o otevření akreditivu, smlouva o inkasu

Abstract

Under a current account agreement, the who keeps the account an account for a certain time and in a certain currency, to accept monetary resources to the oponed account, pay monetary resources from it or perfom other payment transactions to or from the account. Under a contract on opening a letter of credit the issuer of the letter of credit is committed to the committer post, at his request, and account for the benefit a third party letter of credit, and the committer undertakes to pay a fee for its services. Treaty about the collection, the collection agent undertakes to procure for the payer adoption of sum third person, and the collection of principal undertakes to pay the agent for the collection of remuneration.

Key words: law, civil law, current account agreement, letter of credit, contract on opening a letter of credit, treaty about the collection

JEL klasifikace: H24, H55.

1 Úvodem

Závazky ze smlouvy o účtu, akreditiva a inkasa jsou upraveny v § 2662 – 2700 obč. zák., o nich text pojednává. Jako metody zpracování byly použity metody analytické, popisné a komparativní. Výsledky jsou pak syntetizovány. Cílem práce je rozbor právní úpravy a pojmového aparátu, jehož část tvoří obchodní zvyklosti.

2 Účet, smlouva o účtu

Smlouvou o účtu se ten, kdo vede účet, zavazuje zřídit od určité doby v určité měně účet pro jeho majitele, umožnit vložení hotovosti na účet nebo výběr hotovosti z účtu nebo provádět převody peněžních prostředků z účtu či na účet.

Zákon nepředepisuje písemnou formu, smlouva se však obvykle písemně uzavírá. Obsahem smlouvy je vedle zřízení účtu také uložení hotovosti, její výběr nebo převod z účtu na účet jiný. Podle zák. č. 370/2017 Sb., o platebním styku, může být tím, kdo zřizuje účet jen poskytovatel peněžních služeb podle tohoto zákona. Poskytovateli budou zejména banky a pobočky zahraničních bank.

Co se týká úvěrních a spořitelních družstev, pak zatím co banky mohou podle zák. č. 91/1992 Sb., přijímat vklady od veřejnosti, tato družstva mohou podle zák. č. 87/1995 Sb. přijímat vklady jen od svých členů.

Vložené prostředky jsou ve vlastnictví osoby, která účet vede. Účet sám o sobě nemá majetkovou hodnotu (viz Rozsudek NS ze 14. 4. 2000 sp. zn. 21 Cdo 1774/99 a Rozsudek NS ze 7. 11. 2017 sp. zn. 28 Cdo 447/2017).

Je-li účet zřízen pro více osob, má každá z nich postavení majitele účtu. Tyto osoby nakládají s účtem společně. Zákonná vyvratitelná domněnka určuje, že je-li zřízen účet pro více osob, jejich podíly na peněžních prostředcích jsou stejné.

Zatím co s účtem může nakládat více osob jen společně, s peněžními prostředky na účtu mohou nakládat samostatně.

Vyvratitelná domněnka může být vyvrácena důkazem. Dokazovat musí osoba, která tvrdí, že skutečnost je jiná než podle domněnky. Pouhá pochybnost o tom, že věci jsou jinak, nestačí (viz Rozsudek NS z 24. 3. 2015 sp. zn. 32 Cdo 1174/2014).

Za podmínek ujednaných ve smlouvě a ujednaných způsobem může s peněžními prostředky na účtu nakládat majitel účtu i jeho zmocněnci. Nevyplyvá-li ze zmocnění opak, nezaniká účet smrtí zůstavitele. Tato zvláštní úprava je odlišnou od úpravy obecné.

Občanský zákoník určuje, že ujednají-li strany, že ten, kdo vede účet, umožní výběr hotovosti nebo provede převod peněžních prostředků z účtu, i když pro to na účtu není dostatek prostředků, použijí se přiměřeně ustanovení o úvěru. Tento konkrétní účet je druhem úvěru a bude se zde hradit úrok.

Zákon pak řeší i skutečnost, kdy zemřel majitel účtu. Smrtí majitele účtu účet nezaniká. Zemře-li majitel účtu, nastaví ten, kdo vede účet, v den následující po dni, kdy mu byla smrt majitele účtu doložena, ty výplaty hotovosti a převody peněžních prostředků z účtu, o kterých majitel určil, že se v nich pokračovat nemá. Smlouva o účtu tedy nadále trvá a ten kdo účet vede, provádí ostatní předané dispozice.

Zákonným ustanovením, je řešena i splatnost úroků. Úrok z peněžních prostředků na účtu je splatný na konci kalendářního měsíce. Ten, kdo vede účet, připíše úrok k zůstatku peněžních prostředků na účtu bez zbytečného odkladu poté, co se stal splatným. Úročení prostředků však musí být ve smlouvě o účtu dohodnuto.

Právo na úroky je přitom relativně samostatným právem, které oprávněný může, ale také nemusí, současně uplatnit s jistinou (viz Rozsudek NS ze dne 6. 1. 2014 sp. zn. 32 Cdo 3873 (2012)).

Upraven je i zánik závazku. Zanikne-li závazek ze smlouvy o účtu, vypořádá ten, kdo vede účet, bez zbytečného odkladu pohledávky a dluhy týkající se účtu, zejména provede převody peněžních prostředků z účtu uskutečněné prostřednictvím platebních prostředků a šeků použitých do dne zániku závazku, účet zruší a zůstatek peněžních prostředků vyplatí majiteli účtu, případně majitelům účtů, je-li jich více. Zde se uplatní vyvratitelná domněnka, že podíly majitelů jsou stejné. Ten, kdo by tvrdil opak, musí unést důkazní břemeno.

2.1 Platební účet

Občanský zákoník konstatuje, že platební účet upravuje jiný zákon. Jiný zákon rovněž upravuje převody peněžních prostředků na účet, který není platebním účtem, jestliže se jedná o platební transakci podle jiného zákona. Tímto jiným - zvláštním zákonem je zák. č. 370/2017 Sb., o platebním styku.

Pokud zákon o platebním styku nestanoví jinak, použije se právní úprava o účtu z občanského zákoníku podpůrně. Ustanovení zák. č. 370/2017 Sb. pak v ustanovení § 129 vymezuje taxativně, od kterých ustanovení tohoto zákona se lze odchýlit. V ostatním je tato úprava kogentní. Přitom i tam, kde je odchýlné ujednání přípustné, nelze ho provést v neprospěch uživatele.

2.2 Jiný než platební účet

Jiný než platební účet vymezuje zvláštní pododdíl obč. zák. v ustanovení § 2670 a násl. Ustanovení tohoto pododdílu se použijí pro účet, který není platebním účtem a rovněž se použijí pro uložení hotovosti, výběr hotovosti nebo převod peněžních prostředků prováděné na platebním účtu, jestliže se nejedná o platební transakci podle jiného zákona.

Podle ustanovení § 2 zákona o platebním styku je však platební transakcí vložení peněžních prostředků na platební účet, jejich výběr z něj a také jejich převod v rámci peněžní služby. Protože zvláštní úprava má přednost před obecnou, použití úpravy obč. zák. zde, je tímto limitováno.

Úrok musí být sjednán. Byl-li sjednán úrok, náleží úrok majiteli účtu ode dne připsání peněžních prostředků na účet do dne předcházejícího dni jejich odepsání z účtu. Vzhledem k dispozitivnosti této úpravy se však strany o době úročení i o splatnosti úroku mohou dohodnout.

Zákon pak upravuje připsání prostředků na účet. Ten, kdo vede účet, připiše na něj převedené peněžní prostředky nejpozději následující pracovní den poté, co získal právo s nimi nakládat. I v této otázce je možno dohodnout se jinak. Vzhledem k tomu, že zde obč. zák. neupravuje odepisování prostředků, je možno postupovat obdobně jako při připisování.

Dispozitivně je též upravena informační povinnost toho, kdo vede účet. Ten, kdo vede účet, oznámí, po skončení kalendářního měsíce, majiteli účtu vložení či výběr hotovosti nebo převod peněžních prostředků, k němuž došlo v uplynulém kalendářním měsíci. Oznámí též majiteli účtu zůstatek peněžních prostředků na účtu a to po skončení kalendářního roku. Oznámení se provedou bez zbytečného odkladu po skončení ročního období.

Upraveno je i právo majitele účtu ukončit smluvní vztah jednostranným jednáním. Majitel účtu může závazek ze smlouvy vypovědět i bez výpovědní doby, a to i když je smlouva uzavřena na dobu určitou.

Naproti tomu, ten kdo vede účet, může závazek ze smlouvy o účtu vypovědět s účinností ke konci měsíce následujícího po měsíci, v němž výpověď došla majiteli účtu. Bez výpovědní doby může ten, kdo vede účet závazek ze smlouvy vypovědět i bez výpovědní doby, poruší-li majitel účtu ujednanou povinnost podstatným způsobem.

Podle zákona o platebním styku však ten, kdo vede účet – poskytovatel může rámcovou smlouvu uzavřenou na dobu určitou vypovědět jedině, pokud to bylo dohodnuto. Výpovědní doba nesmí být kratší než dva měsíce. Pro smlouvu o základním platebním účtu je současně kogentně určeno, že smlouvu lze vypovědět jen z taxativních důvodů určených zákonem.

2.3 Vkladní knížka

Vkladní knížka je stále velice oblíbená, a to zejména u starších občanů. Je to historicky tradiční druh účtu, který byl v dřívějších dobách nejrozšířenější.

Vkladní knížkou potvrzuje výstavce vkladní knížky vložení hotovosti na účet a výběr hotovosti z účtu. Účet, k němuž byla vystavena vkladní knížka, neslouží k provádění převodů peněžních prostředků.

Vkladní knížka může být vystavena pouze na jméno majitele vkladní knížky. Z vkladní knížky musí být zřejmá výše peněžních prostředků na účtu a její změny. Vyvratitelná domněnka určuje, že se má za to, že výše peněžních prostředků na účtu odpovídá záznamům ve vkladní knížce.

Jak je zřejmé, tato knížka slouží jen k vkládání a vybírání peněžních prostředků. K provádění převodů použít nelze.

Bez předložení vkladní knížky nelze s peněžními prostředky na účtu nakládat. S prostředky nakládá jen majitel vkladní knížky. Vkladní knížka je zvláštním potvrzením o existenci a výši vkladu.

I když není vkladní knížka cenným papírem, bez jejího předložení nelze s peněžními prostředky na účtu nakládat. Při ztrátě vkladní knížky, vystaví výstavce vkladní knížky, na žádost majitele vkladní knížky, vkladní knížku novou.

Pokud však majitel vkladní knížky nenakládá s peněžními prostředky na účtu po dobu dvaceti let, ani nepředloží vkladní knížku k doplnění záznamů, ruší se závazek uplynutím této doby. Majitel vkladní knížky má právo na výplatu zůstatku peněžních prostředků na účtu včetně úroků ke dni závazku. Promlčecí doba na výplatu je pak tříletá.

2.4 Jednorázový vklad, vkladní list

Smlouvou o jednorázovém vkladu se vkladatel zavazuje poskytnout příjemci vkladu pevný jednorázový vklad v určité výši a příjemce vkladu se zavazuje tento vklad přijmout, po zániku závazku jej vrátit a zaplatit vkladateli úrok.

Zákon určuje, že bylo-li nakládání s vkladem podmíněno sdělením hesla a vkladatel heslo nezná, může vkladatel nakládat s vkladem, pokud prokáže, že mu vklad náleží. Je otázkou, zda je tato úprava použitelná, neboť anonymní vklady nejsou dnes povoleny.

V praxi se používá pro jednorázové vklady pojem termínované vklady. Na rozdíl od běžné smlouvy o účtu, nemůže vkladatel s danou částkou nijak nakládat, nemůže vybírat ani vkládat žádné částky.

Občanský zákoník zná i tzv. vkladní list. Vkladním listem příjemce vkladu potvrzuje pevný jednorázový vklad na dobu určitou ve výši vkladním listem uvedené. Jde vlastně o potvrzení jednorázového vkladu. Je cenným papírem (viz Rozsudek NS ze dne 30. 10. 2001, sp. zn. 33 Cdo 2693/2000).

3 Akreditiv, smlouva o otevření akreditivu

Akreditiv (německy Kreditbrief; anglicky letter of credit) se vyvinul z kupecké poukázky. Slouží jako nástroj placení i úvěrování. Jeho starší označení je "úvěrní list" (francouzsky accréditer znamená dát úvěr).

V podstatě jde o zvláštní poukázku vystavenou na jednu nebo i několik osob (zejména bank) s příkazem vyplatit doručiteli, popř. jiné osobě, na niž je akreditiv vystaven, peněžitý obnos až do výše sumy v akreditivu uvedené nebo poskytnout jiné plnění za stanovených podmínek.

Podstatnou náležitostí smlouvy o otevření akreditivu (dále též smlouva o akreditivu) je určení plnění, které se výstavce zavazuje poskytnout oprávněnému. Většinou půjde o plnění určité peněžité částky.

Z toho důvodu, že akreditiv poskytuje příkazci i oprávněnému vyšší stupeň jistoty, bývá tradičně a běžně používán v mezinárodním obchodu. Postupně se jeho používání rozšiřuje i v tuzemsku, a to jako platebního instrumentu, který může efektivně snížit rizika platební neschopnosti některého z obchodních partnerů.

Podle základního ustanovení tohoto smluvního typu se výstavce smlouvou o otevření akreditivu zavazuje vůči příkazci vystavit na jeho žádost a účet ve prospěch třetí osoby (oprávněného) akreditiv a příkazce se zavazuje zaplatit výstavci akreditivu odměnu.

Písemná forma smlouvy není předepsaná, je však velmi žádoucí a jiná forma bude u těchto smluv výjimečná.

Podstatné náležitosti smlouvy tvoří:

- výstavcům závazek vystavit vůči příkazci na jeho žádost a účet třetí osoby (oprávněného - beneficienta) akreditiv
- příkazcům závazek zaplatit výstavci akreditivu odměnu.

V dnešní situaci, kdy u nás stále existuje platební neschopnost některých subjektů, je důležité, jak vyřešit otázku placení (například v kupní smlouvě, smlouvě o dílo atd.).

U prodávajících (zhotovitelů) bude obava volit převodní způsob placení formou příkazu k úhradě vystaveného kupujícím (objednatelům), budou se obávat pozdní úhrady, popřípadě zda v mezidobí nedojde k zániku povinného subjektu.

Pro kupující bude pak riziková volba placení záloh, mj. pro neplnění či možný zánik prodávajících.

Použití akreditivu poskytuje oběma stranám vyšší stupeň jistoty. Proto také byl a je akreditiv běžně používán v zahraničním obchodu. Přitom úplata bance nemusí být relativně vysoká, a to ve vztahu k tomu, jakým ztrátám může zabránit.

Výstavce akreditivu oznámí oprávněnému v písemné formě bez zbytečného odkladu po uzavření smlouvy, že v jeho prospěch otvírá akreditiv, a sdělí mu jeho obsah.

Akreditiv obsahuje alespoň určení, že se výstavce akreditivu zavazuje zaplatit určitou částku, přijmout směnku nebo se zavazuje k jinému plnění, jakož i akreditivní podmínky s určením, do kdy je má oprávněný splnit, aby mohl požadovat plnění od výstavce akreditivu.

V akreditivní listině tedy bude určeno:

- plnění, ke kterému se výstavce zavazuje (např. placení určité sumy, přijetí směnky);
- akreditivní podmínky s určením, do kdy je má oprávněný splnit, aby mohl požadovat plnění od výstavce akreditivu.

Závazek výstavce akreditivu vůči oprávněnému vzniká vystavením akreditivu. Tento závazek je nezávislý na závazku mezi výstavcem akreditivu a příkazcem i na závazku mezi příkazcem a oprávněným.

Písemné oznámení učiní banka vůči oprávněnému buď bez zbytečného odkladu po uzavření smlouvy, anebo, bylo-li to ve smlouvě ujednáno, na příkazcův pokyn.

Není-li úplata za otevření akreditivu smluvna, je příkazce povinen zaplatit výstavci úplatu obvyklou v době uzavření smlouvy. Úplata bude obvykle sjednávána odkazem na sazebník výstavce. Pokud by tomu tak nebylo, nebude se platit podle sazebníku, ale platit se bude úplata obecně obvyklá.

Závazek výstavce z akreditivu je nezávislý na právním vztahu mezi příkazcem a oprávněným. Musíme rozlišovat vztah výstavce a příkazce a závazek banky vůči oprávněnému. Vztah příkazce k oprávněnému bude však často zřejmý ze stanovených podmínek pro oprávněného.

Jakákoliv odvolávka akreditivu na číslo smlouvy, faktury, objednávky apod. je tedy (není-li to mezi stanovenými podmínkami akreditivu) z hlediska akreditivu irelevantní a má pouze informativní charakter. Banky zkoumají pouze splnění akreditivních podmínek a neřídí se např. kupní smlouvou mezi příkazcem a oprávněným.

Výstavce akreditivu může pověřit akreditivem i jiného výstavce, aby za něj poskytl plnění. Poskytne-li pověřený výstavce plnění, má právo na náhradu vůči výstavci akreditivu; byl-li akreditiv potvrzen, má toto právo i vůči potvrzujícímu výstavci.

3.1 Akreditiv odvolatelný a neodvolatelný

Nestanoví-li akreditivní listina, že akreditiv je odvolatelný, může výstavce akreditiv změnit nebo zrušit pouze se souhlasem oprávněného a příkazce.

Stanoví-li akreditivní listina, že akreditiv je odvolatelný, může jej výstavce ve vztahu k oprávněnému změnit nebo zrušit do doby, než oprávněný splní podmínky stanovené v akreditivní listině.

Je-li akreditiv neodvolatelný, nemůže jej výstavce jednostranně měnit nebo rušit.

Akreditiv je ze zákona neodvolatelný, což však neznamená, že by vůbec nemohl být odvolán, tj. změněn nebo zrušen. Neodvolatelnost akreditivu znamená jen, že jej výstavce nemůže změnit nebo zrušit bez souhlasu oprávněného a příkazce, a jde-li o akreditiv potvrzený i dalším výstavcem, tak i bez souhlasu potvrzujícího výstavce.

Má-li být akreditiv odvolatelný, musí to akreditivní listina výslovně uvést. Je-li tomu tak, může výstavce akreditiv změnit nebo zrušit za podmínky, že tak učiní písemně a dříve, než oprávněný podmínky určené v akreditivní listině splní.

Jestliže neodvolatelný akreditiv je z podnětu výstavce, jež je jím vázán, potvrzen dalším výstavcem, vzniká oprávněnému nárok na plnění vůči tomuto výstavci od doby, kdy oprávněnému potvrzení akreditivu oznámí. Výstavce, který požádal o potvrzení akreditivu, a výstavce, který akreditiv potvrdil, jsou zavázáni vůči oprávněnému společně a nerozdílně.

Pokud došlo k potvrzení akreditivu jiným výstavcem, bude typické plnění výstavcem, který akreditiv potvrdil. Oprávněný však může žádat plnění na kterémkoliv z nich. Ke změně nebo zrušení akreditivu potvrzeného dalším výstavcem se vyžaduje i souhlas potvrzujícího výstavce.

Jestliže výstavce, který akreditiv potvrdil, poskytl plnění oprávněnému v souladu s obsahem akreditivu, má nárok na toto plnění vůči výstavci, který o potvrzení akreditivu požádal.

Kromě potvrzení akreditivu jiným výstavcem známe i tzv. oznámení akreditivu. Výstavce, který pouze oznamuje oprávněnému, že jiný výstavce pro něho otevřel akreditiv, odpovídá

za škodu způsobenou za nesprávnost tohoto oznámení, nevzniká mu však závazek z akreditivu.

Za nesprávnost oznámení lze zejména podle našeho soudu považovat neověření pravosti akreditivu obdržného od výstavce nebo nepřesné oznámení (zkomolení) podmínek akreditivu.

3.2 Akreditiv dokumentární

Při dokumentárním akreditivu výstavce akreditivu plní oprávněnému, jsou-li mu včas předloženy dokumenty určené akreditivem v souladu s akreditivními podmínkami. To platí i v případě, jsou-li dokumenty předloženy výstavci pověřenému akreditivem.

Byl-li dokumentární akreditiv potvrzen, poskytne potvrzující výstavce oprávněnému plnění, jsou-li mu, popřípadě výstavci pověřenému akreditivem, včas předloženy příslušné dokumenty.

Dokumentem mohou být například listiny svědčící o odeslání zboží, zápisy o převzetí smontovaných strojů a zařízení, listiny svědčící o úspěšném provedení garančních zkoušek, listiny osvědčující vlastnictví ke zboží apod.

V praxi se dokumenty dělí zejména na:

- dispoziční a dopravní dokumenty - sem patří zejména námořní/zámořský konosament (Marine Ocean Bill of Lading), FIATA konosament, multimodální konosament, říční náložní list, skladní list (warrant) a vydací list (delivery order). Z hlediska zájmů oprávněného je přitom bezpečnější vyžadovat, aby dispoziční dopravní dokument byl vystaven na řad vystavující banky. Dispoziční a dopravní dokumenty lze převádět.
- legitimační dokumenty - ty se převádět nedají. Zboží je obvykle vydáno příjemci po ověření jeho totožnosti. Řadíme zde CMR - silniční nákladní list, CIM - druhopis železničního nákladního listu, AWB - letecký nákladní list, potvrzení speditéra - Forwarders Certificate of Receipt. atd.
- podpůrné dokumenty - mezi nejvýznamnější řadíme pojišťovací dokumenty, osvědčení o původu (většinou je požadováno - pokud jde o tuzemsko, aby bylo vystaveno Hospodářskou komorou ČR), balicí listy, vážní listy, inspekční certifikáty vystavené inspekčními agenturami (např. SGS), veterinární osvědčení, fytopatologické osvědčení pro rostliny. Jedním z nejdůležitějších dokladů bývá obvykle faktura.

Výstavce akreditivu s odbornou péčí přezkoumá, zda obsah předložených dokumentů a jejich vzájemná souvislost zjevně odpovídají podmínkám určeným akreditivem.

Výstavce přitom není povinen zkoumat faktickou správnost dokumentů, ani faktický stav předmětu plnění, např. stav zboží.

Dojde-li k ztrátě, zničení nebo poškození dokumentů v době, kdy je má výstavce akreditivu u sebe, nahradí výstavce akreditivu příkazci škodu tím způsobenou. To neplatí, nemohl-li výstavce akreditivu škodu odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

Ustanovení občanského zákoníku o dokumentárním akreditivu se použije přiměřeně i na akreditiv, podle něhož se lze domáhat plnění při splnění jiných podmínek, než je předložení dokumentů.

3.3 Akreditiv revolvingový

V praxi jsou známy různé druhy akreditivů. Např. při opakujících se dodávkách (např. vždy měsíčně 100 ks příslušného zboží) se používá, aby se nemusely smlouvy o akreditivu sjednávat opakovaně, tzv. akreditivu revolvingového.

Pro případ, že by se část dodávky v určitém období nepodařilo splnit, ale mohlo by se to zdařit v období následujícím, a i v tom případě se chce umožnit čerpání peněžních prostředků (v prvním měsíci by se např. plnilo 90 ks a ve druhém 110 ks), lze sjednat tzv. akreditiv revolvingový kumulativní. Kumulativní revolvingový akreditiv umožňuje nedočerpanou částku z jednoho období převést a provádět čerpání podle akreditivu i v období následujícím.

Vystavení revolvingového akreditivu je pro výstavce spojeno se zvýšeným rizikem, kterého by si měl být vědom. Výstavce se "dostává do závazku" nejen za jednu dodávku, ale za celý souhrn dodávek, který by se "pod akreditivem" mohl uskutečnit. Proto by mělo jít zejména o případy velmi bonitního příkazce, kterého výstavce uvěřuje, nebo by mělo být vystavení akreditivu jištěno jiným způsobem.

3.4 Akreditiv převoditelný

U převoditelného akreditivu jde v podstatě o to, že kupující (příkazce) vystaví akreditiv ve prospěch prodávajícího (prvního oprávněného), a ten jej převede na své další obchodní partnery (druhé oprávněné). První oprávněný může být zprostředkovatel, který zná kupujícího (příkazce) a výrobce (druhého oprávněného); kupující a výrobce se však neznají.

Další vhodnou situací pro použití převoditelného akreditivu je ta, když první oprávněný je hlavní dodavatel a druzí oprávnění jsou jeho subdodavatelé. Podle platných Jednotných pravidel a zvyklostí pro dokumentární akreditivy musí být akreditiv označen jako převoditelný (transferable). Jedná se o poměrně složité operace.

3.5 Akreditiv realitní

Dále může být využíván tzv. realitní akreditiv. Smlouvy o otevření akreditivu se používá zejména pro převod pozemků, budov a bytů.

Dokumentem vyžadovaným "pod realitním akreditivem" je kupní smlouva s vyznačením rozhodnutí katastrálního úřadu o povolení vkladu nebo výpis z katastru nemovitostí. Dalším dokumentem, který lze doporučit, je protokol o vyklizení příslušné nemovitosti podepsaný kupujícím (výstavcem).

Důvodem aplikace tohoto platebního instrumentu je jistota kupujícího, který zaplatí dokumentárním akreditivem až po předložení stanovených dokumentů, které osvědčují vklad do katastru nemovitostí.

Předpokladem bezproblémového průběhu transakce je přesné určení předmětu převodu. Akreditiv lze pochopitelně použít také na převod bytů.

3.6 Akreditiv s červenou doložkou

Tzv. akreditiv s červenou doložkou je akreditivem, který obsahuje speciální klauzuli, jež umožní oprávněnému čerpat část dokumentárního akreditivu od avizujícího výstavce před předložením dopravních dokumentů. Tato klauzule byla původně psána červeným inkoustem z důvodu barevného zvýraznění.

Tento typ akreditivu je vhodný pro prostředníky nebo výrobce, kteří potřebují "předfinancovat" před dodáním zboží nebo výrobou. Tento akreditiv např. mohou použít exportéři, kteří potřebují "předfinancování", aby mohli zaplatit zboží před vývozem.

3.7 Další druhy akreditivů

V určitých oblastech světa se používá tzv. pověřovací list. Oprávněný obdrží originál akreditivu - pověřovací list, který je adresován přímo na něj. Pokud předloží pověřovací list spolu s požadovanými dokumenty, je mu částka podle dokumentů proplacena. Aby však mohl být použit u jakékoliv banky, musí být tzv. volně obchodovatelný. Při předložení pověřovacího listu je částka pracovníky banky na zadní části odepsána. Odepsání se provádí proto, aby oprávněný nepředložil pověřovací list u jiné banky, která by mu mohla v dobré víře proplatit částku dokumentů podruhé.

Další možné transakce probíhají s použitím "Back to back akreditivu", který zahrnuje dva akreditivy.

První akreditiv (Selling Credit) je vystaven ve prospěch oprávněného (prostředníka), který není výrobcem a nebyl schopen se dohodnout s kupujícím na převoditelném akreditivu. Oprávněný může požádat svou banku o vystavení akreditivu (Buying Credit) ve prospěch výrobce, podmínky Back to back akreditivu jsou založeny na podmínkách původního akreditivu.

Vystavení původního akreditivu (Selling Credit) slouží jako ručení za vystavení druhého akreditivu (Buying Credit). Banka, která vystavila Buying Credit, je odpovědná za proplacení výrobcem bez ohledu na to, zda obdrží úhradu z původního akreditivu.

Používaný je i "Counter akreditiv", který je podobný Back to back akreditivu. Na rozdíl od něho není vystavení druhého akreditivu (Buying Credit) jištěno původním akreditivem, ale jiným způsobem.

Občas se používá i tzv. krytého akreditivu. Vystavující banka je obvykle z rizikového teritoria nebo k ní nemá oprávněný důvěru.

Vystavující banka zašle avizující, případně potvrzující bance akreditiv a současně jí poukazuje částku akreditivu, která je touto bankou uložena na blokačním účtě (může být úročena po dobu platnosti akreditivu). Pokud oprávněný předloží doklady, které jsou v souladu s podmínkami akreditivu, je mu částka vyplacena.

Rozšířený je též Standby akreditiv, který vznikl v USA, kde legislativa většiny států USA neumožňuje vystavit bankovní záruku. Jde tedy fakticky o dokument odpovídající bankovní záruce. Standby akreditiv není na rozdíl od klasického akreditivu platebním instrumentem, ale instrumentem zajišťovacím. Oprávněný předpokládá, že bude zaplacen jinak než prostřednictvím Standby akreditivu. Standby akreditiv se použije pouze v případě, že by tomu tak nebylo.

Typickým dokumentem vyžadovaným "pod Standby akreditivem" je prohlášení oprávněného, že určitá faktura nebyla příkazcem proplacena. Jako dodatečné dokumenty by přicházely v úvahu dokumenty dopravní, balící listy atd., tj. dokumenty, které osvědčují realizaci dodávky.

Dalším uváděným druhem akreditivu je permanentní akreditiv. Zahrnuje několik závazků banky, jež se mají plnit za stejných akreditivních podmínek v různé době.

Uvedeným příkladným výčtem však není okruh možných akreditivů uzavřen.

4 Inkaso, smlouva o inkasu

Základní ustanovení tohoto smluvní typu v občanském zákoníku vymezuje, že smlouvou o inkasu se obstaravatel inkasa zavazuje obstarat pro příkazce přijetí peněžní částky nebo jiný inkasní úkon od třetí osoby a příkazce se zavazuje zaplatit obstaravateli inkasa odměnu.

Jiným inkasním úkonem může být zejména akceptace směnky.

Podstatné náležitosti smlouvy tvoří:

- obstaravatelův závazek obstarat pro příkazce přijetí peněžní částky nebo jiný inkasní úkon od třetí osoby
- závazek příkazce zaplatit obstaravateli odměnu.

Není-li úplata za obstarání inkasa určena ve smlouvě, je příkazce povinen zaplatit obstaravateli úplatu obvyklou v době uzavření smlouvy.

Běžné inkaso (nikoli dokumentární) bývá označováno jako inkaso hladké.

Obstaravatel inkasa vyzve třetí osobu k provedení inkasního úkonu. Odmítne-li tato osoba splnit výzvu, podá o tom obstaravatel inkasa příkazci bez zbytečného odkladu zprávu.

Při obstarání inkasa je obstaravatel povinen postupovat s odbornou péčí podle pokynu příkazce, avšak neodpovídá za to, že se inkaso neuskuteční.

Obstaravatel inkaso provádí, neodpovídá však za výsledek, jde tedy o "smlouvu o úsilí". Riziko nesplnění závazku dlužníkem nese příkazce. Obstaravatel však musí postupovat podle pokynů příkazce s odbornou péčí, odpovídá za profesionalitu svého výkonu.

Co obstaravatel inkasa při inkasu přijal, vydá bez zbytečného odkladu příkazci.

Přijal-li obstaravatel inkasa cenný papír nebo dokument, nahradí příkazci škodu způsobenou jeho ztrátou, zničením nebo poškozením v době, kdy jej měl obstaravatel inkasa u sebe. To neplatí, nemohl-li obstaravatel inkasa škodu odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

Použije-li obstaravatel inkasa k obstarání inkasa jiného obstaravatele podle pokynů příkazce, děje se tak na účet a nebezpečí příkazce.

Tak jako je u smlouvy o otevření akreditivu věnováno speciální ustanovení dokumentárnímu akreditivu, je u této smlouvy zvláštní ustanovení o dokumentárním inkasu.

Při dokumentárním inkasu se obstaravatel inkasa vůči příkazci zavazuje vydat třetí osobě dokumenty, zaplatí-li tato osoba proti vydání dokumentů určitou peněžní částku, nebo provést před vydáním dokumentů jiný inkasní úkon, a příkazce se zavazuje zaplatit obstaravateli inkasa odměnu.

Dojde-li k ztrátě, zničení nebo poškození dokumentů v době, kdy je má obstaravatel inkasa u sebe, nahradí obstaravatel inkasa příkazci škodu tím způsobenou. To neplatí, nemohl-li obstaravatel inkasa škodu odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

Použití dokumentárního inkasa může být, a také zpravidla bude, dohodnuto při některém frekventovaném druhu obchodu, zejména při kupní smlouvě. Proti zaplacení budou předány doklady ke zboží.

Tato ustanovení souvisí též se zákonnou úpravou smlouvy zasílatelské. Stanoví-li totiž zasílatelská smlouva, že před vydáním zásilky nebo dokladů umožňujících nakládat se zásilkou, zasílatel vybere určitou peněžní částku od příjemce nebo uskuteční jiný inkasní úkon, platí přiměřeně ustanovení o dokumentárním inkasu.

Obdobná úprava je i u smlouvy o přepravě věci. Zde platí přiměřeně ustanovení o dokumentárním inkasu, stanoví-li smlouva, že před vydáním zásilky vybere dopravce od příjemce určitou peněžní částku nebo uskuteční jiný inkasní úkon.

5 Závěrem

Jak je zřejmé, úprava provedená v občanském zákoníku vychází z předchozí osvědčené úpravy obchodního zákoníku. Obchodní zákoník určoval, že jednou ze smluvních stran je banka. V přechodných a závěrečných ustanoveních pak tento předpis upravil, že tam, kde uvádí banku, může být i jiná oprávněná osoba. Dnes to může být osoba, která vede účet, výstavce akreditivu a obstaravatel inkasa (viz výše).

V souvislosti s akreditivem se v široké míře uplatňují obchodní zvyklosti. Lze také odkazovat na "Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy", které vydala Mezinárodní obchodní komora (MOK) se sídlem v Paříži. Tyto podmínky byly již vícekrát revidovány. Pokud by ve smlouvě nebylo stanoveno jinak, použilo by se jejich poslední znění.

Z hlediska právní jistoty doporučujeme, aby na ně akreditiv výslovně odkazoval. Lze to provést např. takto: "Tento akreditiv podléhá Jednotným zvyklostem a pravidlům pro dokumentární akreditivy vydaným Mezinárodní obchodní komorou v Paříži, publikace MOK č. 600." Odkaz je vhodný i z toho důvodu, že smlouva o otevření akreditivu v občanském zákoníku má obecnou povahu. Některé dílčí otázky pochopitelně nemůže řešit (např. lhůty pro přezkoumání dokumentů bankami).

Nabízí se však i odkaz na Jednotná pravidla pro mezibankovní hojení ("Bank to Bank Reimbursements") v rámci dokumentárních akreditivů, publikovaná Mezinárodní obchodní komorou (MOK).

Lze uvažovat, že v budoucnu se budou pro Standby akreditivy stále více využívat i "Mezinárodní pravidla pro Standby akreditivy" (International Standby Practices - ISP98), publikovaná MOK, která lépe vystihují povahu Standby akreditivu než Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy.

Tak, jako byly vydány Mezinárodní obchodní komorou Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy, byla Mezinárodní obchodní komorou pro tuto problematiku vydána Jednotná pravidla pro inkasa.

Literatura:

- [1] DĚDIČ, J. a kol. *Obchodní zákoník, komentář*. díl. IV., Polygon Praha 2002.
- [2] ELIÁŠ, K.; ZUKLÍNOVÁ, M. *Principy a východiska nového kodexu soukromého práva*. Linde Praha, a.s., Praha 2001.
- [3] GRMELOVÁ, K. Dokumenty používané při platbách akreditivem. *Obchodník* č. 6/1995.
- [4] KINDL, M.; ROZEHNAL, A. a kol. *Občanský zákoník, praktický komentář*. III. díl, vydavatel A. Čeněk, Plzeň, ISBN 978-80-7380-742-9.
- [5] LIŠKA, P., ELEK, Š., MAREK, K. *Bankovní obchody*. Wolters Kluwer ČR, Praha, 2014.

- [6] MAREK, K. *Smluvní obchodní právo, kontrakty*. 4., aktualizov. a rozšířené vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2008. ISBN 978-80-210-4619-1.
- [7] OVEČKOVÁ, O. a kol. *Obchodný zákonník, Komentár*. 2. vyd., IURA EDITION, 2005.
- [8] PELIKÁNOVÁ, I. a kol. *Obchodní právo, II. Díl*. 2. přepracované vydání, CODEX Praha, 1998.
- [9] SUCHOŽA, J.; HUSÁR, J. *Právo, Obchod, Ekonomika II*. 1. vyd., Praha: Leges 2012. ISBN 978-80-87576-33-5.
- [10] SUCHOŽA, J., HUSÁR, J.; MAREK, K.; RABAN, P. *Česko-slovenské kontexty obchodního práva*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011. ISBN 978-80-7357-707-0.
- [11] ŠTENGLOVÁ, I.; PLÍVA, S.; TOMSA, M. a kol. *Obchodní zákoník, komentář*. 12. vydání, C. H. Beck 2010.
- [12] ŠVARC, Z. a kol. *Úplné znění zákona č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník s výkladem, Ekonomický a právní poradce podnikatele, č. 12-13/1996*.

Autor



prof. JUDr. Karel Marek, CSc. Vysoká škola finanční a správní,
Fakulta právních a správních studií, Praha. e-mail:
k.marek@centrum.cz.

Fiskální prostor pro financování zdravotnictví

The fiscal space for healthcare financing

Jan Mertl

Abstrakt

Tvorba fiskálního prostoru pro zdravotnictví je jedním ze základních úkolů zdravotní politiky. Má úzkou vazbu na dostupnost zdravotní péče, i na ekonomický cyklus a nastavení povinných plateb do zdravotnictví. Za významný jej považuje i Světová zdravotnická organizace. Příspěvek se věnuje možnostem jeho nastavení v České republice ve vazbě na některé návrhy z posledních období. Ukazuje rovněž inverzní vztah mezi platbou za státní pojištění a sazbou zdravotního pojištění (daně) jako parafiskálního odvodu ze mzdy. Dílčím způsobem poukazuje i na navazující možnosti volitelných schémat financování nadstandardní péče, při zachování dostupnosti a kvality péče standardní.

Klíčová slova: zdraví, zdravotnictví, zdravotní pojištění, fiskální prostor pro zdravotnictví

Abstract

Creating a fiscal space for health is a fundamental health policy challenge. It is closely linked to the availability of health care, as well as the economic cycle and the setting of mandatory payments to health care. It is also considered important by the World Health Organization. The paper deals with the possibilities of its setting in the Czech Republic in relation to some recent proposals. It also shows the inverse relationship between the subsidy for state insured persons and the rate of health insurance as a payroll tax payment. It also points in part to the follow-up possibilities of optional funding schemes for above-standard care, while maintaining the availability and quality of standard care.

Keywords: health, healthcare, health insurance, fiscal space for health

JEL klasifikace: I13, H20, H51

1 Úvod

Zdravotnictví je druhý nejvýznamnější fiskální subsystém, hned po penzích. Z toho vyplývá potřeba se zabývat optimální konfigurací fiskálních toků a objemů zdrojů, které do zdravotnictví směřují.

V tomto příspěvku se budeme věnovat obecným možnostem konfigurace financování univerzálně dostupné péče, fiskálním nástrojům používaným v České republice (veřejné zdravotní pojištění, platba za státní pojištění) a stručně i navazujícím volitelným schématům ve vazbě na roli zdravotních pojišťoven v systému.

Cílem příspěvku je objasnit některé determinanty českého fiskálního prostoru ve zdravotnictví a ukázat, jaké jsou možnosti a limity konfigurace jednotlivých fiskálních nástrojů ve statickém pojetí. Zmíníme také inverzní vztah mezi výší sazby zdravotního pojištění a platbou (dotací) za státní pojištění.

Příspěvek se nebude do hloubky zabývat ani cyklickou (dynamickou) složkou financování zdravotnictví ve vazbě na vývoj HDP a zaměstnanost, přerozdělením pojistného ani podrobnostmi týkajícími se nastavení zdanění příjmů či rozpočtového určení daní.

2 Teoreticko-metodologická východiska

Hledání fiskálního prostoru pro zdravotnictví (angl. fiscal space for health) je velkým tématem ekonomie zdravotnictví a zdravotní politiky (OECD, 2015). Řeší jej, jak lze doložit např. na úrovni Světové zdravotnické organizace, prakticky každý rozvinutější systém zdravotnictví (WHO, 2018). Doby, kdy se v koncepcích uvažovalo primárně o pokrytí individuálních nákladů pacienta na zdravotní péči pomocí sociálního či soukromého pojištění zdraví, jsou, alespoň pokud se týká univerzální části systému, pryč – v současné době jde v Česku hlavně o to, jak naplnit centrální fond zdravotního pojištění (na národní úrovni), ze kterého se pomocí přerozdělení podle nákladových indexů distribuuje pojistné jednotlivým pojišťovnám, jež jsou povinny univerzálně dostupnou péči svým pojištěncům uhradit podle objektivní indikace (bez ohledu na výši jejich individuálně zaplaceného pojistného). A to je pole pro veřejné finance – tedy jak efektivně zařídit, aby v daném fiskálním roce mělo zdravotnictví dostupné zdroje pro prevenci a léčbu.

Obecně existuje několik možností, jak alokovat zdroje pro univerzální zdravotní péči. Za prvé, můžeme považovat systém zdravotní péče za obdobný jako policii, armádu, spravedlnost a jiná "tradiční" odvětví veřejných financí financovaných ze všeobecného zdanění. V tomto přístupu je zdravotní systém jedním z důležitých hospodářských odvětví a úroveň výdajů na zdravotní péči je určena centrálně prostřednictvím veřejné volby a daňových priorit. Z tohoto důvodu je pozice, moc a kvalita vládnutí Ministerstva zdravotnictví velmi důležitá, protože fiskální proces je určen hlavně pomocí legislativních postupů vlád a veřejně-politických jednání. Rizika tohoto přístupu zahrnují špatné postupy public governance (Greer, Wismar, & Figueras, 2015), slabou veřejnou správu a zdravotní rozpočet může být pod tlakem, a to zejména v dobách, kdy celý státní rozpočet je napjatý (ekonomické krize).

Za druhé, můžeme zřídit jednu nebo více nezávislých zdravotních pojišťoven, které pracují na principu sociálního zdravotního pojištění - solidarita podle zdravotního stavu a obvykle bohatství (příjmu). To vytváří parafiskální platbu, která se stává příjmem těchto zdravotních pojišťoven. Ty pak mají svou vlastní bilanci a rozpočet, obvykle pod dohledem veřejného zájmu. Když existuje více pojišťoven, objeví se otázka výběru rizik a otázka charakteru soutěže mezi nimi (Cutler & Zeckhauser, 1999). Tato metoda je obvykle založena na alokaci podílu z pracovních nebo i dalších příjmů na zdravotní péči, a to buď jako sociální zdravotní pojištění (v čisté podobě především v historii), daň z příjmu nebo „omašličkovaná“ zdravotní daň (Bloom, Cashin, & Sparkes, 2017).

Za třetí, můžeme udělat zásadní regulaci (zejména pokud jde o zacílení klasifikace zdravotních rizik – tzv. community rating) komerčních subjektů, které prodávají soukromé zdravotní pojištění na trhu a poskytnout vládní dotaci určenou pro občany tak, že každý si může dovolit tento produkt, alespoň pokud jde o univerzální (standardní) úroveň. Tento přístup se objevil na trzích soukromého zdravotního pojištění, kdy se veřejná volba rozhodla

zachovat jejich výhody jako životaschopné a zároveň chtěla dosáhnout i cílů, které nabízely sociální zdravotní systémy. Stále otázky o účinnosti těchto (zpravidla velkých) dotací se objevují a v některých zemích, vláda vstupuje na trh tím, že vytvoří velké programy pro chudší nebo nemocnější sociální skupiny (USA: Medicare, Medicaid). Tento systém se vyskytuje jen v několika zemích světa, např. v USA nebo v Nizozemí.

Jedná se o modelové přístupy; v mnoha zemích se mírně překrývají nebo se vytvoří velký hlavní systém jednoho charakteru a současně malý „postranní“ systém je spuštěn na jiném principu - např. případ Německa a tamější sociální (90 % lidí) a soukromé (10 % obyvatel) zdravotní pojištění. Chceme-li to uchopit na úrovni teorie, můžeme většinou identifikovat hlavní nebo dominantní přístup k financování zdravotní péče a pak doplňkové, které se v dané zemi používají.

Z fiskálně politického hlediska tyto možnosti znamenají následující schémata financování (Mertl, 2016):

- Vládní výdajový program pro zdravotní péči (obvykle jeden z nejrozsáhlejších v rámci veřejných financí) - přiděl v rámci rozpočtu na zdravotnictví jako součást centrálních systémů veřejných financí. Při přidělování zdrojů na centrální úrovni, podporovaný příslušnými právními předpisy určujícími cenovou hladinu a objem poskytované zdravotní péče, zdravotnictví je financováno „čistými“ principy alokace ve veřejném sektoru. V tomto schématu většinu výdajů na zdravotnictví lze chápat jako více diskrétní, protože vláda může rozhodnout o nich jednotlivě a každoročně, a to i když nemá přímou kontrolu nad některými proměnnými, které ovlivňují jejich objem (například ceny léků atd.).
- Nezávislý institucionální rámec pro financování zdravotní péče, kde je veřejná volba a role ústřední vlády omezená. Hlavním fiskálním úkolem je sbírat a přidělit dohodnutou částku peněz do specializovaných institucí (zdravotní pojišťovny). V tomto schématu veřejných financí příslušné finanční toky mohou být považovány za mandatorní automatické stabilizátory, neboť jsou automaticky přidělovány pro zdravotnictví z veřejných zdrojů definovaných zákonem.
- Dotační/regulované schéma, když lidé získají podporu na základě jejich sociálního postavení tak, aby byli schopni si koupit vysoce regulovaný produkt zdravotního pojištění komerčně. V tomto režimu je důležitá pro pozici vlády a fiskální objem výdajů na zdravotní péči míra diferenciací příjmů a potřebné regulace.

Stojí za zmínku, že výběr těchto systémů je výsledkem dlouhodobého nastavení financování zdravotnického systému a jeho konfigurace, aktéři veřejné politiky a zejména fiskální politika sama o sobě nemůže oscilovat mezi těmito schématy podle momentálních priorit. Současně je otázka, zda a jakým způsobem by měl být naplňovány rezervní fondy veřejných zdravotních pojišťoven, zda se cyklický vývoj bude projevovat přímo v bilanci státního rozpočtu a bude snaha optimalizovat tok financí průběžně (tak jak to dělá třeba britská NHS, která navíc instituci veřejné zdravotní pojišťovny nepoužívá), nebo zda budou mít zdravotní pojišťovny určitý vyrovnávací „buffer“, z něhož budou cyklické fluktuace krýt (tak jak to částečně dělají německé zákonné zdravotní pojišťovny).

3 Tvorba fiskálního prostoru pro zdravotnictví

3.1 Univerzální část zdravotnictví a její význam

Analýzu efektivnosti ve zdravotnictví nelze redukovat na ekonomickou efektivnost v úzkém slova smyslu, neboť jejím výsledkem je v nejlepším případě kladná finanční bilance jeho jednotlivých částí. To je jistě užitečné, ale k dostupnému a dobře fungujícímu zdravotnictví to nestačí; zdravotnictví má rovněž svoji dimenzi etickou, občanskou, solidární, ale také individuálně užitkovou. Stejně tak je zdravotnictví faktorem konkurenceschopnosti jak celého národního hospodářství, tak i každého jednotlivce a tím výrazným determinantem ekonomického rozvoje (Suhrecke, McKee, Sauto Arce, Tsolova, & Mortensen, 2005). Z těchto východisek vyplývají nároky, které jsou na dostupnost a kvalitu zdravotnictví v současné době kladeny.

Nelze pominout význam obecné dostupnosti zdravotní péče v populaci, a to jak z důvodů medicínských (efektivní prevence a léčba onemocnění), tak i z důvodů sociálních. Univerzálně dostupná zdravotní péče spočívá v tom, že zdravotnický systém musí poskytnout každému občanovi péči, kterou objektivně potřebuje k udržení a zlepšení zdravotního stavu. Taková péče tedy musí být medicínsky úplná. Její obsah se v čase mění na základě pokroku v medicíně, situace pacientů a incidence nemocí v populaci. Současně je účelné, aby její součástí tvořila podpora pozitivních externalit – prevence, dispenzarizace chronických onemocnění, komplexní multioborová léčba onemocnění. Nejde tedy zdaleka jen o solidární úhradu potřebným nebo sanaci akutního zhoršení zdravotního stavu – taková péče bývá nejméně efektivní (např. zvýšené využití pohotovostní služby).

Univerzální část systému však nesmí být předmětem trvalého tlaku na snížení medicínsky úplného standardu, který garantuje. Není pravda, že neexistují možnosti pro nadstandard, současná medicína a rozvoj s ní spojených služeb nabízí řadu možností pro soukromé výdaje, i když jejich rozsah se mezi jednotlivými obory medicíny liší a k jejich poskytování je potřeba vynaložit lékařské i manažerské úsilí. Stejně tak nelze akceptovat často slýchanou tezi, že je nutno si připlácet za banální léčbu, aby bylo na vážná onemocnění. Vážná onemocnění často vznikají zanedbáním či neléčením raných či banálních stadií, jejichž léčbu je nutno podporovat, nikoli regulovat. Stejně tak náklady na léčbu vážných onemocnění jsou tak zásadním komponentem úhrad, že případné úspory na běžné péči situaci jejich pokrytí nijak podstatně neřeší.

Nicméně s rozvojem ekonomiky i medicíny se ukazuje, že dostupnost různých metod léčby, potřeby jednotlivých sociálních skupin a diferenciací nároků pacientů vedou k akceptování možnosti nabízet i takové zdravotnické služby, které nejsou vyžadovány z hlediska udržení a zlepšení zdravotního stavu a mohou být tedy financovány a poskytovány volitelně (Valenčík, 2015). Stejně tak rostou nároky některých pacientů na komfort, čas zdravotníků i rozsah spotřebovávaných služeb. Jakkoli to má řadu etických souvislostí, ve vyspělých zemích se v současné době uznává, že zdravotníci se mohou více věnovat těm pacientům, kteří mají požadavky vyšší než jiní a přitom nejsou tyto požadavky objektivně zdůvodněny, resp. vynuceny jejich zdravotním stavem. Tím se posouváme z kategorie péče, která musí být poskytována, do kategorie péče, kterou pacient může spotřebovávat. V této souvislosti lze tvořit schémata volitelné zdravotní péče, která lze využít k jejímu financování a poskytování.

3.2 Volitelná část zdravotnictví a nevhodnost povinného dvousložkového nominálního pojistného pro české podmínky

Lze zvážit možnosti využití soukromého zdravotního připojištění, které má však značná omezení způsobená zejména nutností individuálního hodnocení zdravotního rizika a předchozích nemocí (zdravotní taxace) a cílením na vysokopříjmovou klientelu. Například u náhodných vzácných událostí s vyššími náklady (jako je např. úraz) může občan využít soukromé úrazové pojištění s peněžním plněním, ale pojištění samotné zdravotní péče často tržně selhává (Arrow, 1963). Je však možné využít předplacené programy zdravotní péče. Jejich ekonomická konstrukce je poměrně jednoduchá a spočívá v pravidelné alokaci zvolené částky (např. měsíčně nebo ročně placené), za kterou klient dostane balíček zdravotní péče podle svých preferencí a potřeb. Není tedy potřeba na vstupu ocenit zdravotní riziko ani jinak komplikovat vstup do produktu, jakkoli je samozřejmě vhodné přizpůsobit balíček potřebám a zdravotnímu stavu klienta podle jeho preferencí, případně jako výsledek odborného poradenství při nákupu produktu. Jednotliví klienti tedy mohou mít za stejné peníze různé balíčky zdravotnických služeb (Mertl, 2017).

Předplacené programy mají unikátní vlastnosti, jako jsou nižší transakční náklady a vysoké úspory z rozsahu, prostor pro individuální přizpůsobení klientům a kreativitu poskytovatelů, nediskriminační přístup ke zdravotnímu stavu klientů a dobrovolnou alokaci peněz na balíčky zdravotnických služeb, které jsou individuálně vybírány s případnou lékařskou radou a doporučením. Přinášejí rovněž podporu regionálního rozvoje, předvídatelnost a transparentnost financování pro klienta i pro zdravotnická zařízení. Na úhradu těchto programů může libovolně přispívat zaměstnavatel, a to i ve vazbě na kompenzaci pracovní zátěže ovlivněním obsahu příslušných programů.

Není vhodné předstírat, že předplacené programy jsou zázrak, který dokáže vyřešit problémy s financováním českého zdravotnictví. Je však možné, aby předplacené programy byly vážně využity pro financování zdravotnictví, a to formou dobrovolného rozšíření univerzálního systému pro konkrétní spotřebu a financování zdravotních balíčků.

Pokud by se financování těchto programů synergicky integrovalo na úrovni zdravotních pojišťoven (při zachování oddělení veřejných a soukromých prostředků), mohou z hlediska klienta fungovat transparentně jako určitá forma dvousložkového pojistného (proporcionální zdravotní daň z příjmu + volitelně předplatné zvoleného programu). Podstatný rozdíl oproti povinnému nominálnímu pojistnému je však v tom, že absolutní (pevnou) částkou stanovená složka je striktně volitelná a přináší konkrétní zdravotní služby navíc oproti standardu, zatímco nizozemská varianta primárně cílí na variaci nominální složky v rámci základního balíku zdravotní péče, a tedy cenovou konkurenci i v univerzální části systému (Mertl, 2018). To sebou nese řadu problematických vlastností a nelze to považovat za efektivní řešení (zejména pro české podmínky), neboť efekt na nákladovou efektivnost pojišťoven a ceny pojistného pro klienty je neprůkazný (v Holandsku došlo v souvislosti s jeho zavedením ke zvýšení celkových výdajů na zdravotnictví až na současných cca 11 procent HDP) a chudším občanům musí stát nominální (pevnou) složku pojistného dotovat (OECD, 2018).

Dochází tedy prostřednictvím povinného nominálního pojistného ke skryté erozi solidárního financování a poskytování univerzálního standardu péče, což je jednoznačně nežádoucí. Naopak systém předplacených programů na medicínsky úplném univerzálním systému staví a umožňuje skutečně volitelnou alokaci soukromých prostředků.

Zavedení povinného dvousložkového nominálního pojistného v českém zdravotnictví je tedy nutno definitivně odmítnout. Je nutno vnímat současné požadavky na zdravotnictví ve smyslu zachování potřebné míry solidarity a rozsahu univerzálně dostupné zdravotní péče, umožnění

větší variability a reakce na priority pacientů i optimalizaci role zdravotních pojišťoven. To však lze daleko lépe realizovat prostřednictvím evoluce stávajícího pojistného na zdravotní pojištění na proporcionální zdravotní daň a volitelných předplacených programů zdravotní péče.

3.3 Možnosti konfigurace fiskálních toků do zdravotnictví

V březnu 2019 proběhl českými médii pracovní návrh ministerstva financí ve smyslu zrušení plateb za státní pojištěnce (Novinky, 2019) a jeho nahrazení platbami zdravotního pojištění od ekonomicky aktivních osob, tedy zejména zaměstnanců. Mezi těmito platbami je skutečně inverzní vztah, snížení jedné lze kompenzovat zvýšením druhé, technicky tedy lze tuto operaci provést. Je však nutno říci, že se jednalo zřejmě jen o nápad, který unikl do médií ve fázi jednání, nikoli o reálný kompletní legislativní návrh. A to je dobře, protože přínosnost takového postupu je prakticky nulová.

Zdá se, že nejjednodušší cestou je naplnit ho přímo ze státního rozpočtu, tedy všeobecných daní. Pokud bychom provedli fiskálně neutrální krok opačný k navrhované logice ministerstva financí, tedy naopak zrušili zdravotní pojištění ekonomicky aktivních osob a navýšili sazbu daně z příjmu fyzických osob, pak bychom mohli jednou operací každý měsíc naplnit fond příslušným objemem „peněz na zdravotnictví“ v současné úrovni bez ohledu na strukturu plátců. Ve shodě s Albertem Einsteinem si však musíme připomenout, že věci je vhodné dělat tak jednoduché, jak to je možné, ale ne jednodušší. Máme-li v Česku pluralitní strukturu pojišťoven a zdravotnických zařízení (včetně nestátních) a ve veřejnosti existuje značná poptávka po deetatizaci systému směrem k větší autonomii a transparentnosti pro občany, je obtížné přesunout roli státu ve financování zdravotnictví na prostý fiskální transfer ze všeobecných daní, který bude daleko více než samostatné zdravotní pojištění podléhat politickému rozhodnutí. Naopak je žádoucí v rámci možností fiskální politiky pokračovat v konstrukci systému zdravotnictví, který bude splňovat kritéria univerzality, ale také autonomie a self-governance (Busse & Blumel, 2014) ve vztahu k jeho nastavení, provozu a ukotvení, a to i v rozpočtové soustavě spolehlivým označením příslušných finančních toků. České zdravotní pojištění je sice technicky zdravotní daň, ale specificky zdaňuje ekonomickou aktivitu (práci), čímž je pro občany i veřejné rozpočty zřejmá jeho výše. Promítnout podstatnou část výdajů na zdravotnictví do zátěže výrobního faktoru práce je z řady důvodů (osobní charakter čerpání péče, symbolická vazba platby a nároku, podíl zaměstnavatele, atd.) vhodné, s tím souvisí i nutnost přispět do systému určitý objem prostředků za ty občany, kteří ekonomicky aktivní nejsou.

Co to znamená v praxi? Touto cestou se dostaly v roce 1993 do českého systému financování zdravotnictví dvě hlavní kategorie pojištěnců – ekonomicky aktivní osoby (zaměstnanci, OSVČ) a ekonomicky neaktivní osoby (zejm. nezaopatřené děti, důchodci). V průběhu času se sice objevila řada dlouhodobě neřešených problémů jdoucích nad rámec tohoto příspěvku (vyměřovací základy OSVČ, stanovení výše částky za státní pojištěnce, situace tzv. osob bez zdanitelných příjmů atd.), ale základní kategorizace zůstala a lze se domnívat, že její faktické zrušení ať už podle návrhu ministerstva financí (tedy vše platí ekonomicky aktivní), nebo podle výše zmíněné jednoduché cesty (vše platí státní rozpočet) financování českého zdravotnictví nepomůže, neboť se v obou případech projeví následující nevýhody polarizovaného přístupu.

Kompletní přesun na ekonomicky aktivní by znamenal zejména: výrazné zvýšení objemu a rigidity zátěže výrobního faktoru práce, další zvýšení rozdílů mezi zaměstnanci a OSVČ, zvýšení rozdílů mezi ekonomicky aktivními a neaktivními ohledně vnímaných výdajů na

zdravotnictví, vysokou závislost vybraného pojistného na fázi ekonomického cyklu, obecné snížení stability systému.

Kompletní přesun na financování ze všeobecných daní by znamenal zejména: ztrátu signální funkce zdravotního pojištění vzhledem k daňovým poplatníkům, výrazné usnadnění manipulace politiků s celkovým objemem veřejných zdrojů pro zdravotnictví, komplikace s nalezením optimálního valorizačního schématu ještě ve větší míře než dosud, zvýšení averze veřejnosti ke zdanění příjmů skrze ztrátu specifického povědomí o financování zdravotnictví jako pozitivně vnímaného solidárního veřejného výdaje (Bloom, Cashin, & Sparkes, 2017).

4 Diskuse a závěry

České veřejné zdravotní pojištění je i přes popsané problémy nesporně solidním a garantovaným systémem financování zdravotnictví s poměrně nízkými náklady (Krebs, 2015). Tudíž není vhodné při případných úpravách vylévat s vaničkou i dítě a jeho základní funkce a principy je žádoucí zachovat. Pro české podmínky lze doporučit zachování univerzálního zdravotního pojištění, přesněji „omašličkované“ proporcionální zdravotní daně (určeného %) ze mzdy (případně z příjmu fyzických osob) a její účelovou alokaci do zdravotnictví, optimálně pomocí centrálního fondu zdravotního pojištění financujícího pluralitní strukturu zdravotních pojišťoven stávajícím mechanismem plného přerozdělení pojistného. Zachování dotace ze všeobecných nebo spotřebních daní do tohoto fondu v úrovni současných plateb za státní pojištěnce s cílem snížit zátěž výrobního faktoru práce a částečně kompenzovat v případě využití podílu ze spotřebních daní negativní externality tabáku, alkoholu a dopravy je rovněž možné, je však třeba hledět současně na jednoduchost a transparentnost příslušných daňových mechanismů.

Pro další období tak lze v oblasti fiskálního prostoru pro zdravotnictví doporučit následující kroky:

- neobjeví-li se v dohledné době jasná politická vůle a konsensus kvalifikované většiny v parlamentu pro přechod na přímé financování ze státního rozpočtu, tj. jedním plátcem s regionálními pobočkami (poměrně nepravděpodobné), přestat oscilovat mezi modely a nadále rozvíjet systém více zdravotních pojišťoven
- zřídit centrální fond zdravotního pojištění spravovaný ministerstvem zdravotnictví či financí, jehož příjmem bude pojistné na veřejné zdravotní pojištění (technicky proporcionální zdravotní daň z výdělku placená přímo do tohoto fondu) a fiskální dotace ze státního rozpočtu
- oslabit etické námitky ohledně nabídky nadstandardů a transformovat je ve spolehlivou garanci medicínsky úplného rozsahu univerzálně hrazené péče
- umožnit zdravotním pojišťovnám, při oddělení veřejných a soukromých prostředků (účetním, resp. i institucionálním) nabízet volitelné produkty, např. předplacené programy zdravotní péče

Fiskální prostor českého zdravotnictví, jehož objem je v daném fiskálním období dán úhrnným objemem veřejných výdajů na zdravotnictví, je tedy vhodné i nadále skládat ze dvou hlavních částí: procenta z výdělků (příjmů) ekonomicky aktivních osob a (valorizované) dotace ze státního rozpočtu, kterou si v případě zájmu můžeme rozpočítat na jednoho „státního“ pojištěnce, ale ve skutečnosti především kumulativně snižuje zátěž ekonomické aktivity pomocí úhrady části nákladů na zdravotnictví ze všeobecných daní. O poměru těchto dvou částí lze nepochybně vést racionální debatu, prozatím se však nabízí jej neměnit, když

empiricky současná sazba zdravotního pojištění (13,5 procenta) vydržela od začátku zavedení systému, a kromě tradičního stesku firem na náklady práce proti ní nejsou zásadní námitky. Nemá však smysl vykazovat a odvádět pojistné jednotlivým pojišťovnám zvlášť jako dosud, ale rovnou do zmíněného centrálního fondu zdravotního pojištění na principu jednotného inkasního místa. To přinese citelné snížení administrativních nákladů ekonomicky aktivních subjektů, současně tento fond zajistí distribuci pojistného po přerozdělení dle příslušných pravidel pojišťovnám.

Pro případné změny sazby zdravotního pojištění do budoucna platí, že její dolní mezí je úhrn výdajů na zdravotní péči za ekonomicky aktivní občany, horní mezí pak požadovaná únosná zátěž výrobního faktoru práce. Pro platbu státu je pak účelné vytvořit do určité míry automatické valorizační schéma, aby tolik nepodléhala diskrečním zásahům politiků napříč politickým spektrem, na jejichž rozhodnutí byla dosud plně závislá a podle toho také její vývoj vypadal.

Jistě, že do budoucna je vhodné se zabývat také rozložením zdravotního pojištění uvnitř skupiny ekonomicky aktivních, zejména pokud se týká zdravotního pojištění OSVČ a tzv. osob bez zdanitelných příjmů, kde bude nutno výchozí nastavení z devadesátých let upravit buď směrem k jednotné částce zdravotního pojištění „na hlavu“, nebo jako dodatečné procento zdanění příjmů – to už záleží především na veřejné volbě. Avšak tyto dílčí úpravy na volbu mezi zdaněním ekonomické aktivity (práce) a dotací do zdravotnictví ze všeobecných daní zásadní vliv nemají. Rovněž samostatně je vhodné se věnovat nastavení volitelné části systému, která do povinných plateb nespadá. Není žádoucí při případných reformách veřejných financí omezovat fiskální objem prostředků jdoucích do zdravotnictví s poukazem na to, že „když to nebude stačit, tak si pacienti doplatí“. Volitelná schémata ve formě přímých plateb, předplacených programů nebo soukromého připojištění nemohou být výsledkem selhání fiskální funkce státu, ale systémově předpokládaným a vytvořeným prostorem pro individuální priority pacientů a skutečně volitelný nadstandard.

Afilace

Príspevek byl podpořen z prostředků institucionální podpory na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumné organizace Vysoké školy finanční a správní v r. 2019.

Použité zdroje

- [1] ARROW, K. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*, 53(5), 941-973.
- [2] BLOOM, D., CASHIN, C., & SPARKES, S. (2017). *Earmarking for health. Theory and Practice*. Geneva: WHO.
- [3] BUSSE, R., & BLUMEL, M. (2014). *Germany: Health system review*. European Observatory on Health Systems and Policies: WHO.
- [4] CUTLER, D. M., & ZECKHAUSER, R. J. (1999). The Anatomy of Health Insurance. *Handbook of Health Economics*, 1, 563-643. Získáno 13. 3 2018, z <http://nber.org/papers/w7176>

- [5] GREER, L., WISMAR, M., & FIGUERAS, J. (2015). *Strengthening health system governance: better policies, stronger performance*. Brussels: European Observatory on Health Systems and Policies.
- [6] KREBS, V. (2015). *Sociální politika*. Praha: Wolters Kluwer.
- [7] MERTL, J. (2016). The fiscal dimension of Czech health system in the macroeconomic context. *Scientific papers of the University of Pardubice, Series D*, 23(2).
- [8] MERTL, J. (2017). Private prepaid health financing schemes' role in health system. *Conference Proceedings RELIK 2017* (stránky 297-304). Praha: VŠE. Načteno z <https://relik.vse.cz/2017/download/pdf/136-Mertl-Jan-paper.pdf>
- [9] MERTL, J. (2017). The possibilities of transition from health insurance contributions to earmarked health tax in the Czech Republic. *Ekonomický časopis*, 65(7), stránky 668-687.
- [10] MERTL, J. (2018). Compulsory two-component health insurance for Czechia: a bad idea whose time will never come. *Proceedings of the 23rd International Conference Theoretical and Practical Aspects of Public Finance 2018* (stránky 81-88). Praha: VŠE.
- [11] NOVINKY. (2019). *Schillerová: Platba za státní pojištění je anomálie*. Získáno 1. 9 2019, z Novinky.cz: <https://www.novinky.cz/ekonomika/clanek/schillerova-platba-za-statni-pojisteni-je-anomalie-40274096>
- [12] OECD. (2015). *Fiscal Sustainability of Health Systems: Bridging Health and Finance Perspectives*. Paris: OECD.
- [13] OECD. (2018). OECD Health Data Statistics. OECD ILibrary: OECD.
- [14] SUHRCKE, M., MCKEE, M., SAUTO ARCE, R., TSOLOVA, S., & MORTENSEN, J. (2005). *The contribution of health to the economy in the European Union*. Brussels: European Communities.
- [15] VALENČÍK, R. (2015). *Čtvrtá průmyslová revoluce, nebo ekonomika produktivních služeb?* Praha: VŠFS EUPRESS.
- [16] WHO. (2000). *World health report 2000*. Geneve: WHO.
- [17] WHO. (2018). *Fiscal space for health*. Získáno 8. 1 2019, z Health financing: https://www.who.int/health_financing/topics/fiscal-space/en/



Autor

Ing. Jan Mertl, Ph.D., Katedra financí, Vysoká škola finanční a správní, a.s., Estonská 500, 101 00, Česká republika, Praha 10, e-mail: jan.mertl@outlook.com.

Author

Ing. Jan Mertl, Ph.D., Department of finance, University of Finance and Administration, Estonská 500, 101 00 Prague 10, Czech Republic, e-mail: jan.mertl@outlook.com.

Dopady odvodů podnikatelů na sociální pojištění na jejich v budoucnu vyplácený důchod

Impacts of self-employed persons' social insurance payments on their future retirement pensions

Milena Otavová, Miloš Grásgruber, Michaela Vetráková

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá problematikou odvodových povinností podnikateľů a zamestnanců do státního rozpočtu ve vazbě na výši jim v budoucnu vyplácených důchodů. Je kladen důraz na oblast odvodů na sociální pojištění v souvislosti s determinací výšky starobního důchodu obou sledovaných skupin v České republice a na Slovensku. Na základě sestavených modelových případů je poukázáno na rozdíly v odvodech a v budoucnu vyměřených důchodů zamestnanců a osob samostatně výdělečně činných v ČR a na Slovensku. Zjištěné hodnoty pro obě země jsou navzájem komparovány. Na základě zjištěných skutečností jsou stanovena doporučení, a to jak pro fyzické osoby, tak také pro stát.

Klíčová slova: osoba samostatně výdělečně činná, zaměstnanec, sociální pojištění, zdravotní pojištění, daň, starobní důchod

Abstract

The paper deals with the issue of levy obligations of entrepreneurs and employees to the state budget in relation to the amount of their pensions paid in the future. Emphasis is placed on social insurance contributions in connection with the determination of the amount of old-age pension in both monitored groups in the Czech Republic and Slovakia. Based on compiled model cases, the differences in payments and in future assessed pensions of employees and self-employed persons in the Czech Republic and Slovakia are pointed out. The values obtained for both countries are compared with each other. Based on the findings, recommendations are made, both for individuals and for the state.

Keywords: self-employed person, employee, social insurance, health insurance, tax, retirement pension

JEL klasifikace: H24, H55

1 Úvod

Problematika odvodových povinností podnikatelů na důchodové zabezpečení s ohledem na výši v budoucnu vyplácených starobních důchodů je téma velmi citlivé. Důchody jsou problém, který souvisí s vývojem populační křivky. Zároveň však také souvisí s odvody na důchodové pojištění podnikatelů a následně výši jim vyplácených důchodů. Jedná se především o podnikatele, kteří vykonávají podnikání jako svou hlavní činnost a odvádí pouze minimální pojistné. Je možné spořit si na stáří za využití tzv. doplňkového spoření. Jedná se však o dobrovolnou aktivitu každého z nás. Sledovanou problematikou je nutno se zabývat, protože na základě průzkumu Českého statistického úřadu bylo uvedeno, že v roce 2050 může být až polovina obyvatel České republiky důchodového věku, což je alarmující (Štyglarová, 2017).

Osoby, které podnikají, musí do státního rozpočtu odvádět povinně daň z příjmů, dále musí realizovat odvody na sociální pojištění a zdravotní pojištění. Je zřejmé, že každý se snaží svoje odvodové povinnosti optimalizovat, tedy minimalizovat. Optimalizace daňové povinnosti je zásadní, protože ze stanoveného základu daně se následně odvíjí vyměřovací základy pro odvody pojistného. Optimalizace daňové povinnosti podnikatelů souvisí se způsobem stanovení výdajů na dosažení, zajištění a udržení příjmů, případně využití jiných optimalizačních nástrojů. Z hlediska pojištění jsou podnikatelé označováni jako osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ).

Cílem předloženého příspěvku je zhodnotit odvody OSVČ do státního rozpočtu po dobu jejich produktivního věku s následným čerpáním (vyplacenými důchody) v době stáří a uvedené porovnat se skupinou zaměstnanců. Následně bude zkoumána výše v budoucnu vypláceného důchodu u obou skupin poplatníků. Budou sestaveny modely, které budou poukazovat na rozdílnou daňovou zátěž a následně výši starobního důchodu. Následně budou identifikovány dopady na státní rozpočet a zformulována doporučení pro zlepšení situace v souvislosti se systémem sociálního zabezpečení pro OSVČ provozující podnikání jako svou hlavní činnost. Všechny výpočty budou provedeny také pro slovenské poplatníky tak, aby mohla být provedena komparace se Slovenskem.

2 Teoretická východiska

Zdanění příjmů ze závislé činnosti v České republice je uplatňováno v souladu s § 6 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (dále jen ZDP). Základ daně dle zákonné úpravy v roce 2018 je poté úhrn peněžních i nepeněžních příjmů ze závislé činnosti, který je zvýšen o sociální pojistné (25 %) a zdravotní pojistné (9 %), které hradí zaměstnavatel nad rámec příjmů.

Příjmy ze samostatné činnosti jsou vymezeny v § 7 ZDP. Základem daně z příjmů ze samostatné činnosti (DZD§7) je částka, o kterou příjmy poplatníka ve zdaňovacím období, přesahují výdaje vynaložené na jejich dosažení, zajištění a udržení. Na výši DZD§7 má zajištěný vliv forma evidence, kterou poplatník uplatňuje, přičemž může výdaje evidovat v prokazatelné výši nebo může uplatňovat výdaje paušální, tj. výdaje procentem z hodnoty dosažených příjmů. Výše výdajů uplatňovaných procentem z příjmů činí 30 % až 80 % dle druhu příjmů. U takto stanovených výdajů je nutno respektovat také jejich maximální absolutní omezení. Křemen (2014) uvádí, že absolutní omezení povede k částečnému zmírnění rozdílů odvodových povinností mezi OSVČ a zaměstnanci. Uplatňování paušálních výdajů přináší fyzickým osobám řadu výhod i nevýhod. Za výhodu, která byla hlavním

důvodem pro jejich zavedení, lze považovat snížení administrativní náročnosti, jak uvádí Vančurová (2018). Díky tomu podnikatelé mohou ušetřit čas a zároveň náklady spojené s případným využitím služeb odborníků. Zároveň jsou dle Ptáčkové Misařové (2018) při tomto způsobu uplatňování výdajů minimalizovány případné chyby, které mohou vzniknout při nejasnostech ohledně daňové uznatelnosti jednotlivých výdajů. Vychopeň (2018) uvádí, že procentní sazby paušálních výdajů jsou vysoké, poplatník může tedy výrazně optimalizovat svou daňovou povinnost (v případě, kdy jeho skutečné výdaje jsou nižší než paušální), a také odvody na sociální a zdravotní pojištění, jak bude uvedeno dále v příspěvku. Podle Kolembyse (2017) je při daňové optimalizaci vykázána taková daňová povinnost, která je legálním způsobem minimalizována a zároveň úměrná jeho obratu a ziskovosti jeho podnikatelské činnosti v daném odvětví. Klimešová (2014) uvádí, že v současné době existuje široká škála možností, jak minimalizovat daňovou povinnost poplatníka. Způsob uplatňování výdajů je jednou ze stěžejních možností, přičemž je třeba uvést, že současná výše paušálních výdajů v České republice je opravdu velkorysá.

V souvislosti s příjmy dle § 6 ZDP i příjmy dle § 7 ZDP platí, že kromě odvodu daně z příjmů fyzických osob musí být do státního rozpočtu odvedeno také sociální a zdravotní pojištění. Pro zaměstnance a zaměstnavatele je stanoven vyměřovací základ jako úhrn příjmů, které jsou předmětem daně, jak uvádí Ženíšková (2018). Poplatníci s příjmy ze samostatné činnosti mají stanoven vyměřovací základ jako 50 % z DZD§7 pro odvody sociálního pojištění. Sazba sociálního pojištění u OSVČ činí 29,2 % z vyměřovacího základu, přičemž je stanoven minimální vyměřovací základ. Vyměřovací základ v souvislosti s odvody na zdravotní pojištění je stanoven jako 50 % z rozdílu příjmů a výdajů dle § 7 ZDP. Sazba zdravotního pojištění je stanovena na 13,5 %. Také pro zdravotní pojištění OSVČ je stanoven minimální vyměřovací základ. Rozdíly v odvodech zaměstnanců a OSVČ jsou výrazné, což také zmiňuje Červinka (2018).

Důchodové pojištění patří pod sociální pojištění a jeho hlavním úkolem je osobám, které do tohoto systému přispívají, poskytnout zabezpečení na stáří. Jedná se o systém, který je založen na principu solidarity, průběžném financování a zároveň s garancí státu, jak uvádí Kahoun (2013). Pro výpočet výše starobního důchodu je důležité znát rozhodnou dobu, vyměřovací základ a koeficient nárůstu všeobecného vyměřovacího základu, jak podotýká Tröster (2013). Samotný důchod se skládá ze dvou částí, a to základní výměry a procentní výměry. Procentní složka je určena na základě individuální procentní sazby z výpočtového základu podle doby pojištění. Na důchod vzniká poplatníkům nárok při splnění stanovených podmínek. Je zapotřebí dosáhnout důchodového věku ale také potřebnou dobu pojištění, která se, jak uvádí Hubička (2017), prodlužuje. Pro rok 2018 je potřebná doba stanovena na 34 let.

Na Slovensku je daň z příjmů u zaměstnanců počítána z hrubé mzdy snížené o sociální a zdravotní pojištění hrazené zaměstnancem ve výši 13,4 % (Baštincová, 2016). Sazba daně činí 19 % z části základu daně, který nepřevyší 176,8 násobek životního minima pro dané období (pro rok 2018 se jedná o částku 35 268 EUR), při překročení této částky činí sazba daně 25 %. Zároveň, stejně jako v České republice, je určen základ daně ze samostatné činnosti jako rozdíl mezi příjmy a výdaji, do kterých jsou zahrnuty i odvody na sociální a zdravotní pojištění. I na Slovensku platí možnost uplatnění výdajů stanoveným procentem z hodnoty dosažených příjmů. Od roku 2017 došlo ke zvýšení této sazby na 60 % (Kolembus, 2017). Vyměřovací základ pro odvody sociálního pojištění pro zaměstnance a zaměstnavatele je stanoven jako jeho zdanitelný příjem. Motyčková a Mihál (2017) uvádí, že pro OSVČ v období od 1. 7. 2017 do 30. 6. 2018 se vyměřovací základ určí tak, že vycházíme ze základu daně z příjmů podle § 6 odst. 1 a 2 ZDP z daňového přiznání za rok 2016, připočítá se zaplacené pojistné na povinné sociální a zdravotní pojištění v SR. Upravený základ daně se vydělí koeficientem 1,486 (tento koeficient se každý rok mění). Stejný postup platí také pro

následující období od 1. 7. 2018 do 30. 6. 2019, ale vychází se z údajů v daňovém přiznání za rok 2017. Zároveň je stanovený minimální měsíční vyměřovací základ OSVČ, který činí 50 % průměrné mzdy, která 2 roky předcházela kalendářnímu roku, za který se platí pojistné.

Výška sociálního pojištění se stanoví za pomoci procentní sazby z vyměřovacího základu. Zaměstnanec odvádí z vyměřovacího základu 9,4 %, zaměstnavatel 25,2 % a OSVČ 33,15 % (případně 35,15 %, pokud si dobrovolně přispívá na pojištění v nezaměstnanosti).

Stanovení vyměřovacího základu zaměstnance na zdravotní pojištění se shoduje se zdanitelným příjmem zaměstnance ze závislé činnosti (Motyčková a Mihál, 2017). Vyměřovací základ OSVČ se určí stejným způsobem jako u sociálního pojištění. Sazby zdravotního pojištění činí pro zaměstnance 4 % z vyměřovacího základu, pro zaměstnavatele 10 % z vyměřovacího základu a OSVČ poté odvádí 14 % z vyměřovacího základu.

Důchodový systém na Slovensku je složen ze 3 pilířů, a to: I. pilíř – důchodové pojištění, II. pilíř – starobní důchodové spoření a III. pilíř – doplňkové důchodové spoření. Povinné zapojení je v souvislosti se spořením v rámci I. pilíře. Starobní důchod dle Matlák a kol. (2012) obdrží osoba, která je účastna nejméně 15 roků důchodového pojištění a zároveň dovrší důchodový věk. Důchodový věk pro rok 2018 je stanoven opatřením Ministerstva práce, sociálních věcí a rodiny SR č. 227/2017 Z. z., o úpravě důchodového věku a referenčního věku na rok 2018 a činí **62 roků a 139 dní**. (socpoist.sk, 2018).

3 Metodika

Pro zpracování příspěvku byly využity základní vědecké metody, jako analýza, syntéza, komparace a dedukce. Zároveň byly využity modely, které jsou zpracovány pro poplatníka, který pobírá průměrnou mzdu a uplatňuje pouze základní slevu. Výše průměrné mzdy byla stanovena na úrovni 4. čtvrtletí 2017 a byla čerpána z dat Českého statistického úřadu (Průměrné mzdy – 4. čtvrtletí 2017). Na základě stanovení výchozích skutečností byly provedeny výpočty za předpokladu, že se jedná o zaměstnance a o OSVČ, která pro uplatňování výdajů využívá výdaje stanovené procentem z dosažených příjmů ve výši 60 %. Model výpočtu pro OSVČ byl nastaven tak, aby výše dosaženého čistého příjmu zaměstnance odpovídala reálnému čistému příjmu OSVČ. Důvodem byla skutečnost, že zaměstnanec i OSVČ mají přibližně stejný čistý příjem a tedy obdobnou životní úroveň. Posléze byl pro poplatníky v rámci stanoveného modelu vypočten důchod. Modely znázorňují výpočty pro zaměstnance i OSVČ s předpokládaným odchodem do důchodu v roce 2018 s pojistnou dobou 34 let a 45 let. Pojistná doba 34 let byla zvolena s ohledem na zákonem stanovenou minimální dobu pojištění pro rok 2018. Doba 45 let odpovídá době od ukončení střední školy po důchodový věk.

Pro účely předloženého příspěvku bylo také provedeno dotazníkové šetření. Na základě něho byla ověřována povědomost OSVČ o problematice jejich odvodových povinností a následné výši jejich v budoucnu vypláceného důchodu. Dotazník byl rozeslán 218 živnostníkům, kteří jsou klienty 9 nejmenovaných účetních a daňových kanceláří. Respondenty byly OSVČ, které provozují podnikání jako svou hlavní činnost. Návratnost byla 120 dotazníků. Dotazníkové šetření bylo důležité pro stanovení modelu. Tento model je specifický, protože u OSVČ je hodnota reálných příjmů počítána jako vypočtený čistý příjem navýšený o úsporu, která vzniká v souvislosti s uplatněním paušálních výdajů. Úspora je počítána jako rozdíl mezi procentními a skutečnými výdaji OSVČ. Tato úspora byla na základě dotazníkového šetření stanovena jako 60 % z hodnoty uplatněných paušálních výdajů.

Základ daně OSVČ byl vypočten pomocí paušálních výdajů ve výši 60 %. Tato výše byla vybrána, protože je stanovena pro neřemeslné živnosti a jedná se o výrazně zastoupenou skupinu poplatníků. Dle zkoumání v dotazníkovém šetření bylo prokázáno, že tyto OSVČ odhadují, že jim vznikají skutečné výdaje pouze ve výši 40 % z hodnoty paušálních výdajů. Proto byla tato skutečnost při výpočtu čistého příjmu OSVČ zohledněna a takto získaná úspora byla přičtena k hodnotě získaného čistého příjmu.

Důchod byl vypočten na základě platných zákonných pravidel pro rok 2018 při pojistné době 34 let a 45 let. Následně za využití komparace došlo ke srovnání čistých příjmů s výší budoucího starobního důchodu. Při nastavení hranice, kdy by měl důchod dosahovat 80 % čisté mzdy (čistého příjmu) je dopočítána hodnota pro využití III. pilíře současného důchodového systému, tedy doplňkové penzijní spoření pro výše uvedené typy poplatníků.

Předpokládaná délka spoření na účet doplňkového penzijního spoření je 34 a 45 let. U modelových situací bude uvažováno, že poplatník stráví 15 let ve starobním důchodu.

Na základě analýzy jednotlivých výpočtů a komparací modelových výpočtů jsou uvedeny návrhy jak pro stát, tak pro fyzické osoby, které by vedly k vyššímu výběru sociálního pojištění od OSVČ a dále k podpoře spoření v rámci doplňkového penzijního spoření na zajištění důstojného stáří.

4 Výsledky

4.1 Modelové příklady

Tabulky č. 1 a 2 uvádí výpočty odvodových povinností a hodnot čistých příjmů zaměstnanců a OSVČ. U OSVČ jsou následně stanoveny čisté příjmy ve dvou rovinách, a to bez a následně s úsporou ve výši 60 % paušálních výdajů. Kurz použitý pro přepočet na české koruny je ze dne 29. 12. 2017 ve výši 25,54 Kč/€.

Tabulka 1: Odvody zaměstnanců

ČR	ČR	SR	SR	
Hrubá měsíční mzda	31 646 Kč	Hrubá měsíční mzda	31 646 Kč	1 239,07 €
Hrubá roční mzda	379 752 Kč	Hrubá roční mzda	379 752 Kč	14 868,91 €
Základ dane (ZD)	508 868 Kč	Základ daně	328 866 Kč	12 876,49 €
Daň po slevách	51 480 Kč	Daň po uplatnění nezdaniitelné části na poplatníka	43 899 Kč	1 718,82 €
Celkové odvody do ZP	51 267 Kč	Celkové odvody do ZP	53 165 Kč	2 081,64 €
Celkové odvody do SP	119 622 Kč	Celkové odvody do SP	131 394 Kč	5 144,63 €
Odvody a daň celkem	222 368 Kč	Odvody a daň celkem	228 458 Kč	8 945,09 €
Osobní náklady	508 868 Kč	Osobní náklady	513 424 Kč	20 102,76 €
Čistá roční mzda	286 499 Kč	Čistá roční mzda	284 967 Kč	11 157,67 €

Zdroj: vlastní výpočty

Tabulka 2: Odvody OSVČ

ČR	ČR	SR	SR	
Měsíční příjem	37 166 Kč	Měsíční příjem	38 957 Kč	1 525,33 €
Roční příjem	445 992 Kč	Roční příjem	467 484 Kč	18 304,00 €
Paušální výdaje (60 %)	267 595 Kč	Paušální výdaje (60 %)	280 490 Kč	10 982,40 €
		Zaplacené odvody	65 893 Kč	2 580,00 €
Základ daně	178 397 Kč	Základ daně	121 100 Kč	4 741,60 €
Daň po slevách	1 905 Kč	Daň po uplatnění nezdanitelné části na poplatníka	4 424 Kč	173,20 €
Vyměřovací základ ZP	179 880 Kč	Vyměřovací základ ZP	139 755 Kč	5 472 €
Vyměřovací základ SP	89 940 Kč	Vyměřovací základ SP	139 755 Kč	5 472 €
ZP OSVČ (13,5 %)	24 284 Kč	ZP OSVČ (14 %)	19 566 Kč	766,08 €
SP OSVČ (29,2 %)	26 263 Kč	SP OSVČ (33,15 %)	46 329 Kč	1 813,96 €
Celkové odvody do ZP a SP	50 547 Kč	Celkové odvody do ZP a SP	65 893 Kč	2 580 €
Odvody a daň celkem	52 452 Kč	Odvody a daň celkem	70 317 Kč	2 753,20 €
Čistý roční příjem	125 945 Kč	Čistý roční příjem	116 677 Kč	4 568,40 €
Úspora z výdajů (nezdaněný příjem)	160 557 Kč	Úspora z výdajů (nezdaněný příjem)	168 294 Kč	6 589,44 €
Čistý roční příjem s úsporou	286 502 Kč¹	Čistý roční příjem s úsporou	284 971 Kč	11 157,84 €¹⁰

Zdroj: vlastní výpočty

Na základě výpočtů, které jsou uvedeny v tabulkách č. 1 a č. 2, je zřejmé, že rozdíly v odvodech zaměstnanců a OSVČ jsou výrazné, což je patrné z následující tabulky č. 3, a to konkrétně z položky úspora OSVČ. Jedná se o částku, o kterou zaplatí v rámci stanovených modelů OSVČ méně než zaměstnanci. Rozdíly jsou patrné jak v ČR, tak na Slovensku, přičemž v ČR je tento rozdíl výraznější.

Tabulka 3: Rozdíly v odvodech SP zaměstnanců a OSVČ

Odvod sociálního pojištění	ČR	SR
Zaměstnanec	119 622 Kč	131 394 Kč
OSVČ	26 263 Kč	46 329 Kč
Úspora OSVČ	93 359 Kč	85 065 Kč
Úspora OSVČ (v %)	78,04 %	64,74 %

Zdroj: vlastní výpočty

Na základě výpočtů vyplynulo, že při stejném čistém příjmu je za zaměstnance odvedeno do státního rozpočtu 4 x více než za OSVČ v České republice a téměř 3 x více na Slovensku. Tento výrazný rozdíl je způsoben dvěma faktory, a to různými způsoby stanovení vyměřovacích základů pro odvody pojistného a dále nastavením možnosti využít paušální výdaje pro OSVČ. Ty jsou dle výsledků dotazníku nastaveny na vysoké procentní hodnoty, které často výrazně převyšují hodnotu skutečných výdajů OSVČ.

4.2 Starobní důchod

Starobní důchod bude vypočten s předpokladem, že sociální pojištění bylo placeno minimální dobu pojištění pro rok 2018, tedy 34 let pro Českou republiku. Dále pak budeme uvažovat dobu 45 let, což odpovídá době od ukončení střední školy po důchodový věk. Bude srovnána

¹⁰ Jedná se o čistý příjem, který odpovídá hodnotě čisté mzdy zaměstnance.

výše odvodů sociálního pojistného a výše starobního důchodu. Výpočet bude proveden opět pro poplatníky, kteří dosahují průměrných příjmů.

Tabulka 4: Starobní důchod zaměstnanců a OSVČ (v Kč a v %)

	Zaměstnanec ČR	Zaměstnanec SR	OSVČ ČR	OSVČ SR
Hrubá roční mzda/příjem	379 752	379 752	445 992	467 484
Čistá roční mzda / příjem	286 499	284 967	286 502	284 971
Starobní důchod/rok (34 let)	142 495	159 645	78 269	88 052
Starobní důchod k čistým mzdám (příjmům)	49,74 %	56,02 %	27,32 %	30,90 %
Starobní důchod/rok (45 let)	178 113	211 287	93 110	95 898
Starobní důchod k čistým mzdám (příjmům)	62,17 %	74,14 %	32,50 %	33,65%

Zdroj: vlastní výpočty

Z tabulky vyplývá, že díky nižším odvodům na sociální pojištění OSVČ, je také jejich důchod nižší ve srovnání se zaměstnanci. Výše důchodu u zaměstnanců, v případě že pojistná doba byla 34 let, ve srovnání s jejich čistou mzdou dosahuje cca 50 % v České republice a 56 % na Slovensku. U OSVČ dosahuje stanovený důchod ve srovnání s reálným čistým příjmem pouze 27 % v České republice a cca 31 % na Slovensku. V případě delší pojistné doby je tento poměr o několik procent vyšší, jak dokumentuje tabulka č. 4.

4.3 Srovnání odvodů sociálního pojištění a výše vyplacených důchodů

Následující část se věnuje porovnání odvodů sociálního pojistného a důchodů. Srovnání bude provedeno na základě výpočtů, kdy je doba pojištění určena na 34 let a 45 let. Pro délku pobírání důchodů byla stanovena doba pobírání důchodu 15 let. Tato doba byla stanovena s ohledem na průměrnou dobu dožití, na základě informací z Novinky.cz (2017). Od tohoto věku byl odečten věk, který je v roce 2018 jako rozhodný pro nárok na důchod. Následující tabulka uvádí výše odvedeného pojistného za rozhodné období a hodnotu vyplacených důchodů, následně je stanoven poměr těchto veličin.

Tabulka 5: Poměr vyplacených důchodů a zaplacených odvodů (v Kč a v %)

	Zaměstnanec ČR	Zaměstnanec SR	OSVČ ČR	OSVČ SR
Odvody SP za 34 let	4 067 148	4 467 396	892 942	1 575 186
Pobíraný důchod 15 let	1 994 930	2 394 675	1 095 766	1 320 780
Poměr důchodu a odvodů	49,5 %	53,6 %	122,7 %	83,85 %
Odvody SP za 45 let	5 382 990	5 912 730	1 181 835	2 084 805
Pobíraný důchod 15 let	2 493 582	3 169 305	1 303 540	1 438 470
Poměr důchodu a odvodů	46,32 %	53,6 %	110,3 %	69 %

Zdroj: vlastní výpočty

Z tabulky je patrné, že odvody na sociální pojištění u zaměstnance jsou v obou sledovaných zemích dostatečné, tedy zaměstnanec je schopen pokrýt svůj důchod. Zároveň je část, kterou zaměstnanec nedočerpal součástí prostředků, které jsou v rámci solidarity přerozděleny. Na druhou stranu OSVČ není schopna v ČR z odvedených částek na sociální pojištění pokrýt svůj důchod. Je jasné, že je tedy čerpáno z části, kterou nedočerpali zaměstnanci.

4.4 Dobrovolné důchodové připojištění (třetí pilíř)

Z výše uvedených výpočtů je patrné, že převážně u OSVČ rozdíl v čistém příjmu a ve výši v budoucnu pobíraného důchodu je velmi výrazný. Proto by měli tito podnikatelé zvolit dobrovolné důchodové připojištění (třetí pilíř), na základě kterého by rozdíl mohl být zmírněn. V případě, že by očekávaný příjem v důchodu měl činit 80 % čisté průměrné mzdy, byly by potřebné roční a následně celkové úložky v hodnotách, jak uvádí tabulka č. 6.

Tabulka 6: Hodnota potřebná k vyrovnání příjmu v důchodovém věku (v Kč)

	Zaměstnanec		OSVČ	
	ČR	SR	ČR	SR
Čistá roční mzda/příjem	286 499	284 967	286 502	284 971
Starobní roční důchod (pojistná doba 34 let) - A	142 495	159 645	78 269	88 052
Starobní roční důchod (pojistná doba 45 let) - B	178 113	211 287	93 110	95 898
Důchodový příjem (80 % z čistého příjmu) - C	229 199	227 974	229 202	227 977
Roční rozdíl (C - A) při pojistné době 34 let	86 704	68 329	150 933	139 925
Částka potřebná k vyrovnání důchodového příjmu (za 15 let)	1 300 560	1 024 935	2 263 995	2 098 875
Roční rozdíl (C - B) při pojistné době 45 let	51 086	16 687	136 092	132 079
Částka potřebná k vyrovnání důchodového příjmu (za 15 let)	766 290	250 305	2 041 380	1 981 185

Zdroj: vlastní výpočty

Rozdíly související s propadem příjmů v důchodovém věku lze vyřešit zapojením se do třetího pilíře, tedy hradit si dobrovolné doplňkové připojištění. Celkové částky potřebné k vyrovnání důchodu jsou uvedeny v tabulce č. 6. Samotné výše úložek se pak budou odvíjet dle procentních hodnot v souvislosti se zhodnocením vkladů.

5 Diskuse a závěry

V příspěvku byly na základě odborné literatury a převážně právních norem stanoveny odvodové povinnosti podnikatelů (OSVČ) a zaměstnanců. Pro modelové příklady byly zvoleny příjmy ve výši průměrné mzdy za 4. čtvrtletí 2017, které byly čerpány z Českého statistického úřadu. Tyto hodnoty tvořily výši hrubé mzdy zaměstnance. Pro podnikatele byl stanoven specifický model, a to, aby hodnoty dosaženého čistého reálného příjmu OSVČ a čistého příjmu zaměstnance byly srovnatelné. Reálný čistý příjem OSVČ byl stanovován jako čistý příjem (příjem – procentní výdaje – celkové odvody) plus přičtená částka uplatněných paušálních výdajů, které přesahovaly skutečně vzniklé výdaje. Výše této částky byla stanovena na základě informací zjištěných z dotazníku.

Na základě srovnání bylo zjištěno, že podnikatelé do státního rozpočtu v souvislosti se sociálním pojištěním odvádí ve srovnání s odvody za zaměstnance velmi malé částky. Za zaměstnance se odvádí až 4x více v České republice a 3x více na Slovensku, jak vyplývá z tabulky č. 3. Tyto rozdíly vznikají hlavně z rozdílně stanovených vyměřovacích základů pro odvod sociálního pojištění obou skupin poplatníků a dále z velkoryse nastavených procentních výdajů, které mohou podnikatelé uplatnit.

Nižší odvody na sociální pojištění OSVČ mohou činit v budoucnu problém v souvislosti s výší důchodu těchto osob. Uvádí se, že pro zachování životní úrovně by výše důchodu měla činit až 80 % příjmů, které byly dosahovány v produktivním věku. Toto tvrzení ovšem neodpovídá skutečnosti. Z výpočtů bylo zjištěno, že u zaměstnanců bylo dosaženo 50 až 65 %

v České republice a 62 až 69 % na Slovensku. U OSVČ dosahuje stanovený důchod ve srovnání s reálným čistým příjmem jen 27 až 32 % v České republice a 31 až 32 % na Slovensku, jak uvádí tabulka č. 4. Zde byly výpočty provedeny s ohledem na nastavenou hodnotu průměrné mzdy a dále pro pojistnou dobu 34 let a 45 let. S ohledem na výsledky je možno konstatovat, že důchody pro podnikatele jsou tedy velmi nízké.

Při srovnání odvedeného sociálního pojištění a čerpaného důchodu za dobu, která byla nastavena s ohledem na dobu dožití, bylo zjištěno, že zaměstnanec odvede za dobu pojištění na sociálním pojištění celou hodnotu v budoucnu čerpaného důchodu a ještě vytvoří rezervu. Toto tvrzení platí pro obě sledované země. Na druhé straně OSVČ v České republice neodvede sociální pojištění ve výši, kterou následně vyčerpá jako svůj (i když malý) důchod. Lze tedy říci, že přebytek odvedeného sociálního pojištění za zaměstnance vyčerpají podnikatelé. Další problém může vznikat v souvislosti s čerpanými sociálními dávkami, které mohou bývalí podnikatelé s malým důchodem čerpat. To by představovalo další výdaj státního rozpočtu. Na Slovensku tento trend pro OSVČ neplatí. Výsledky jsou zachyceny v tabulce č. 5.

Na základě všech výše uvedených faktů by bylo vhodné zvýšit vyměřovací základy pro podnikatele tak, aby se nerovnost mezi odvedeným sociálním pojištěním za zaměstnance a podnikatele alespoň částečně zmírnila. Další doporučení souvisí se snížením procentních hodnot výdajů stanovených procentem z dosažených příjmů, které jsou nastaveny, dle názoru autorů tohoto příspěvku, ve vyšších hodnotách, než jsou skutečné výdaje. Uvedené potvrdilo i provedené dotazníkové šetření.

S ohledem na roční úsporu OSVČ ve srovnání s odvody na sociální pojištění za zaměstnance, která byla vyčíslena v tabulce č. 3, by bylo vhodné, aby si OSVČ během aktivního věku spořili na svůj v budoucnu vyplácený důchod s využitím doplňkového penzijního spoření (třetí pilíř). Je totiž jisté, že pokud podnikatelé odvádí do státního rozpočtu pouze minimální pojistné, tak i jejich důchod je stanoven na minimální výši.

Na závěr je nutno konstatovat, že se OSVČ o výši svého důchodu nezajímají a většina z nich si nespoří v rámci možného doplňkového penzijního spoření. Uvedené vyplynulo z dotazníkového šetření, kdy pouze 8,3 % respondentů zná přibližnou výši svého v budoucnu vypláceného důchodu a pouze 18 % dotazovaných si přispívá na doplňkové penzijní spoření. Uvedené lze označit jako nezodpovědné chování. S ohledem na demografický vývoj, stárnutí populace a pozdější odchod do důchodu je toto spoření nezbytností, a to především pro OSVČ.

Použité zdroje

- [1] BĚHOUNEK, P. *Daně a účetnictví 2017* [online]. 2017. Dostupné z: <http://www.behounek.eu/news/dane-2017/>
- [2] BAŠTINCOVÁ, A. *Účetnictvo a dane fyzických osob*. Bratislava: Wolters Kluwer, s.r.o., 2016. ISBN 978-80-8168-534-7.
- [3] ČERVINKA, T. *Zdravotní pojištění: zaměstnavatelů, zaměstnanců, OSVČ: s komentářem a příklady 2018*. Olomouc: ANAG, 2018. ISBN 978-80-7554-130-7
- [4] ČESKÁ SPRÁVA SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ: *Starobní důchody* [online]. 2016. Dostupné z: <http://www.cssz.cz/cz/duchodove-pojisteni/davky/starobni-duchody.html>

- [5] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: Novinky. cz [online]. 2017. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/domaci/439264-delka-doziti-se-v-cr-dale-prodluzuje-nejvyssiho-veku-se-mohou-dozit-lide-v-praze.html>
- [6] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: Průměrné mzdy – 3. čtvrtletí 2017 [online]. 2017. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/cr/prumerne-mzdy-3-ctvrtleti-2017>
- [7] DVOŘÁKOVÁ, VERONIKA, PITTLERLING, MARCEL A HANA SKALICKÁ. *Zdaňování příjmů fyzických a právnických osob 2017*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2017. ISBN 978-80-7552-538-3.
- [8] HUBIČKA, A. *Nárok na starobní důchod budete mít až po 35 odpracovaných letech*. In: Avízo [online]. 2017. Dostupné z: <https://www.avizo.cz/blog/narok-na-starobni-duchod-budete-mit-az-po-35-odpracovanych-letech/>
- [9] KAHOUN, V. A KOL. Sociální zabezpečení: vybrané kapitoly. 2. aktualizované vydání. Praha: Triton, 2013. ISBN 978-80-7387-733-0.
- [10] KOLEMBUS, M. Ako sa bude počítat čistá mzda v roku 2018 na Slovensku a v Českej republike. In: Finance [online]. 2017. Dostupné z: <https://www.finance.sk/181257-cista-mzda-2018-sr-a-cr/>
- [11] KLIMEŠOVÁ, L. Daňová optimalizace. Praha: Ústav práva a právní vědy, 2014. ISBN 978-80-87974-06-3
- [12] KŘEMEN, B. 100 legálních daňových triků 2014. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-260-4889-3
- [13] MATLÁK, J., et al. Právo sociálneho zabezpečenia. Plzeň: Aleš Čeněk, 2012. ISBN 978-80-7380-403-9.
- [14] MIHÁL, J., MOTYČKOVÁ, J. Odvody. Bratislava: RELIA, 2017. ISBN 978-80-972306-2-3.
- [15] PŘIKRYLOVÁ, H., KRAJČÍKOVÁ, Z. A KOL. *Abeceda mzdové účetní 2017*. 27. aktualizované vydání. Olomouc: ANAG, 201. ISBN 978-80-7554-062-1.
- [16] PTÁČKOVÁ MÍSAŘOVÁ, P., OTAVOVÁ, M. *Daň z příjmů srozumitelně*. 1. vyd. Ostrava: KEY publishing s.r.o., 2015. ISBN 978-80-7418-243-3.
- [17] SOVOVÁ, E. *Dosáhli důchodového věku, ale na penzi nemají nárok. Co s tím*. In: Idnes [online]. 2016. Dostupné z: https://finance.idnes.cz/duchodovy-vek-duchodove-konto-a-narok-na-duchod-firm-penze.aspx?c=A160404_164424_penze_sov
- [18] ŠTYGLEROVÁ, T. Stárnutí se nevyhneme [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/ea002b5947>
- [19] TRÖSTER, P. A KOL. *Právo sociálního zabezpečení. 6., podstatně přepracované a aktualizované vydání*. Praha: C. H. Beck, 2013. ISBN 978-80-7400-473-5.
- [20] VANČUROVÁ, A., LÁCHOVÁ, L. Daňový systém ČR 2018. Praha: Vox, 2018. ISBN 978-80-87480-63-2.
- [21] VYCHOPEN, J. Daň z příjmů 2018. Wolters Kluwer, s.r.o., 2018. ISBN 978-80-7598-020-5
- [22] ŽENÍŠKOVÁ, M. Pojistné na sociální zabezpečení 2018: zaměstnavatelů, zaměstnanců, OSVČ, dobrovolně důchodově pojištěných s komentářem a příklady. 8. vyd. Olomouc: Anag, 2018. ISBN 978-80-7554-127-7.



Autoři

Ing. Milena Otavová, Ph.D., Ústav účetnictví a daní,
Mendelova univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno,
e-mail: milena.otavova@mendelu.cz

Ing. Miloš Grásgruber, Ph.D., Ústav účetnictví a daní,
Mendelova univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno,
e-mail: milos.grasgruber@mendelu.cz

Ing. Michaela Vetráková, Ústav účetnictví a daní,
Mendelova univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno,

Authors

Ing. Milena Otavová, Ph.D., Department of Accounting and
Taxes, Mendel University in Brno, Zemědělská 1, 613 00
Brno, e-mail: milena.otavova@mendelu.cz

Ing. Miloš Grásgruber, Ph.D., Department of Accounting
and Taxes, Mendel University in Brno, Zemědělská 1, 613
00 Brno, e-mail: milos.grasgruber@mendelu.cz

Ing. Michaela Vetráková, Department of Accounting and
Taxes, Mendel University in Brno, Zemědělská 1, 613 00
Brno,

Stanovení hodnoty funkce příslušnosti ekonomických veličin za neurčitosti

Mojmír Sabolovič, Zdeněk Karpíšek

Abstrakt

Cílem příspěvku je odvození algoritmu vyjádření neurčitosti ekonomické veličiny prostřednictvím fuzzy čísel se specifickým výpočtem funkce příslušnosti. Je prezentován základní aparát Zadehova principu rozšíření a odvozen alternativní postup výpočtu hledané funkce příslušnosti.

Klíčová slova: fuzzy čísla, funkce příslušnosti, defuzzifikace, neurčitost.

Abstract

The aim of the contribution is the derivation of the algorithm of uncertain economic quantity using fuzzy numbers with specific membership function. The Zadeh's principle of extension is used for alternative calculation procedure of desired membership function.

Keywords: Fuzzy Numbers, Membership Function, Defuzzification, Uncertainty.

JEL klasifikace: D80, C02, C58

1 Úvod

Neurčitost ekonomických veličin představuje jiné, alternativní, vyjádření rizika, se kterým jsou všechny ekonomické veličiny inherentně spjaty. Na rozdíl od veličin ostatních vědních oborů pro jejichž vyjádření běžně používáme předdefinované jednotky SI, práce s ekonomickými daty je této exaktnosti zbavena. Pro zobrazení ekonomických dějů si komparativní bázi vytváříme z behaviorálních charakteristik ekonomických subjektů, které jsou z povahy věci neurčité, což vyjadřujeme obecně rizikem. Práce s rizikem představuje základní nástroj determinující přesnost rozhodovacích procesů. Tento příspěvek se zabývá pojetím neurčitosti ekonomických veličin jako alternativního vyjádření rizika ekonomických dějů, za které při odvozování algoritmu považujeme principy fungování finančních trhů. Tedy, základní vazby reálného fungování finančního systému jako součást systému ekonomického – Teorie efektivních trhů, Teorie portfolia, Zákon jedné ceny aj. Ekonomická krize z konce minulé dekády předeslala, že odvozování rizika tak jak jsou současné modely postaveny od základního kamene světového ekonomického systému – ekonomiky USA, je velmi volatilní.

V případě teoreticky chybného, nicméně v praxi konsenzuálně nejvyužívanějšího modelu odvození rizika CAPM, je celý koncept navázán na výkon největšího světového finančního trhu (USA). V případě, že tento finanční arbitr přestane být tvůrcem trhu, celý na něj navázaný systém ztrácí na důvěryhodnosti, protože ostatní potenciální referenční trhy s nízkým rizikem (nulovou rizikovou premii) jako jsou Lichtenštejnsko, Švýcarsko, Rakousko, Kanada, Švédsko, Německo, Singapur, Austrálie, Nový Zéland, nemají

dostatečnou ekonomickou sílu tento systém odvozování rizika „udržet“. Tato diskrepance je nicméně od dob vzniku modlu v 50. letech 20. stol. Známá, proto byla vytvořena řada dalších modelů na bázi arbitrážního oceňování APT, multifaktorových modelů založených na regrese vybraných makroekonomických veličin a proxy modelů navazujících na výběr ad hoc zvolených vysvětlujících proměnných. Všechny tyto modely jsou založeny na odvozování základního bezrizikového výnosu a následných dílčích přírážkách za riziko (např. Mařík 2018, Damodaran 2014).

Navrhovaný algoritmus je postaven na odlišném principu. Cílem je neodvozovat a transferovat riziko s efektivních trhů na základě sumace, ale nechat data mluvit sama za sebe a využít neurčitosti v datech obsažené jako referenčního vyjádření rizika (Kovanic a Humber, 2015). Metodicky se jedná o stavbu modelu top-down.

2 Výsledky

Princip neurčitosti vyjadřující riziko obsažené v ekonomických veličinách, na kterém je odvozovaný algoritmus postaven, odvodil Lotfi Zadeh (Zadeh, 1965) ve své práci o teorii fuzzy množin a fuzzy logice (Zadeh, 1988 a Zadeh, 1989). Kritickým faktorem získání validní hodnoty neurčité ekonomické veličiny je volba funkce příslušnosti a postup nalezení její hodnoty. Tyto kroky jsou v dostupné literatuře detailně rozpracovány proto se dále budeme zabývat pouze myšlenkami rozšiřujícími základní model bez vysvětlení základních principů u kterých je předpokládána při studiu této problematiky pokročilá znalost. Postup algoritmu je schématicky zobrazen na obr. 1.

Standardní funkce příslušnosti zahrnují obvykle trojúhelníkový tvar, Gaussovu křivku, S křivku, empirickou distribuční funkci. Jako alternativu k těmto klasickým postupům navrhuje použít simulačního přístupu odvozeného ze Zadehova principu rozšíření, kdy je hodnota zvolené funkce příslušnosti, v našem případě globální gnostické distribuční funkce (Kovanic a Humber, 2015), nalezena pomocí simulace dostatečného množství simulací.

Nechť

$$A_1 = (X_1, \mu_{A_1}), \dots, A_n = (X_n, \mu_{A_n})$$

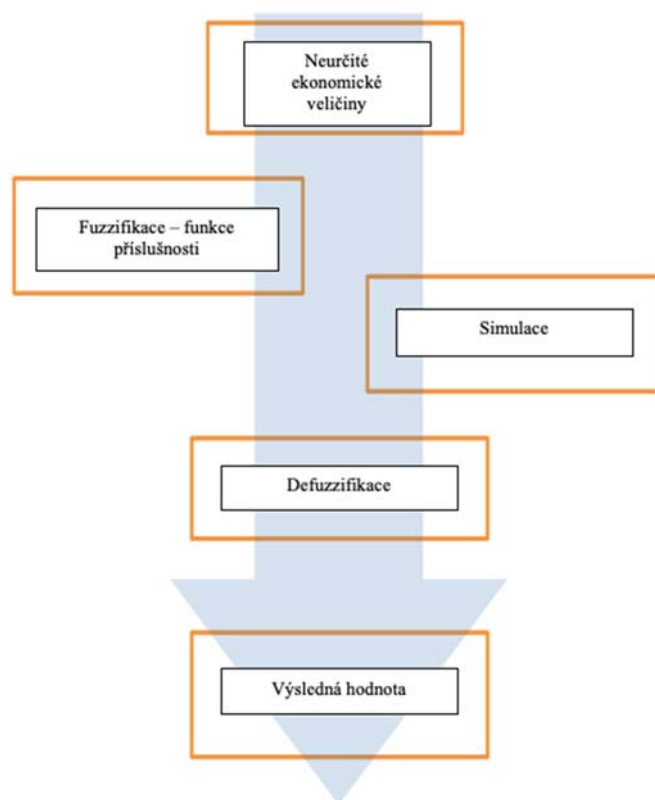
jsou fuzzy množiny a

$$f : X_1 \times \dots \times X_n \rightarrow Y$$

je zobrazení. Říkáme, že fuzzy množina

$$\underline{B} = f(A_1, \dots, A_n)$$

je fuzzy hodnotou funkce f podle principu rozšíření, jestliže

Obrázek 11: Algoritmus fuzzifikace a defuzzifikace

Zdroj: vlastní zpracování

$$\mu_{\tilde{B}}(y) = \begin{cases} \sup_{\substack{(x_1, \dots, x_n) \\ f(x_1, \dots, x_n) = y}} \min \left\{ \mu_{\tilde{A}_1}(x_1), \dots, \mu_{\tilde{A}_n}(x_n) \right\}, \\ 0, \text{ když } f^{-1}(y) = \emptyset, \end{cases}$$

kde $f^{-1}(y)$ je množina všech n -tic $(x_1, \dots, x_n)$ takových, že $y = f(x_1, \dots, x_n)$.

Dále se budeme zabývat fuzzy množinami na množině reálných čísel $\mathbb{R}$, které modelují reálná fuzzy čísla vyjadřující ekonomické veličiny zatížené neurčitostí. V našem případě jde fuzzy množiny s ohraničeným suportem (tj. ekonomické veličiny s konečným intervalem, např. hodnoty cílované inflace uvážené ČNB), neprázdným jádrem a po částech spojitou funkcí příslušnosti.

Pozorovanou nepřesnou hodnotu ekonomické veličiny x vyjádříme jako fuzzy číslo $\tilde{x} = (\square, \mu_{\tilde{x}}(x))$ s funkcí příslušnosti $\mu_{\tilde{x}}(x)$. Hodnotu $\tilde{y} = f(\tilde{x}_1, \dots, \tilde{x}_n)$ fuzzifikované reálné funkce $y = f(x_1, \dots, x_n)$ získáme podle Zadehova principu rozšíření (je možné postupovat i dle jiného způsobu rozšíření). Přímý výpočet funkce příslušnosti fuzzy hodnoty $\tilde{y}$ není obvykle možný ani pomocí tzv. α – řezů s případným užitím numerických metod. Nabízí se

proto odhadnout tuto funkci simulací pomocí většího počtu N hodnot $y = f(x_1, \dots, x_n)$ aplikací Zadehova principu rozšíření podle následujícího algoritmu.

Ze suportů jednotlivých nezávisle proměnných vybereme pomocí generátoru pseudonáhodných čísel s rovnoměrným rozdělením pravděpodobnosti hodnoty n -tic $(x_1, \dots, x_n)$, k nim vypočteme hodnoty $y = f(x_1, \dots, x_n)$ a jim přiřadíme hodnoty funkce příslušnosti

$$\mu_y(y) = \max_{(x_1, \dots, x_n)} \min(\mu_{x_1}(x_1), \dots, \mu_{x_n}(x_n))$$

Získáme tak statistický soubor N dvojic $(y, \mu_y(y))$, kde $\mu_y(y)$ jsou váhy hodnot y . Tento soubor reprezentuje hledanou funkci příslušnosti $\mu_y(y)$.

Výslednou hodnotu neurčitě ekonomické veličiny získané prostřednictvím fuzzy množin se simulovanou hodnotou funkce příslušnosti zobrazujeme graficky. Získání výsledné ostré hodnoty le provést defuzifikací pomocí statistických charakteristik polohy, pomocí gnostického průměru nebo gnostické distribuční funkce či M -estimátorů. Suporty jednotlivých fuzzifikovaných nezávisle proměnných stanovujeme expertně, případně pomocí konfidenčních intervalových odhadů.

3 Diskuse a závěry

Odvozený postup stanovení hodnoty funkce příslušnosti představuje alternativu vyjádření rizika ekonomických veličin prostřednictvím principu neurčitosti založeného na fuzzy číslech. Standardní algoritmus běžně využívaný při práci s fuzzy čísly byl rozšířen o výpočet zvolené funkce příslušnosti prostřednictvím simulace. Vstupní hodnoty pro simulaci jsou odvozeny z reálných hodnot zvolených charakteristik finančních trhů. Jak se shodují autoři zabývající se oblastí simulací (Fotr a Hnilica, 2014), tento přístup dokáže podat věrohodné a přesné výsledky jejichž validita je závislá na pečlivosti práce se vstupními veličinami. Tento postup práce s neurčitostí jako alternativním vyjádřením rizika ekonomické veličiny je založen na předpokladu dosahování predikce hodnot ekonomických veličin s nižší absolutní chybou odhadu od reálného vývoje, než jak dokážeme s využitím běžného statistického aparátu, tedy s nižší neurčitostí neboli nižším rizikem. Další kroky výzkumu budou zaměřeny na experimentální testování odvozeného algoritmu na datech finančních trhů – odhadu tržní kapitalizace.

Afilace

Příspěvek je součástí řešení projektového záměru IGA_AS_03_01/2 „Nestandardní metody matematického modelování ekonomických indikátorů“.

Použité zdroje

- [1] DAMODARAN, A. *The Dark Side of The Valuation*. 3rd Edition. New York: Pearson Education, 2018. 800 s. ISBN 978-01-34854-10-6.

- [2] FOTR, J. a HNILICA, J. *Aplikovaná analýza rizika*, 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada, 2014. 304 s. ISBN 978-80-247-5104-7.
- [3] KOVANIC, P. a HUMBER M. B. *The Economics of Information-Mathematical Gnostics for Data Analysis*. Praha: Kovanic, P. 2015. [Online]. Dostupné z: <https://www.math-gnostics.eu/download/MG19-2015.pdf>. [přístup: 15. srpna 2019].
- [4] MAŘÍK, M. a kol. *Metody oceňování podniku*. Praha: Ekoress, 2018. 550 s. ISBN 978-80-87865-38-5.
- [5] ZADEH, L. (1965). Fuzzy sets. *Information and Control*, 8, pp. 338-353.
- [6] ZADEH, L. (1988). Fuzzy Logic. *Computer*, Vol. 1, No 4, 83-93.
- [7] ZADEH, L. (1989). Knowledge Representation in Fuzzy Logic. *IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering*, Vol. 1, 89-100.



Autoři

doc. Ing. Bc. Mojmir Sabolovic, Ph.D., Katedra ekonomiky a řízení, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, Czech Republic, e-mail: mojmir.sabolovic@post.sting.cz.

doc. RNDr. Zdeněk Karpíšek, CSc., Katedra aplikovaných věd, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: karpisek@sting.cz.

Authors

doc. Ing. Bc. Mojmir Sabolovic, Ph.D., Department of Economics and Management, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: mojmir.sabolovic@post.sting.cz.

Doc. RNDr. Zdeněk Karpíšek, CSc., Department of Applied Sciences, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: karpisek@sting.cz.

Vliv reklamy na ochotu platit daně

The influence of advertising on willingness to pay taxes

Pavel Semerád, Lucie Semerádová

Abstrakt

V tomto příspěvku jsme se věnovali vlivu reklamy na ochotu platit daně. Impulzem pro řešení tohoto tématu byla reklamní sdělení, která, i přes zcela zjevný rozpor se zákonem o dani z přidané hodnoty, využívají zadavatelé reklamy pro přilákání nových zákazníků. Myšlenka „nákupu bez DPH“ může ovlivňovat občany i při rozhodování u dalších zdanitelných plnění. Mohou dokonce sami vyžadovat tyto praktiky i pro další plnění jiných plátců daně. Obchod může proběhnout bez řádného dokladu a bez DPH, což je chybný postup. Na tyto nekalé praktiky již dříve upozorňovali správci daně a snaha o jejich likvidaci se stala předlohou zákona o evidenci tržeb. Reklamní sdělení, která uvádíme v našich modelových příkladech, jdou dle našeho názoru proti této snaze a mělo by dojít ke zpřísnění pravidel.

Klíčová slova: daň, reklama, poplatníci, ochota platit daně

Abstract

This paper deals with the influence of advertising on willingness to pay taxes. The impetus to deal with this issue was advertising messages which despite the obvious contradiction with the Value Added Tax Act are used by advertisers to attract new customers. The idea of “purchasing without VAT” can influence citizens even when deciding on other taxable supplies. They may even require these practices themselves for further supplies by other taxpayers. Thus, trade can be done without a tax document and without VAT, which is illegal. Tax administrators have already pointed out these unfair practices and the effort to ban them has become a basis for the draft of the Act on Registration of Sales. The advertising messages presented in our model examples are, in our opinion, against this effort and the rules should be tightened up.

Keywords: tax, advertising, taxpayers, willingness to pay taxes.

JEL klasifikace: H20, H25

1 Úvod

Pro správný výpočet daňové povinnosti je důležité, aby se daňové subjekty dobře orientovaly v tuzemské a mezinárodní daňové soustavě. Tato vlastnost, kterou OECD (Rok neuveden) definuje jako daňovou gramotnost, nemá vliv jen na optimalizaci daňové povinnosti. Znalost

vlastních daňových povinností a jejich následné dodržování je nezbytný předpoklad pro financování potřeb státu.

Tohoto ideálního stavu však bývá zřídka dosaženo, neboť existují bariéry, které přinejmenším znalost daňové soustavy komplikují. Příkladem může být nestabilní daňové zázemí. Neustálé změny způsobené novelami příslušných zákonů – ať už jsou dělány ve prospěch občanů – mívají často opačný efekt. Poplatníci mají problémy s udržováním přehledu o aktuálně platných předpisech, což zvyšuje jejich nejistotu, zda plní své daňové závazky dle aktuálních pravidel.

Jsou-li změny natolik časté a rozsáhlé, mohou mít poplatníci sklon rezignovat na nutnost udržovat své znalosti aktuální a mohou se snažit si vlastní povinnost ulehčit. V některých případech mohou začít přejímat zkušenosti a chování jiných poplatníků, a třeba i neúmyslně se mohou dopustit nezákonných postupů, které můžeme kvalifikovat jako daňový podvod. Dle Davida a Semeráda (2014) bývá právě podceňovaným faktorem determinujícím míru daňových podvodů stav a vývoj prostředí, ve kterém subjekty existují. Zubařová et al (2012) vysvětlují tento faktor pomocí úměry, při které platí, že čím více jsou daňové podvody rozšířené, tím snadněji se mohou stát společensky akceptovatelnými. Jak uvádí Le Bon (1896) jedinec je v davu ovlivňován chováním a názory většiny, proto se neřídí jen vlastním úsudkem, ale dělá to co ostatní. Může tak rezignovat na vlastní morální přesvědčení.

Začne-li se takto chovat dostatečné množství poplatníků, mohou to i ti ostatní vnímat jako nový standard, což může mít neblahé následky v distorzi daňových systémů. Poplatníci jsou totiž velmi citliví na zprávy, ve kterých jsou médii informováni o podvodech jiných poplatníků. A nejsou-li tyto subjekty exemplárně potrestány, začnou i ostatní přemýšlet, zda nejít ve šlépějích těchto novodobých hrdinů a přinejmenším si neulehčit plnění povinností.

Nedovolujeme si tvrdit, že by většina poplatníků k tomuto nezákonnému chování přistupovala dobrovolně. Široký et al (2008) i nadále upozorňují na potřebu rozlišovat mezi úmyslným a neúmyslným konáním způsobeným např. složitostí daňového systému, anebo neúmyslnou chybou.

Přesto znalost daňových povinností je jedním ze základních předpokladů k plnění daňových povinností. Nestabilita daňového systému má však opačný efekt, který může v dlouhodobém horizontu přinést opačné výsledky. Není-li poplatník schopen zvládnout výpočet daňové povinnosti sám, musí využít služeb třetích osob (např. daňových poradců), což však s sebou nese navýšení finanční zátěže. A právě tyto náklady (výdaje) mohou být tím pomyslným bodem, který může mít vliv na rozhodování daňového subjektu. Ten začne přemýšlet o tom, zda bude i nadále plnit své povinnosti dle aktuálních pravidel, nebo se jen omezí na plnění administrativní zátěže (podání daňového přiznání). Ve druhém případě se bude zvyšovat sklon poplatníka ke zjednodušení. V případě podnikatelských subjektů se může jednat o přiznání všech příjmů (výnosů), nebo zvolí jiné kroky, které přinejmenším hraničí s trestnou činností.

Jedním z takových případů může být poskytování služeb bez řádného daňového dokladu. Je-li totiž subjekt plátcem daně z přidané hodnoty, může se dohodnout s příjemcem plnění (konečným spotřebitelem), že po něm tuto daň vyžadovat nebude, avšak na oplátku nebude na předmětné plnění vystaven řádný daňový doklad.

Finanční prospěch mají z tohoto obchodu obě strany, pomineme-li hrozbu např. budoucích reklamací, příp. vymáhání škody, nebo odstoupení od kupní ceny. Příjemce ušetří 21 % u plnění se základní sazbou daně z přidané hodnoty, resp. 15 % nebo 10 % u snížených sazeb. Poskytovatel plnění nemusí z takového plnění odvádět daň z přidané hodnoty, ale ani daň z příjmů příp. sociální a zdravotní pojištění.

Právě takovému chování má v České republice zabránit přijetí zákona č. 112/2016, o evidenci tržeb. Dle tohoto zákona má prodávající povinnost vystavit kupujícímu účtenku a má povinnost zaevidovat přijatou tržbu u správce daně online.

Předkladatelé zákona využívali právě příklady o nevystavení daňového dokladu a neevidování plateb v hotovosti jako hlavní argumenty ve prospěch přijetí zákona: „*Dlouhodobé a systematické krácení daňové povinnosti se v některých oblastech podnikání stalo v České republice téměř běžnou záležitostí. Nevykázané příjmy tak podle Českého statistického úřadu dosahují v České republice částky cca 170 mld. Kč ročně, tedy více než dvojnásobek schodku státního rozpočtu.*” (Finanční správa, ©2016-2018).

Přestože je diskutabilní, jak velký dopad měla samotná evidence tržeb na množství přiznaných tržeb, jeho hlavní význam vidíme v jeho vzdělávací funkci. Stát totiž jednoznačně vzkázal poplatníkům, že je normální, aby byl na každé plnění vystaven daňový doklad. A tím jednoznačně řekl, že je protizákonné obchodovat tzv. bez dokladu – jinak řečeno „bez DPH“.

2 Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je na základě modelových příkladů poukázat na důležitost daňové gramotnosti obyvatel zejména České republiky, a stanovit, zda má reklama vliv na ochotu platit daně.

Pojmem reklama se rozumí oznámení, předvedení či jiná prezentace šířená zejména komunikačními médii, mající za cíl podporu podnikatelské činnosti, zejména podporu spotřeby nebo prodeje zboží, výstavby, pronájmu nebo prodeje nemovitostí, prodeje nebo využití práv nebo závazků, podporu poskytování služeb, propagaci ochranné známky, pokud není dále stanoveno jinak (§ 1 odst. 2, zákon č. 40/1995 Sb.).

Pojmem zadavatel reklamy (dále jen "zadavatel") se rozumí právnická nebo fyzická osoba, která objednala u jiné právnické nebo fyzické osoby reklamu (§ 1 odst. 5, zákon č. 40/1995 Sb.).

Pro naplnění stanovených cílů bylo využito metody analýzy k tomu, aby bylo možné odhalit reklamní sdělení, která mohou mít negativní dopad na ochotu platit daně, čímž degradují snahu správce daně vzdělávat poplatníky v oblasti daní. Bylo využito modelových příkladů (obrázků), jež jsou veřejně dostupné na internetu po zadání klíčového slova „prodej bez DPH“ ve vyhledávací společnosti Google.

Tyto reklamy byly následně vyhodnoceny za pomoci deskripce, dedukce, pozorování a predikce. Úkolem bylo odhadnout reálnou hrozbu těchto reklam na rozhodování poplatníků v životních situacích, kdy jim je nabízeno plnění bez řádného daňového dokladu (laicky řečeno „bez DPH“).

3 Výsledky

Na základě pozorování, které probíhalo od ledna do června 2019, byla rozpoznána skrytá prodejní taktika, kterou obchodníci využívají, aby nalákali zákazníky do svých kamenných prodejen nebo internetových obchodů a motivovali je k nákupu. Využívají při tom tvrzení, že po určitý časový úsek je možné nakoupit zboží (příp. služby) bez DPH. Občané, kteří nejsou plátcí DPH, tak mylně získávají pocit, že získají stejné podmínky, jako mají podnikatelé – plátcí DPH.

Jak je vidět např. na obrázcích č. 1 – 3, v daňové výchově a vzdělanosti poplatníků má správce daně významného nepřítele a to i přesto, že je zákon o evidenci tržeb účinný již od roku 2016. Ve své podstatě tohoto jednoduchého tvrzení totiž není možné, aby bylo zboží (služba) dodáno neplátcí (občanovi) bez daně z přidané hodnoty u tuzemských plnění. Přesto tyto osoby mohou mít mylný pocit, že dostávají něco tajemného, což může ovlivňovat jejich emoční chování při nákupu.

Obrázek 12: Reklamní sdělení



Zdroj: Sportobchod.cz (2015)

Obrázek 2: Reklamní sdělení



Zdroj: Stavebniny-besta.cz (2018)

Obrázek 3: Reklamní sdělení



Zdroj: Okay (2019)

Podle zákona o dani z přidané hodnoty je dodání a poskytnutí zdanitelných plnění možné bez DPH pouze u zákonem specifikovaných plnění. Jedná se zejména o plnění v rámci tzv. intrakomunitárních obchodů, což jsou plnění, která probíhají mezi plátcí z různých členských států Evropské unie, popř. u vývozů do třetích zemí. Toto pravidlo však neplatí absolutně. U některých typů plnění jako jsou např. plnění mající vztah k nemovitým věcem (§10, odst. 1), plnění při poskytnutí přepravy osob (§10a), plnění při poskytnutí služby v oblasti kultury, umění, sportu, vědy, vzdělání a zábavy (§10b), nebo plnění při poskytnutí

stravovací služby (§10c) je místem plnění místo, kde se nachází nebo uskutečňuje předmět zdanitelného plnění.

U tuzemských plnění může dodání nebo poskytnutí služeb a zboží v režimu „bez DPH“ proběhnout jen mezi tuzemskými plátcí DPH v režimu přenesené daňové povinnosti u specifických zdanitelných plnění (§ 92a a následující), nebo u plnění, která jsou osvobozena bez nároku na odpočet (§51 a následující), příp. dle podmínek uvedených v §87.

Tzv. volný prodej prakticky jakéhokoliv zboží bez předmětné specifikace občanovi zákon o dani z přidané hodnoty neumožňuje. Naopak, i občan je povinen odvést DPH při pořízení nového dopravního prostředku z jiného členského státu (daň na výstupu) dle § 19 odst. 6.

Z výše uvedeného je možné učinit závěr, že reklamní sdělení z našich modelových příkladů lze označit přinejmenším za diskutabilní a mají charakter klamavé reklamy a to i přesto, že neporušují zákon. Zadavatelé reklamy jsou si totiž vědomi, že oni sami nemohou poskytovat zdanitelná plnění občanovi, proto na svých webových stránkách uvádějí doplňující vysvětlení ke své akci.

Většina společností se snaží vysvětlit svým potenciálním zákazníkům, jakým způsobem je ona akce „BEZ DPH“ uplatňována. Je to i případ Okay (2019), který uvádí: *„Výpočet slevy: Odečet DPH znamená slevu 17,36 % z celkové původní prodejní hodnoty zboží. Z právních důvodů nemůže OKAY s.r.o. odečíst DPH jako takovou, účtenka bude obsahovat DPH, nicméně nákup bude ponížen o slevu 17,36 %.”*

Takové vysvětlení dříve nebývalo zvykem. A možná i právě proto byl následek arbitrážní nález Rady pre reklamu (2015), která v případě subjektu OKAY Slovakia, spol. s r. o. uvedla: *„Komunikačním poselstvím předmětné reklamní kampaně byla propagace akční nabídky „Nákup bez DPH“. Dominantním výrazovým prostředkem reklamy byl text, který odkazoval na skutečnost, že zákazník neplatí DPH, resp. že vybrané výrobky spotřebitel koupí bez DPH. Komise je toho názoru, že průměrný spotřebitel může být na základě předmětné reklamy uvedený v omyl a domnívá se, že na vybrané výrobky se vztahuje sleva ve výši 20 %, což není pravda, jelikož spotřebiteli je v konečném důsledku přiznaná sleva ve výši 16,67 %. Zadavatel tuto skutečnost sice uvádí v rámci reklamního letáku a na webové stránce, nijak ji však nenaznačuje ani neuvádí v rámci rozhlasového spotu.”*

I když tedy zákazník má možnost se o celé akci dozvědět více informací, lze přinejmenším predikovat, že k ověření skutečnosti nedojde a občan může uvěřit reklamním sdělením, že jeho nákup bude „bez DPH“, což je však chybný předpoklad. Vystřízlivění v podobě účtovaného DPH na daňovém dokladu dokonce vůbec přijít nemusí, pokud si zákazník nepřevzme daňový doklad, anebo ho bezprostředně po nákupu vyhodí.

Je nutné konstatovat, že v našich modelových příkladech nedošlo k porušení zákonů. Daň z přidané hodnoty byla vypočtena ve správné výši a s vyšší mírou jistoty lze predikovat, že dojde k jejímu odvedení ve prospěch státního rozpočtu.

Bohužel je však nutné také konstatovat skutečnost, že zejm. u občanů, kteří si informace o akci dále neověří, nebo obchod uskuteční bez kontroly daňového dokladu, může vzniknout pocit, že je nakupování zboží a služeb „bez DPH“ normální a lze je uplatnit při jakémkoliv dalším obchodu, bude-li jim tato možnost nabídnuta. A tady se opět dostávám do začarovaného kruhu. Správce daně sice dohlíží na řádné zaevidování plateb v hotovosti, avšak občan může podlehnout nabídce obchodníka (nebo tuto skutečnost dokonce sám vyžadovat) a pod záminkou nižší ceny přijme zdanitelné plnění bez daňového dokladu a ve výsledku bez DPH.

Naším návrhem proto je, aby tyto typy reklamních sdělení byly zakázány zcela, anebo přinejmenším, aby byla informační povinnost zadavatele reklamy, ve které musí zaznít, že nelze dodat konkrétní plnění nebo službu bez daně, aniž by nedošlo k porušení zákona, a že se jedná o slevu ve výši koeficientu dle zákona o DPH. Podobné tvrzení o škodlivosti a následcích je např. běžné u reklamních sdělení, která se týkají hazardních her: „Ministerstvo financí varuje: Účastí na hazardní hře může vzniknout závislost.” (Celní správa, 2016) Tato povinnost zadavateli reklamy nechť je stanovena zákonem a rovněž ať je stanovena sankce v případě porušení. Finanční škody, které tato reklamní sdělení mohou způsobit v myšlení poplatníků a na jejich ochotu platit daně, mohou být totiž obrovské, i když se dají jen obtížně spočítat.

4 Diskuse a závěry

V tomto příspěvku jsme se věnovali vlivu reklamy na ochotu platit daně. Impulzem pro řešení tohoto tématu byla reklamní sdělení, která, i přes zcela zjevný rozpor se zákonem o dani z přidané hodnoty, využívají zadavatelé reklamy pro přilákání nových zákazníků (občanů a neplátců daně). Myšlenka „nákupu bez DPH“ může ovlivňovat občany (koncové zákazníky) i při rozhodování u dalších zdanitelných plnění. Mohou dokonce sami tato plnění vyžadovat tím, že přijmou nabídku plátce daně, že jim bude poskytnuto plnění bez řádného daňového dokladu a tedy bez DPH.

Na tyto nekalé praktiky již dříve upozorňovali správci daně a snaha o jejich likvidaci se stala předlohou zákona o evidenci tržeb. Tento zákon má vyřešit problém s neevidováním plnění, která jsou poskytnuta a uhrazena v hotovosti a není u nich tzv. digitální stopa. Součástí zavedení evidence tržeb byla i edukativní kampaň Ministerstva financí České republiky, že je nutné, aby zákazníci vyžadovali daňové doklady od svých dodavatelů. Aby byli občané motivováni i jinak než jen dobrým pocitem z odvedených daní, vznikla i loterie Účtenkovka, do které je možné přihlásit daňové doklady a vyhrát různé ceny (Účtenkovka, 2017).

Reklamní sdělení, která uvádíme v našich modelových příkladech, jdou dle našeho názoru proti této snaze a mělo by dojít ke zpřísnění pravidel. Navrhujeme, aby buď došlo k jejich zakázání, nebo aby součástí těchto sdělení byla i doplňující informace, že toto plnění nelze poskytnout bez DPH, ale že bude zákazníkům poskytnuta sleva ve výši koeficientu příslušné sazby DPH. To by s sebou přineslo i dodatečnou vzdělávací funkci, neboť by nedocházelo k desinformacím, ale každý, kdo reklamu uvidí nebo uslyší, bude schopen posoudit následky svého chování.

Použité zdroje

- [1] Celní správa. *Regulace reklamy*. 2016. [Online]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/dalsi-kompetence/hazard/Stranky/Regulace-reklamy.aspx> [Cit. 25. 6. 2019]
- [2] DAVID, P. a SEMERÁD, P. *Tool for Detection of Value Added Tax Evasion on Fuel Market*. 2014. In Proceedings of the 18th International Conference Current Trends in Public Sector Research. Brno: Masaryk University, s. 27-34. ISBN 978-80-210-6611-3.
- [3] Finanční správa. *Proč evidence tržeb?*. ©2016-2018. [Online]. Dostupné z: <https://www.etrzby.cz/cs/proc-e-trzby> [Cit. 23. 6. 2019]

- [4] LE BON, G. *The crowd a study of the popular mind*. New York: The Macmillan Co. 1896.
- [5] OECD. Tax Literacy and Education. Rok neuveden. [Online]. Dostupné z: <https://www.oecd.org/ctp/47633089.pdf> [Cit. 24. 6. 2019]
- [6] OKAY.CZ. *Akce DPH*. 2019. [Online]. Dostupné z: <https://www.okay.cz/dph/> [Cit. 24. 6. 2019]
- [7] SPORTOBCHOD.CZ. *Nakupujte na prodejnách bez DPH*. 2015. [Online]. Dostupné z: <https://satna.sportobchod.cz/prodejny-bez-dph2015/> [Cit. 20. 6. 2019]
- [8] STAVEBNINY-BESTA.CZ. *AKCE: Týden bez DPH*. 2018. [Online]. Dostupné z: <http://www.stavebniny-besta.cz/akce-tyden-bez-dph/> [Cit. 20. 6. 2019]
- [9] ŠIROKÝ, J. et al. *Daňové teorie s praktickou aplikací*. Praha: C. H. Beck. 2008. ISBN 978-80-7400-005-8.
- [10] ÚČTENKOVKA. Proč hrát účtenkovku?. [Online]. Dostupné z: <https://www.uctenkovka.cz/ouctenkovce#uctenkovka> [Cit. 26. 6. 2019]
- [11] Zákon č. 40/1995 Sb., o regulaci reklamy a o změně a doplnění zákona č. 468/1991 Sb., o provozování rozhlasového a televizního vysílání, ve znění pozdějších předpisů.
- [12] Zákon č. 112/2016 Sb., zákon o evidenci tržeb, ve znění pozdějších předpisů.
- [13] Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.
- [14] ZUBALOVÁ, A. et al. *Daňové teórie a ich využitie v praxi: daňová teória a politika II*. Bratislava: Iura Edition. 2012. ISBN 978-80-8078-487-4.



Autoři

Ing. et Ing. Pavel Semerád, Ph.D., Ústav účetnictví a daní, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00, Brno, e-mail: pavel.semerad@atlas.cz.

Ing. Lucie Semerádová, Ph.D., Katedra účetnictví a daní, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: lucie.semeradova@sting.cz.

Authors

Ing. et Ing. Pavel Semerád, Ph.D., Department of Accounting and Taxes, Mendelova univerzita v Brně, Zemědělská 1665/1, 613 00 Brno, e-mail: pavel.semerad@atlas.cz

Ing. Lucie Semerádová, Ph.D., Department of Accounting and Taxes Katedra účetnictví a daní, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: lucie.semeradova@sting.cz.

Organizational and legal principles of tax audit results realization

Skoromtsova Tatyana

Abstract

Highlights the main aspects of organizational and legal support for the implementation and implementation of the results of tax and customs audits in Ukraine, examines the practice of the EU countries on the procedure for reviewing, processing and implementation of the results of customs audits, proposes amendments to certain provisions of national legislation on the implementation of tax audits

Keywords: tax audit, customs control, decision-making procedure coordination of the decision tax notice decision, EU standards, WTO recommendations

JEL classifications: H63

1 Introduction

Today, the exercise of authority over compliance with business entities that carry out foreign economic activity is assigned to specialists of tax and customs audit departments of the Main Directorates of the State Fiscal Service in the regions. Therefore, the effectiveness of the control over compliance with the requirements of the legislation of Ukraine on state customs affairs depends on their coordinated interaction with other structural units of the SFS in ensuring a consistent and effective post-customs control. However, legislative and methodological support for the interaction of the relevant structural units of the SFS of Ukraine must comply with modern European standards and be effective in its application in domestic practice

2 Concept of implementation of the audit results, their characteristics and evaluation

The main organizational, legal and methodological documents that determine the organization of interaction between the bodies of the State Fiscal Service of Ukraine (hereinafter referred to as the SFS) and other regulatory bodies to ensure the implementation of audit results is the Customs Code of Ukraine The Tax Code of Ukraine and the Methodological Recommendations regarding the procedure for interaction between divisions of the state fiscal service when organizing, conducting and implementing materials of documentary audits of compliance with the requirements of the legislation of Ukraine on state customs affairs, other regulatory legal acts related to tax and customs legislation.

Methodological recommendations establish an algorithm for the procedures of coordinated actions of the SFS bodies on the organization of work in identifying and analyzing risks (selection of taxpayers for documentary audits, determining the type of audit and creating a

verification program); the procedure for conducting documentary audits (the conditions and procedure for admitting officials, the procedure for sending requests, including to foreign countries, conducting expert examinations, and considering disputed issues); execution and sale of materials of documentary checks (sending tax notifications, decisions, sale of materials of documentary checks, monitoring the timeliness of payment of accrued amounts based on the results of inspections); entering information into the information databases of the SFS and recording the results of inspections.

Considering the above procedural actions of the SFS bodies, an important area of customs audit is the decision-making procedure based on the results of the audit and the implementation of such results. Such a procedure is provided for in Section IV, "Designing Documentary Inspection Materials and Implementing Their Results," Methodological Recommendations and Instructions.

The implementation of such procedures can be conditionally divided into the following stages: coordination of materials and findings of the audit; consideration of objections to the Verification Act; making decisions based on the results of the audit; appeal against verification results.

As the analysis shows, the procedure for coordinating the results of the audit, in accordance with customs and tax laws, is provided only at the stage of filing objections to the audit act and the administrative (appeal and judicial) appeal of tax notification decisions.

At the stage of objections to the Audit Act, a legal review of tax notifications-decisions and the procedure for sending such messages to the subject of the audit are carried out. At this stage, the verification materials are also transferred to criminal proceedings for a case of violation of customs legislation.

After approval and adoption of the Act, in accordance with the relevant paragraphs of the Methodological Recommendations, the implementation and implementation of documentary audit materials is carried out. This subparagraph clearly defines the procedure for the directions of implementation and the interaction of the units that checked with the units to combat customs violations of the SFS: to take into account the results of post customs control during customs clearance in order to determine the forms and scope of customs control, the list of documents required for customs control, etc. .d .; according to information on the repayment by the payer of the amount of the agreed monetary obligation and its transfer to the customs office of the State Customs Service of Ukraine for the preparation of Correction Sheets, in accordance with the Regulation on customs declarations.

It should be noted that the implementation of the procedures referred to in this subparagraph is important in the entire procedure for organizing, conducting and implementing the results of the audit, since the effectiveness of customs control at all stages of its implementation depends on the implementation of the procedures of this subparagraph - from customs clearance to a decision about the fact of a violation and its production in appeals and courts.

However, as the analysis shows, such events are carried out only within the framework of the relevant structural units of the STS of Ukraine. However, without taking such procedures into account, the Subject of the audit checks the results of inspections only at the stage of submitting inspections and procedures for administrative (appeal and judicial) appeal of tax notification decisions.

3 Results

However, as the practice of the EU countries shows, the national customs legislation provides for the approval process and consideration of the preliminary results of the audit with the subject of the audit even before the preparation and signing of the final report. Discussion / approval of the materials of the results of the audit is carried out in various forms: a “review meeting”, a letter from the auditor to the management of the company, or using a preliminary audit report prior to the adoption of the Official Report on the results of the audit. The right to be heard is also provided. According to the legislation of Ukraine, such procedural actions are not foreseen until the end of the inspection and execution of the act / certificate.

The procedure for processing and implementing the results of the customs audit of the EU countries is carried out in accordance with the EU Standards and WTO Recommendations (Articles 27-29), where these articles clearly state the procedural steps to accompany the Official Report on the results of the audit and the Letter (Official Note) on further actions after checks. A letter of further action is sent by the Director of the Office of Verification and Audit to the Chairman of the regional department and the Chairman of the Customs Service, the company with the addition of a short version of the Report.

The chairman of the customs service must carry out all the actions provided for by the Official Note and must provide a report on the implementation of these actions to the Director of the control audit and audit department and the Chairman of the Regional Office.

It is worth noting that in Ukrainian legislation, the procedure for the interaction of DFS bodies on the design, implementation of documentary audit materials and monitoring the payment of accrued payments is in many ways similar to certain procedures of EU standards and WTO Recommendations.

However, there are certain differences. So, the Act / reference of the results of the audit or the tax notification-decision is sent to the domestic subject of the audit, and the EU customs legislation procedure provides for the subject of the audit to submit a brief report on the results of the audit together with an official note and established rules for further actions.

4 Discussion and conclusion

Given the above and the requirements of the Ukraine-EU Agreement on the implementation of EU legislation regarding customs control, in our opinion, it is advisable to improve certain provisions of the Methodological Recommendations on the procedure for interaction between departments of the SFS in organizing, conducting and implementing taxpayer audit materials and the Procedure for processing documentary results inspections of compliance with the legislation of Ukraine on issues of state customs, tax, currency and other legislation.

5 Citation list

- [1] Customs Code of Ukraine. URL: zakon.rada.gov.ua/go/4495-17
- [2] Tax Code of Ukraine. URL: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17
- [3] Methodological recommendations regarding the procedure for interaction between departments of the DFS bodies when organizing, conducting and implementing

taxpayer audit materials: Order of the DFS of Ukraine dated July 31, 2014 No. 22 URL: sfs.gov.ua/yuridichnim-osobam/podatkoviy-kontrol/nakazi/69970/html.

- [4] The procedure for processing the results of documentary audits of compliance with Ukrainian legislation on state customs, tax, currency and other legislation by taxpayers - Order of the Ministry of Finance of Ukraine of July 21, 2017. No. 657. URL: zakon.rada.gov.ua/go/z1022-17
- [5] WCO Recommendations on Post-Customs Audit (PTA). URL: www.wcoomd.org/-/.../wco_pca_guidelines_volume_1_rus_.



Author

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher, Skoromtsova T., Department of Tax Policy. University of State Fiscal Service, o.p.s., Sadova, 86-a, 08200 Irpin, Ukraine, e-mail: askanij@ukr.net, ORCID ID 0000-0002-2564-7025

Bez intervencí – odhad kursu koruny

Jitka Sládková, Zdeněk Karpíšek, Marianna Dražanová

Abstrakt

Cílem článku bylo prostřednictvím statistických metod odhadnout, jaký by byl kurs koruny vůči dolaru a euru nebýt měnových intervencí ČNB. Pro odhad byly použity statistické metody intervalové korelace, metoda Monte Carlo a statistický program Statgraphics Centurion XV. Odhad byl korelován ke kvartálnímu HDP, které bylo kalkulováno důchodovou metodou (nezahrnuje vliv exportu). Korelace s HDP napomáhá věrohodnosti odhadu. Výstupem je, že koruna by byla dnes silnější v průměru o 13 % vůči euru a o 40 % vůči dolaru. Je jisté, že dolar v posledních letech posiluje díky mezinárodní politice USA a tudíž autoři doporučují vzít tuto skutečnost v potaz.

Klíčová slova: Česká národní banka, devizové intervence, makroekonomické ukazatele, inflace, HDP

Abstract

The aim of the article was to estimate the approximate exchange rate of the czech crown towards the dollar and the euro without the Czech National Bank monetary interventions through statistical methods. Statistical methods of interval correlation, Monte Carlo method using Statgraphics Centurion XV were used for the estimation. The estimate was correlated to quarterly GDP, which was calculated by the income method (does not include the effect of export). The correlation with GDP helps the estimate to be credible. As a result, the czech crown would be stronger on average by 13% to the euro and by 40% to the dollar today. It is certain that the dollar has been strengthening in recent years thanks to US international policy, and therefore the authors recommend that this should be taken into account.

Keywords: Czech National Bank, foreign exchange intervention, macroeconomic indicators, inflation, GDP.

JEL klasifikace: E01, E31, E43, E52

1 Úvod

V České republice monetární politiku provádí od 1. 1. 1993 Česká národní banka (dále jen „ČNB“). Jedním z jejích hlavních nástrojů mohou být devizové intervence. Devizové intervence jsou nákupy či prodeje cizích měn za českou korunu Českou národní bankou na devizovém trhu, jejichž cílem může být buď tlumení volatility na devizovém trhu a/nebo uvolnění, popř. zpřísnění měnové politiky. (ČNB, 2017) ČNB začala intervenovat korunu 7. listopadu 2013. Období intervence bylo velmi dlouhé, a to celých 41 měsíců. Intervence skončily 6. dubna 2017. Po celou tuto dobu se snažila intervenovat českou měnu, a přiblížit ji co nejvíce kursu 27 Kč za 1 Euro.

Obrázek 1: Kurz CZK/EUR a kurzový závazek ČNB

Zdroj: Franta, 2014, s. 41

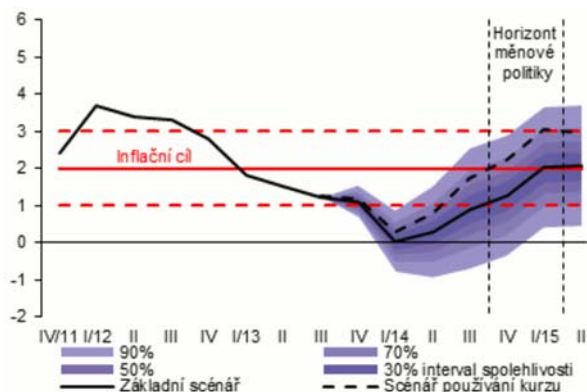
Existují spekulace, že konec intervencí byl nasnadě, neboť v posledních dvou až třech měsících intervencí musela ČNB intervenovat ve velmi velkých objemech. Celkem ČNB vydala na intervence 2,012 bilionu korun. Cílem tohoto článku je zjistit, jak by vypadal kurs dnes, kdyby nebylo intervencí.

2 Zdůvodnění intervencí

Důvody pro měnovou intervenci byly tři:

- Obavy z deflace
- Podpora exportu
- Zpomalení importu

Hlavním důvodem měnové intervence byla obava z deflace. V průběhu roku 2013 docházelo ke klesání meziroční míry inflace.

Obrázek 2: Prognóza inflace z listopadu 2013

Zdroj: ČNB, dostupné z:

https://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/predchozi_prognozy/prognoza_1311.html

V lednu dosahovala meziroční míra inflace, měřená pomocí indexu spotřebitelských cen, 1,9%, v dubnu to bylo 1,7%, v srpnu 1,3 % a v listopadu dokonce 1,1%. Úplně nejnižší hodnoty v roce 2013 dosahovala meziroční míra inflace v říjnu, a to 0,9 %, což je hodnota, která je mimo toleranční pásmo. (Český statistický úřad, 2016).

2.1 Transmisní mechanismus ČNB při intervencích

Jak chtěla ČNB prostřednictvím kursových intervencí dosáhnout svého cíle lze objasnit prostřednictvím tzv. Transmisního mechanismu. „*Transmisní mechanismus měnové politiky je řetězec ekonomických vazeb, který umožňuje, aby změny v nastavení operačního cíle, kterým jsou tržní krátkodobé úrokové míry, vedly k žádoucím změnám inflace.*“ (Jílek, 2004) Transmisní mechanismus, který měl zabránit deflaci prostřednictvím měnové intervence je následující. Jednotlivé akce jdou časově chronologicky za sebou:

1. Prodej korun, nákup eur ČNB
2. Depreciace koruny vůči euru
3. Zvýšení exportu vč. zvýšení poptávky po domácím zboží
4. Zvýšení inflačních očekávání
5. Růst agregátní poptávky: zvýšení investic a spotřeby
6. Růst mezd, zaměstnanosti a inflace
7. Hospodářský růst ekonomiky

Bod 5., růst agregátní poptávky se vztahuje k ceně za aktiva v ekonomice. Cenou aktiv rozumí například cena nemovitostí či akcií. V případě navýšení úrokových sazeb ceny aktiv většinou klesají, protože je snížena výnosnost aktiv ve vztahu k finančním aktivům, např. obligacím. Hodnota aktiv, které mají v držení ekonomické subjekty, klesne. Klesá tak spotřeba ekonomických subjektů a podniky snižují své investice z důvodu poklesu jejich bohatství. Dochází pak k poklesu agregátní poptávky, vzroste nezaměstnanost a sníží se růst inflace. (Černohorský, 2011)

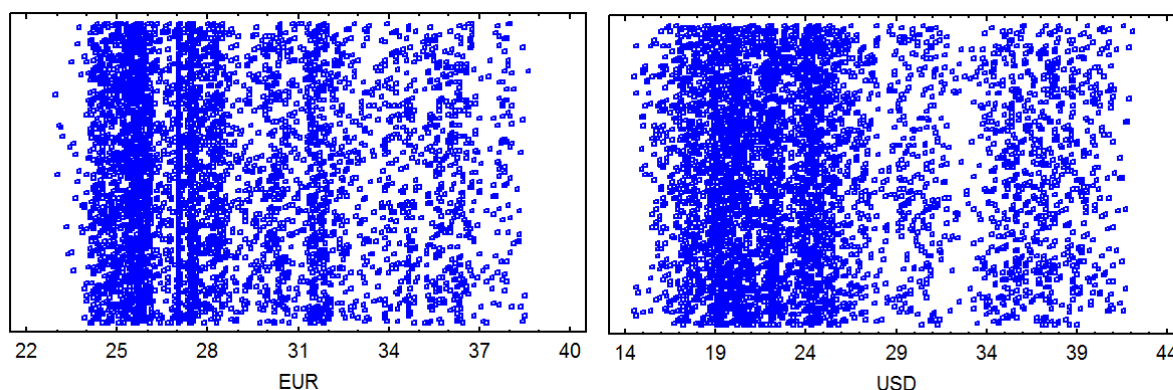
Transmisní mechanismus je teoretické ekonomické očekávání a každá ekonomika může reagovat různě, vzhledem k velkému počtu proměnných, které jsou následně ovlivňovány dalšími aspekty v ekonomice.

3 Metodologie

Odhad kursu koruny vůči euru a dolaru byl vytvořen na základě dat pomocí intervalové korelace. Vstupními daty byly:

- Kursy české koruny vůči euru a amerického dolaru (dále jen dolar) – denní hodnoty
- HDP ČR – kvartální hodnoty

V případě jednotlivých kursů se jednalo o 5039 hodnot kursu Kč/Euro a 5039 hodnot kursu Kč/dolar. Hodnoty byly uvedeny od 1. 1. 2000, kdy vzniklo euro až do data začátku měnové intervence ČBN. Zdrojem hodnot byla ČNB. Vzorek hodnot je uveden na obrázcích níže.

Obrázek 3: Grafické znázornění hodnot vstupující do výpočtu

Zdroj: vlastní zpracování v programu Statgraphics Centurion XV na základě dat z www.cnb.cz

Hodnoty kursu Kč/Eur se pohybovaly v rozmezí 22,97 až do 38,60. Hodnoty kursu Kč/Dolar se pohybovaly v rozmezí 14,45 až k 42,13. Tyto hodnoty byly prostřednictvím intervalové analýzy převedeny na kvartální interval a následně byly prostřednictvím statistické metody Monte Carlo korelovány k HDP ČR. Byly použity kvartální hodnoty hrubého domácího produktu vypočteného důchodovou metodou v běžných cenách. Hodnoty HDP byly staženy z portálu Českého statistického úřadu. Statistické odhady byly zpracovány v programu Statgraphics Centurion XV.

4 Výsledky

Pomocí statistických metod a především pak intervalové analýzy a metody Monte Carlo byly zjištěny následující odhady. Z hlediska statistiky byla použita hladina významnosti pouze 50%. Důvodem byla snaha o přesnější předpověď, neboť při vysoké hladině významnosti (95 %) se hodnoty u kursu dolaru blížily nule (u hranice očekávaného minima).

Tabulka 1: Výsledky odhadu kursu koruny vůči euru v období 2014-2019

Period	Forecast	Lower 50,0% Limit	Upper 50,0% Limit	Period	Forecast	Lower 50,0% Limit	Upper 50,0% Limit
Q1.14	26,479	26,016	26,942	Q1.17	24,3436	22,6743	26,013
Q2.14	26,301	25,6463	26,9558	Q2.17	24,1657	22,4333	25,8981
Q3.14	26,1231	25,3212	26,925	Q3.17	23,9878	22,1946	25,7809
Q4.14	25,9452	25,0192	26,8712	Q4.17	23,8098	21,9578	25,6618
Q1.15	25,7672	24,7319	26,8025	Q1.18	23,6319	21,7229	25,5409
Q2.15	25,5893	24,4552	26,7234	Q2.18	23,4539	21,4896	25,4183
Q3.15	25,4113	24,1863	26,6363	Q3.18	23,276	21,2578	25,2941
Q4.15	25,2334	23,9238	26,5429	Q4.18	23,098	21,0274	25,1686
Q1.16	25,0554	23,6664	26,4444	Q1.19	22,9201	20,7984	25,0418
Q2.16	24,8775	23,4134	26,3416	Q2.19	22,7421	20,5705	24,9138
Q3.16	24,6995	23,1639	26,2351	Q3.19	22,5642	20,3437	24,7847
Q4.16	24,5216	22,9177	26,1255	Q4.19	22,3862	20,118	24,6545

Zdroj: vlastní zpracování v programu Statgraphics Centurion XV na základě dat z www.cnb.cz a www.czso.cz

Kurs koruny vůči dolaru je uveden v tabulce č. 2.

Tabulka 2: Výsledky odhadu kursu koruny vůči dolaru v období 2014-2019

Period	Forecast	Lower 50,0% Limit	Upper 50,0% Limit	Period	Forecast	Lower 50,0% Limit	Upper 50,0% Limit
Q1.14	19,3633	18,4887	20,2378	Q1.17	16,6121	13,4587	19,7654
Q2.14	19,134	17,8971	20,3708	Q2.17	16,3828	13,1104	19,6552
Q3.14	18,9047	17,3899	20,4196	Q3.17	16,1535	12,7663	19,5408
Q4.14	18,6755	16,9263	20,4246	Q4.17	15,9243	12,4259	19,4226
Q1.15	18,4462	16,4905	20,4018	Q1.18	15,695	12,089	19,301
Q2.15	18,2169	16,0746	20,3592	Q2.18	15,4657	11,7552	19,1763
Q3.15	17,9877	15,6737	20,3016	Q3.18	15,2365	11,4242	19,0487
Q4.15	17,7584	15,2847	20,2321	Q4.18	15,0072	11,0959	18,9185
Q1.16	17,5291	14,9054	20,1529	Q1.19	14,7779	10,7701	18,7858
Q2.16	17,2999	14,5342	20,0656	Q2.19	14,5487	10,4465	18,6509
Q3.16	17,0706	14,1699	19,9713	Q3.19	14,3194	10,125	18,5138
Q4.16	16,8413	13,8117	19,871	Q4.19	14,0901	9,80553	18,3747

Zdroj: vlastní zpracování v programu Statgraphics Centurion XV na základě dat z www.cnb.cz a www.czso.cz

Z obou tabulek je zřejmé, že česká koruna v případě, že by k intervencím nedošlo, byla silnější. Velkou výhodou odhadu je přímá závislost korelované hodnoty na HDP. Hodnota HDP je totiž počítána důchodovou metodou, tudíž nezahrnuje export a není tedy souvislostí s intervencemi ovlivněna. Přímá korelace odhadu na HDP poté zaručuje určitou míru věrohodnosti odhadu.

5 Diskuse a závěry

Intervence ČNB rozdělily české ekonomy na dva tábory. Ty, kteří jí obhajují a ty, kteří se staví přímo proti ní. Ať už měla intervence na českou ekonomiku pozitivní nebo negativní vliv, faktem zůstává, že trvala příliš dlouho na to, aby po ní nezůstaly následky. Více jak 3 roky byl kurs koruny držen uměle centrální autoritou v době silného hospodářského růstu. Existuje několik oblastí, které intervence pomohly. Mnohem více je však těch, kde působily proti vlastním občanům. Mezi hlavní dopady intervencí můžeme zařadit:

1. Ceny importovaného zboží.
2. Ceny exportovaného zboží.
3. Akvizice a přímé zahraniční investice
 - Zvýšení zaměstnanosti
 - Navýšení HDP
 - Odliv dividend
 - Nižší příjem do státního rozpočtu
 - Stagnující mzdy (atraktivita levné pracovní síly)
4. Turismus.
5. Ekonomické výnosy z kurzové stability.
6. Trhy cenných papírů.
7. Braindrain.

Ceny importovaného zboží byly vyšší, než kolik by stály v případě, že by koruna nebyla uměle oslabována. Rozdíl v kursu u eura je cca 13 %, rozdíl u dolaru je ještě výraznější, a sice téměř 40 %. Jelikož je česká ekonomika silně navázána především na export směrem do Německa, lze usuzovat, že 13% rozdíl je reálný. Dolar nicméně posílil především v posledních letech i díky nové volbě prezidenta a postupných kroků ochrany amerického výrobce. Je jasné, že koruna by nebýt intervencí byla silnější, avšak průměrné hodnoty odhadu, které ukazují, že by tato hodnota byla o 40 % nižší, mohou být až příliš optimistické. Česká republika je exportně orientovaná ekonomika. Její export je však z více než poloviny závislý na importu (podle statistik OECD až ze 60 %). Proto dopad na ceny importovaného i exportovaného zboží je velký. Autoři, z výše uvedených praktických dopadů intervencí považují za nejzávažnější – kromě cen importovaného zboží a samotného faktu oslabení měny v době konjunktury, tzv. braindrain. Odliv vysoce kvalifikované síly, například lékařů, za vyšším výdělkem, jejich absence na českém pracovním trhu a příjem z jejich působení v ČR má velké následky. Intervence trvaly téměř 3,5 roku. Je velmi naivní očekávat, že ihned po jejich ukončení se kursy koruny dostanou na svou „přirozenou“ úroveň. Kurs byl udržován v oslabení příliš dlouho, což stálo ČNB nemalé prostředky. Otázkou je, co je „přirozený“ kurs po intervencích, nebo jaký by byl, kdyby intervencí nebylo. Náš výzkum se na tyto otázky snažil odpovědět.

Afilace

Príspevek je součástí řešení projektového záměru IGA_AS_03_01/2 „Nestandardní metody matematického modelování ekonomických indikátorů“.

Použité zdroje

- [1] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. Finanční trhy. Česká národní banka [online]. Praha: Česká národní banka. 2019. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/financni-trhy/devizovy-trh/kurzy-devizoveho-trhu/kurzy-devizoveho-trhu/rok_form.html [přístup 17. září 2019].
- [2] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. Měnověpolitické nástroje. Česká národní banka [online]. Praha: Česká národní banka, © Česká národní banka, 2003-2017. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/menova_politika/mp_nastroje/ [přístup 17. září 2019].
- [3] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Hrubý domácí produkt - Časové řady ukazatelů čtvrtletních účtů [online]. Praha: Český statistický úřad. 2019. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/hdp_cr. [přístup 17. září 2019].
- [4] ČERNOHORSKÝ, Jan a Petr TEPLÝ, 2011. *Základy financí*. 1. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3669-3.
- [5] FRANTA, Michal et al., 2014. Kurz CZK/EUR a kurzový závazek ČNB, 2012-2014 [obrázek] In: *Měnový kurz jako nástroj při nulových úrokových sazbách: případ ČR* [online]. ČNB, 2014, s. 41. [přístup 20. září 2019]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/vyzkum/vyzkum_publicace/rpn/download/rpn_3_2014_cz.pdf.
- [6] JÍLEK, Josef, 2004. *Peníze a měnová politika*. 1. vyd. Praha: Grada. Finance (Grada). ISBN 80-247-0769-1.



Autoři

Ing. Jitka Sládková, Ph.D., Katedra ekonomiky a řízení, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: jitka.sladkova@post.sting.cz.

Doc. RNDr. Zdeněk Karpíšek, CSc., Katedra aplikovaných disciplín, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: karpisek@sting.cz.

Doc. Ing. Marianna Dražanová, CSc., Katedra ekonomiky a řízení, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: drazanova@post.sting.cz.

Authors

Ing. Jitka Sládková, Ph.D., Department of Economics and Management, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: jitka.sladkova@post.sting.cz.

Doc. RNDr. Zdeněk Karpíšek, CSc., Department of Applied Sciences, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: karpisek@sting.cz.

Doc. Ing. Marianna Dražanová, CSc., Department of Economics and Management, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: drazanova@post.sting.cz.

Vnímání daně z nemovitých věcí v České republice

Šárka Sobotovičová, Jana Janoušková

Abstrakt

Příspěvek se zabývá zdaněním nemovitých věcí v České republice. Východiskem byla kritická literární rešerše relevantních zdrojů a následně byl uskutečněn výzkum formou dotazníkového šetření. Pro zpracování bylo využito 839 dotazníků. Na základě primárního výzkumu bylo ověřováno u poplatníků daně z nemovitých věcí vnímání této lokální daně. Dotazníkové šetření bylo vyhodnoceno pomocí neparametrického testu Kruskal-Wallis v programu SPSS. Na základě empirického šetření bylo zjištěno, že průměrná výše daně byla nejvyšší u respondentů, kteří vnímali daňové zatížení jako vysoké. Bylo zjištěno, že většina těchto respondentů také ví, jak byly vybrané prostředky využity a jaké konkrétní projekty byly v obci realizovány.

Klíčová slova: Daň z nemovitých věcí, vnímání daňového zatížení, daňové výnosy

Abstract

The paper deals with immovable property taxation in the Czech Republic. After a critical literature search of relevant sources, the research was carried out via survey. 839 questionnaires were included into processing. Primary research assesses how taxpayers of immovable property taxes perceive this local tax. The survey data were evaluated using Kruskal-Wallis non-parametric test in SPSS Statistics. Based on the empirical survey it was found, that an average tax amount was the highest for those respondents who perceived tax burden as high. Most of the respondents also knew how the collected funds were used and which concrete projects were implemented in the municipality.

Keywords: Immovable property tax, perception of tax burden, tax revenues

JEL klasifikace: H70, H71

1 Úvod

Daň z nemovitých věcí není v rámci EU harmonizována, proto se liší přístupy jednotlivých členských států ke zdanění. Velké rozdíly existují zejména v postavení daně z nemovitých věcí v daňových mixech jednotlivých států. Odlišnosti lze nalézt jak v pravomocích obcí při stanovení daně z nemovitých věcí tak také mezi subjekty, které správu daně vykonávají. V konečném důsledku by však výše daně z nemovitých věcí, ať již je stanovována centrální nebo lokální autoritou, měla odrážet ekonomický stav lokality i ekonomickou situaci obyvatel. Nižší ekonomická výkonnost by současně s nižší mírou zdanění nemovitostí mohla vytvářet příznivější podnikatelské prostředí. Proto je důležité, aby místní samosprávy měly k dispozici účinný nástroj na formování ekonomického prostředí v rámci svého regionu. Takto mohou také vytvářet konkurenční prostředí vůči jiným regionům.

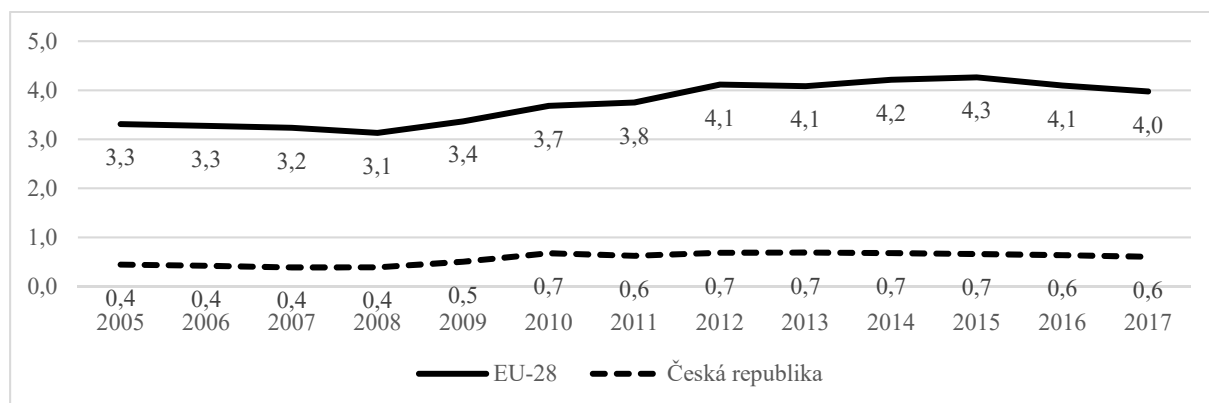
Příjmy z daní z nemovitých věcí nejsou pro veřejné rozpočty většinou významné, ale období nepříznivé hospodářské situace nutí vlády zamýšlet se i nad tímto zdrojem příjmů a jsou pak zvažovány případné změny vedoucí k posílení jejich výnosů. Polarita názorů v jednotlivých členských státech EU vede k zajímavému srovnání a řešení, které zachycuje silné stránky různých přístupů k daním z nemovitých věcí (UN-HABITAT, 2013).

V rámci zdanění nemovitých věcí je tak možno sledovat více rozdílných přístupů i empirických studií. Oceňování nemovitostí pro účely stanovení základu daně z nemovitých věcí je často diskutovaným tématem (Horne a Felsenstein, 2010 či Presbitero a kol., 2014) a Česká republika je kritizována za svůj jednotkový přístup ve stanovení základu daně a nedostatečnou provázanost na reálnou hodnotu nemovitostí (OECD 2010; 2011; EK, 2015). Rovněž je České republice doporučováno zvýšení efektivních daňových sazeb u daně z nemovitých věcí, aby stoupl podíl příjmů, které mají obce pod přímou kontrolou (OECD 2016). Možnostmi využití zdanění nemovitostí v souvislosti s potenciálním zvýšením příjmů pro obecní rozpočty se zabývali Coombs a kol. (2012). Jak uvádí Bird (2011), obecní příjmy by měly naplňovat potřeby obyvatel a politická reprezentace by měla nést odpovědnost za racionální rozhodnutí. Daň z nemovitých věcí má určité opodstatnění, umožňuje skutečnou participaci občanů na projektech obce a poskytuje zajímavý nástroj ke zvýšení finanční samostatnosti. Je tak naplňován princip prospěchu (Keith, McCluskey, 2004, Mrkývka, 2003) a princip subsidiarity, kdy se rozhodování a zodpovědnost ve veřejných záležitostech odehrává na nejnižším stupni veřejné správy, která je nejbližší občanům.

2 Daň z nemovitých věcí v České republice

V České republice výběr daně z nemovitých věcí zajišťují finanční úřady, nicméně výnos této daně je převáděn do rozpočtu té obce, na jejímž území se nemovitosti nacházejí. Sazby daně jsou stanoveny zákonem a jejich výše je pro všechny obce stejná. Obec má velmi malou pravomoc rozhodnout také o osvobození od daně, jelikož to je také upraveno zákonem. O osvobození od daně může obec rozhodnout plošně u zemědělských pozemků, avšak tato možnost není obcemi moc využívána. Zejména v malých obcích představuje daň ze zemědělských pozemků významný podíl na výnosech daně z nemovitých věcí, a proto obce nechtějí přijít o výnosy z těchto pozemků (Janoušková a Sobotovičová, 2019). Stavby ve vlastnictví státu a krajů jsou od daně ze staveb zcela osvobozeny. Obce, na jejichž území se nacházejí stavby ve vlastnictví státu či krajů, jsou tím v zájmu úspor výdajů státních a krajských rozpočtů kráceny na svých daňových příjmech.

Obec může ovlivňovat výši výnosů daně z nemovitých věcí zejména prostřednictvím koeficientů, které stanoví obecně závaznou vyhláškou. Jedná se o korekční koeficient podle počtu obyvatel, obecní a místní koeficient. Nejvýznamnější je z tohoto hlediska koeficient místní, který může být stanoven ve výši dvě, tři, čtyři a pět. Tímto koeficientem se násobí celá vypočtená daňová povinnost, s výjimkou zemědělských pozemků. Koeficient se však vztahuje na území celé obce a není možno jej stanovit pouze pro určitou část obce. Obcemi je kritizována také samotná výše koeficientů, kterou není možno stanovit například s přesností na desetinná čísla. Jak uvádí Janoušková a Sobotovičová (2016a) obec může místní koeficient použít nejen k dlouhodobému nastavení výnosu daně, ale také dočasně na jedno či více zdaňovacích období v případech, kdy potřebuje jednorázové zdroje na financování potřebné investice v obci. Jak je vidět z grafu č. 1 v České republice se podíl výnosů daně z nemovitých věcí pohybuje hodně pod průměrem zemí EU.

Obrázek 1: Podíl výnosů daně z nemovitých věcí na celkových daňových výnosech

Zdroj: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en

Výnosy daně z nemovitých věcí mají v ČR rostoucí tendenci, jedinou výjimkou je rok 2011. V absolutním vyjádření se výnosy v ČR zvýšily v roce 2017 o 6 223 mil Kč oproti roku 2001, což představuje nárůst o 137 %. Průměrný koeficient růstu je 1,06 s výraznými rozdíly v letech 2009 a 2010, kdy došlo k významným legislativním změnám. Od roku 2009 byla rozšířena pravomoc obcí z hlediska stanovení konstrukčních prvků daně z nemovitých věcí, jelikož byla zavedena možnost stanovit místní koeficient. V roce 2010 došlo ke změně v rámci zákonného rámce, která souvisela se zdvojnásobením většiny sazeb daně, a vztahovala se tak na celé území státu.

Tabulka 1: Daňové výnosy daně z nemovitostí v ČR v letech 2001 až 2017

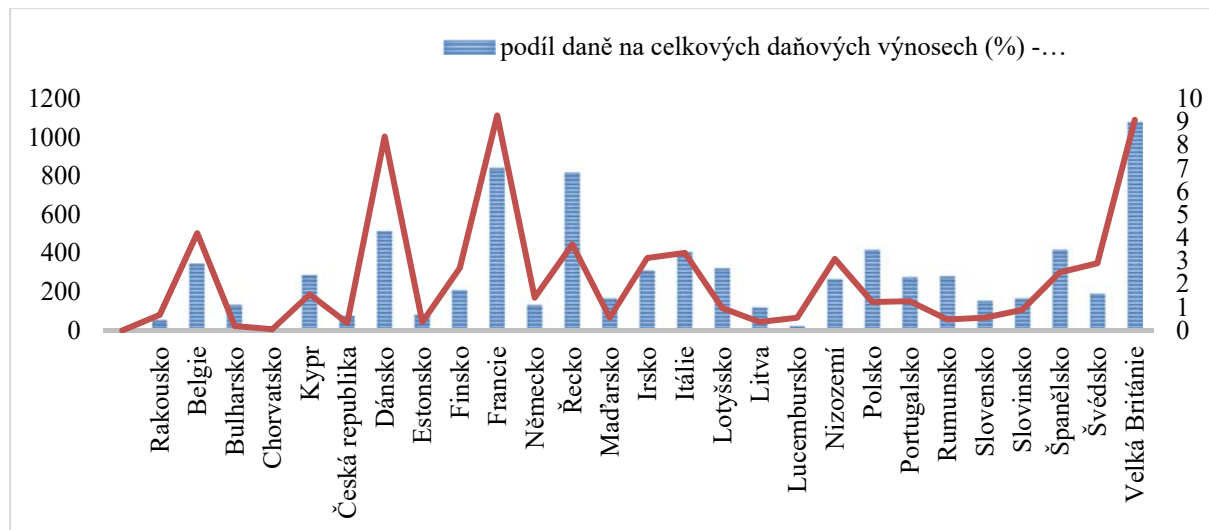
Rok	Roční daňový výnos (v mil. Kč)	Koeficient růstu#
2001	4 535	
2002	4 576	1,01
2003	4 841	1,06
2004	4 948	1,02
2005	4 987	1,01
2006	5 016	1,01
2007	5 123	1,02
2008	5 183	1,01
2009	6 360	1,23
2010	8 746	1,38
2011	8 480	0,97
2012	9 540	1,13
2013	9 848	1,03
2014	9 909	1,01
2015	10 313	1,04
2016	10 582	1,03
2017	10 758	1,02

Zdroj: http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxDetails.html?id=110/1546297200

Česká republika patří mezi země s nejnižším výnosem daně z nemovitých věcí na obyvatele (viz obrázek 2). Obdobně je na tom Chorvatsko a Bulharsko. Mezi státy s nejvyšším výnosem daně z nemovitých věcí na obyvatele patří Francie, Velká Británie a Dánsko. Jedná se současně o státy s vyšším podílem daně z nemovitých věcí na celkových daňových výnosech (Velká Británie má nejvyšší, Francie druhý nejvyšší a Dánsko čtvrtý nejvyšší podíl daně

z nemovitých věcí na obyvatele). Z výše uvedeného lze vyvodit, že pokud je vyšší výnos daně z nemovitých věcí na obyvatele, je také významnější postavení daně z nemovitých věcí v daňovém mixu.

Obrázek 2: Podíl daně z nemovitých věcí na celkových daňových výnosech (%) a daň na obyvatele v EU (EUR)



Zdroj: Evropská komise (2018). Eurostat (2018). Vlastní zpracování

Zdvojnásobení zákonných sazeb a možnost zavedení zejména místního koeficientu směřovalo v České republice ke zvýšení daně z nemovitých věcí a tím ke zvýšení obecních příjmů. Důležitá je i odpovídající daňová správa a dostatečné množství informací pro příjemce daně, tedy obce, a to zejména o platební kázni poplatníků a výši nedoplatků. Finanční úřady poskytují obcím pouze kumulované údaje o celkových výnosech a celkovém stavu nedoplatků, to znamená, že obce nedisponují údaji o jednotlivých poplatnících ani neznají konkrétní údaje o jednotlivých platbách či nedoplatecích.

3 Cíl, metody, diskuse

Cílem výzkumu je zjistit, jaké je vnímání daňového zatížení poplatníky daně z nemovitých věcí v České republice. Jejich postoj byl zjišťován primárním výzkumem a celkem bylo zpracováno 839 dotazníků.

Hypotézy byly ověřovány pomocí Kruskal-Wallis testu, který posuzuje shodu mediánů hodnot vysvětlované proměnné. Testová statistika byla vypočtena podle vzorce (1):

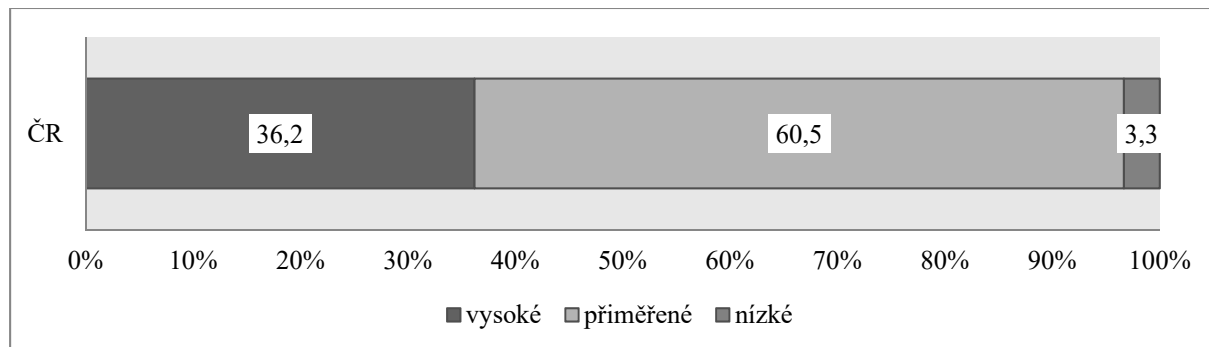
$$Q = \frac{12}{n(n+1)} \sum_{i=1}^k \frac{T_i^2}{n_i} - 3(n+1), \quad (1)$$

Jsou-li rozsahy jednotlivých výběrů alespoň 5 prvků, má testová statistika Q v případě platnosti nulové hypotézy přibližně χ^2 rozdělení s $k-1$ stupni volnosti. Pak $p - value = 1 - F_0(xOBS)$, kde $F_0(x)$ je distribuční funkce χ^2 rozdělení s $k-1$ stupni volnosti.

Na základě dotazníkového šetření bylo zjištěno, že většina respondentů vnímá daňové zatížení jako přiměřené (obr. 3). Lze konstatovat, že výsledky výzkumu nepotvrdily původní ekonomický předpoklad, že daň z nemovitých věcí je jednou z nejméně oblíbených daní. Naopak výsledek koresponduje se skutečností, že ČR patří v rámci EU k zemím s nejnižšími

výnosy daně z nemovitých věcí. V této souvislosti je zajímavé, že procento respondentů, kteří vnímají daňové zatížení jako vysoké se (až na jednu výjimku) zvyšovalo s růstem velikosti obce. Tento jev může mít vysvětlení v tom, že občané v menších obcích jsou lépe informováni o potřebnosti výnosů daně z nemovitých věcí a jejich využití.

Obrázek 3: Vnímání daňového zatížení v ČR



Zdroj: vlastní zpracování

Pro ověření, zda vnímání daňového zatížení souvisí s výší daně z nemovitých věcí, byl použit Kruskal-Wallis test a byla stanovena hypotéza H_0 : Vnímání daňového zatížení nezávisí na výši daně z nemovitých věcí, která je placena jednotlivými respondenty.

Tabulka 2: Kruskal-Wallis testové Statistiky^{a,b}

	Výše daně
Chi-Square	52,683
df	2
Asymp. Sig.	,000

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Vnímání daňového zatížení

Nulovou hypotézu zamítáme a můžeme konstatovat, že byla potvrzena závislost mezi vnímáním daňového zatížení a výší daně, která je placena respondenty. Ačkoliv je daň z nemovitých věcí v ČR ve srovnání s průměrem zemí EU nízká, pro některé poplatníky může představovat významnou částku vzhledem k jejich příjmům. Týká se to zejména občanů, kteří zejména v obcích vlastní více nemovitých věcí, avšak jejich příjem je nízký. Také jednotkový způsob zdanění způsobuje, že poplatníci platí stejnou výši daně za nemovitost o stejné velikosti bez ohledu na její tržní hodnotu.

Při srovnání výše daně a daňového zatížení byly zjištěny zajímavé skutečnosti a rozdílné názory respondentů, které vždy nereflektovaly skutečnou výši placené daně. Průměrná výše daně byla sice nejvyšší u respondentů, kteří vnímali daňové zatížení jako vysoké. Na druhé straně ale byla průměrná výše daně u respondentů, kteří vnímali daňové zatížení jako nízké, vyšší než u skupiny, která označila daňové zatížení za přiměřené. Zde se nabízí prostor pro další porovnání z hlediska příjmů domácností.

4 Závěr

Daň z nemovitých věcí bývá označována jako nejméně oblíbená daň. Poplatníci nevidí důvod pro zdanění majetku, který pořídili z příjmu, který již byl zdaněn. Daň z nemovitých věcí je

potom považována za několikeré zdanění příjmů. K pochopení opodstatněnosti této daně mnohdy nepřispívá ani skutečnost, že poplatníci mohou vidět využití výnosů této daně v dané obci. Na základě výsledků výzkumu se však nepotvrdilo, že daňové břemeno u této daně je respondenty v ČR vnímáno jako vysoké. Výsledek výzkumu naopak koresponduje se skutečností, že ČR patří v rámci EU k zemím s nejnižšími výnosy daně z nemovitých věcí.

Nicméně, politická reprezentace se často zdráhá v souvislosti s potenciálním množstvím volebních hlasů tyto daně zvyšovat. Nejsilnější nástroj ke zvýšení obecních příjmů prostřednictvím daně z nemovitých věcí - místní koeficient - není obcemi ve větší míře využíván. V České republice je celkem 6 258 obcí a v roce 2019 využilo zavedení místního koeficientu pouze 9,7 % obcí.

Rovněž i vzhledem k poměrně dobrému hospodaření obcí v posledních letech jejich zastupitelé nevidí příliš důvodů, proč by měli do současné úpravy zdanění nemovitých věcí na svém území nějak zasahovat či ji nějak výrazně měnit.

Avšak zejména v menších obcích může daň z nemovitých věcí tvořit významnou část obecního rozpočtu. Jak vyplynulo z primárního výzkumu (Janoušková, Sobotovičová, 2016b) vyšší daňové zatížení nemusí být poplatníky vnímáno negativně, když je zajištěna transparentnost použití daných výnosů. Je tak naplňován princip subsidiarity, kdy se rozhodování a zodpovědnost ve veřejných záležitostech odehrává na nejnižším stupni veřejné správy, která je nejbližší občanům. Proto by také obce měly mít vyšší možnost ovlivnit výši daně z nemovitých věcí, která by měla zohledňovat rozdílné cenové úrovně jednotlivých lokalit.

Problematika fiskálních vztahů je v České republice diskutována již od devadesátých let minulého století. I když došlo k posílení nástrojů umožňujících zvýšit výnosy daně z nemovitostí, výnos této daně je stále výrazně pod průměrem EU. Stále je otázkou diskuzí hodnotový přístup stanovení základu daně správa této daně a otázka přerozdělování sdílených daní.

Afilace

Tento článek vznikl za podpory Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR v rámci Institucionální podpory na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumné organizace v roce 2019.

Použité zdroje

- [1] BIRD, R. M. 2011. Subnational taxation in developing countries: a review of the literature. *Economics and Policy*, vol. 2, no. 01, pp. 139-161. DOI 10.1142/S1793993311000269.
- [2] COOMBS, CH. K., SARAFOGLOU, N. and W. CROSBY, 2012. Property taxation, capitalization, and the economic implications of raising property taxes. *International advances in economic research*, vol. 18 no. 2, pp. 151-161. DOI 10.1007/s11294-012-9349-0.
- [3] Evropská komise (EK), 2015. *Zpráva o České republice 2015*. [Online]. [cit. 20. 7. 2016]. Dostupné: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_czech_cs.pdf

- [4] European commission, 2018. *Taxes in Europe Database*. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxDetails.html?id=110/1546297200. Accessed 11 December 2018
- [5] Eurostat2018. *Population on 1 January*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tps00001> Accessed 11 January 2019
- [6] HORNE, R. and D. FELSENSTEIN, 2010. Is property assessment really essential for taxation? Evaluating the performance of an 'Alternative Assessment' method. *Land use policy*, vol. 27, no. 4, pp.1181-1189.
- [7] JANOUSHKOVÁ, J. and Š. SOBOTOVIČOVÁ, 2016a. Immovable property tax in the Czech Republic as an instrument of fiscal decentralization. *Technological and Economic Development of Economy*, vol. 22, no. 6, pp. 767-782. <https://doi.org/10.3846/20294913.2016.1236355>.
- [8] JANOUSHKOVÁ, J. a Š. SOBOTOVIČOVÁ, 2016b. Využití koeficientů ke zvýšení výnosů daně z nemovitých věcí v Moravskoslezském kraji. In: V. Klímová, & V., Žitek (Eds.), *XIX. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků*. Brno: Masarykova univerzita, s. 883-890. ISBN 978–80–210–8273–1. (50 %)
- [9] JANOUSHKOVÁ, J. and Š. SOBOTOVIČOVÁ, 2019. Fiscal autonomy of municipalities in the context of land taxation in the Czech Republic. *Land Use Policy*, no. 82, pp. 30-36. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.11.048>.
- [10] KEITH, K. & McCluskey, W. 2004. *Decentralization and Rural Property Taxation*. Rome: Food and agriculture organization of the United Nations. [Online]. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=w9lzzcK4s5QC&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false> [cit. 22. 8. 2018]
- [11] MRKÝVKA, P. 2003. Podatek od nieruchomości w Republice Czeskiej. In *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości – praca zbiorowa pod redakcją prof. Leonarda Etela*. Warszawa: Kancelaria Sejmu, s. 117-118
- [12] PRESBITERO, A. F., SACCHI, A. and A. ZAZZARO, 2014. Property tax and fiscal discipline in OECD countries. *Economics Letters*, vol. 124 no. 3, pp. 428-433. DOI 10.1016/j.econlet.2014.06.027
- [13] OECD, 2010. Economic Surveys CZECH REPUBLIC. [Online]. [cit. 9. 7. 2016]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/mezinarodni-spoluprace/aktuality/2010/oecd-zverejnilo-ekonomicky-prehled-cr-20-11576>
- [14] OECD, 2016. CZECH REPUBLIC. [Online]. [cit. 19. 7. 2016]. Dostupné z: https://www.mzv.cz/file/2198772/Eco_survey_CZE_2016.pdf
- [15] UN-HABITAT. 2013. *Property tax regimens in EU 2013*. 1th ed. Nairobi: UN-HABITAT. HS Number: 028/13E.



Autoři

Ing. Šárka Sobotovičová, Ph.D., Katedra Financí a účetnictví, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská Univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934, 733 40 Karviná, e-mail: sobotovicova@opf.slu.cz

Doc. Ing. Jana Janoušková, Ph.D., Katedra Financí a účetnictví, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská Univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 1934, 733 40 Karviná, e-mail: janouskova@opf.slu.cz

Authors

Ing. Šárka Sobotovičová, Ph.D., Department of Finance and Accounting, School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitni nam. 1934/3, 733 40 Karvina, Czech Republic, e-mail: sobotovicova@opf.slu.cz

Doc. Ing. Jana Janoušková, Ph.D., Department of Finance and Accounting, School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Univerzitni nam. 1934/3, 733 40 Karvina, Czech Republic, e-mail: janouskova@opf.slu.cz

Klíčové perspektivní posuny paradigmatu v managementu (2. část)

Ivan Vágner

Abstrakt

V této 2. části příspěvku jsou objasněny zbývající dva posuny paradigmat managementu, a to: k „principiálnímu vedení“ a k „Třetí alternativě“. Klíčová slova: management, paradigma managementu, posun paradigmatu managementu, posun paradigmatu managementu k „principiálnímu vedení“, posun paradigmatu managementu k „Třetí alternativě“

Abstract

In this second part of the contribution, two shifts of the managerial paradigm are explained, namely: The shift towards the „principal leadership“ and to the „Third alternative“

Keywords: management, paradigm of management, managerial paradigm shift, managerial paradigm shift to „princely leadership“, managerial paradigm shift to „Third alternative“

JEL klasifikace: M10, M12

1 Úvod

Širší souvislosti předmětu příspěvku a zdůvodnění jeho členění na dvě části byly poskytnuty čtenáři v Úvodu 1. části příspěvku.¹¹

V 2. části příspěvku jsou představeny dva zbývající dílčí posuny perspektivních manažerských paradigmat z uceleného souboru těchto posunů vymezených autorem příspěvku (dále jen autor). Tedy konkrétně: Posun paradigmatu managementu k „principiálnímu vedení“ a posun paradigmatu managementu k „Třetí alternativě“.

2 Posun paradigmatu managementu k „principiálnímu vedení“

Výchozí manažerské paradigma tohoto perspektivního posunu managementu, tj. paradigma „lidských zdrojů a lidských vztahů“ je založeno na správném „zacházení“ s lidmi, což de facto znamená účelné, účinné, hospodárné a odpovědné využívání jejich disponibilního profesního a osobnostního potenciálu pro dosahování cílů organizací.¹²

Posun paradigmatu k „principiálnímu vedení“ je specifické tím, že, oproti ostatním čtyřem v příspěvku uvedeným posunům manažerských paradigmat, výchozí paradigma „lidských

¹¹ VÁGNER, Ivan. Klíčové perspektivní posuny paradigmatu v managementu. (1. část). In: *Sborník referátů a abstraktů z XXI. ročníku mezinárodní odborné konference DANĚ – TEORIE A PRAXE 2018*. Brno: Sting spol. s r.o., 2018, s. 166 - 188. ISBN 978-80-87482-57-5.

¹² Postavení v manažerské komponenty „lidské zdroje a lidský potenciál“ zobrazuje obr. č. 3.

zdrojů a vztahů“ neodmítá, naopak na něm staví, ale jde mnohem dále, neboť se zabývá pomocí najít smysl a naplnění časné existence lidských zdrojů¹³, a to na základě pochopení faktu, že v konečném důsledku bude vždy a za všech okolností rozhodující působení přirozených zákonů a z nich odvozených mentálních principů.¹⁴

V prostředí organizací se posun k paradigmatu „principiálního vedení“ dá rámcově charakterizovat takto:

- Profesní a osobnostní rozvoj spolupracovníků v organizacích dosáhl žádoucí úrovně jejich profesní způsobilosti a sociální zralosti, takže mohou být vybaveni širšími pravomocemi, přičemž se jejich další profesní i osobnostní rozvoj opírá o společně sdílený hodnotový systém formovaný v rámci vrcholového pilíře celostního systému managementu (CSM), jímž je moderní pojetí vůdcovství (MPV).¹⁵
- Formování a udržování organizační kultury „vysoké důvěry“ umožňuje uvnitř organizací posilovat tři „vlny důvěry“, a to: zdravé individuální sebedůvěry interních „stakeholders“ tj. vlastníků, manažerů a spolupracovníků, důvěru v jejich vztazích a důvěru v organizacích, projevující se důvěrou interních „stakeholders“ v perspektivní výkon a rozvoj poslání jejich organizací.
- Existuje-li v organizacích organizační kultura „vysoké důvěry, přispívá to významně k vytváření důvěryhodnosti v jejich okolí, projevující se zejména v pozitivních vztazích se zákazníky, s dodavateli, se zástupci státní a veřejné správy atd.¹⁶

„Osvícené“ top managementy organizací s vyšší manažerskou způsobilostí a nadstandardní sociální zralostí, začínají působnosti přirozených zákonů a mentálních principů uvažovat a snaží se je integrovat do „CSM“. Uvědomují si, že právě úroveň organizační kultury „vysoké důvěry“, resp. spolupráce s důvěryhodnými lidmi, je stabilizačním jádrem úspěšnosti výkonu a rozvoje poslání jejich organizací v nejisté budoucnosti, o níž lze s určitostí předpokládat, že bude prodchnuta obtížně předvídatelnými až nepředvídatelnými fenomény. Zároveň nelze vyvrátit tvrzení, že vybudování kultury „vysoké důvěry“ bude nutnou podmínkou pro přežití jakékoliv organizace v rozvinuté informační a znalostní společnosti. Jedině při existenci nadstandardní úrovně organizační kultury „vysoké důvěry“ může být bez obav delegována pravomoc výkonným spolupracovníkům, a tím zároveň vytvářeny předpoklady pro jejich tvůrčí motivaci a jejich profesní i osobnostní rozvoj na jedné straně a pro vytvoření nezbytného prostoru k strategickému zaměření působnosti top managementu organizací na straně druhé.

Manažerské paradigma „principiálního vedení“ tedy pomáhá lidem, aby v tom, co činí, našli smysl a naplnění svých profesních i soukromých životů. Aby věřili ve svůj skrytý potenciál.

¹³ Časná lidská existence se výhradně váže k pozemskému životu od početí až po klinickou smrt člověka. Zároveň však tímto autor vyznává svou víru v život věčný, který začíná nanebevztoupením duše člověka po jeho klinické smrti a jeho podoba, včetně jeho trvání je nejvýznamnějším duchovním tajemstvím!

¹⁴ Blíže o přirozených zákonech a mentálních principech viz publikace Vágner, Ivan. *Osobní management*. Brno: Nakladatelství STING spol. s r. o. 2019, s. 52-60. ISBN 978-80-87482-64-3.

¹⁵ Problematice vůdcovství (MPV) byla věnována pozornost v 2. kapitole 1. části tohoto příspěvku.

¹⁶ Nutno zdůraznit, že organizační kulturu „vysoké důvěry“ nelze vybudovat a udržovat bez respektu k působení přirozených zákonů a od nich odvozených mentálních principů. Platí, že kvalitativní úroveň tří vln důvěry uvnitř organizací a jejich důvěryhodnosti v jejich okolí jsou jakoby „produktem“ míry respektu k nadčasové působnosti přirozených zákonů a míry akceptace mentálních principů. Přirozené zákony a od nich odvozené mentální principy působí bez ohledu na to, zda jsou lidmi v organizacích respektovány či nikoliv. Pokud jsou ctěny (respektovány), dávají výkonu a rozvoji poslání organizací zcela neomylný směr, neboť jsou výsledkem jakéhosi univerzálního zdravého rozumu. Naopak, jsou-li přehlíženy (nejsou-li respektovány), ať už pro nevědomost či pro nízkou sociální zralost zejména členů top managementu, negativní důsledky se dříve či později projeví a pozor mohou mít fatální důsledky.

Většina lidí je totiž schopna dosahovat mnohem lepších výsledků, než na které jsou neformálně zvyklí, resp. je jim formálně určeno vymezenou působností a odpovědností vztaženou k jimi zastávaným pracovním místům (resp. rolím).

Potřebu neodkladné realizace žádoucího posunu paradigmatu managementu k „principiálnímu vedení“ akcentuje mj. i varování adresované jedním manažerským guru vyspělým ekonomikám Západu! Zesnulý Kōnosuke Matsushita, president gigantické japonské firmy vyrábějící spotřební elektroniku, vyjádřil následující stanovisko: *„Vyhrajeme my a průmyslový Západ prohraje; nemůžete s tím prakticky nic dělat, protože příčiny vašeho neúspěchu tkví ve vás samých... Podle vašeho názoru spočívá podstata řízení v tom, že nápady, které se zrodí v hlavách šéfů, se předávají do rukou zaměstnanců.“*¹⁷

Prosadit posun paradigmatu managementu k „principiálnímu vedení“ v organizacích vyžaduje zásadně změnit myšlení a jednání především členů top managementu organizací v tom smyslu, že úspěšný a perspektivní výkon a rozvoj poslání jejich organizací závisí prioritně na úrovni jejich důvěryhodnosti „v očích“ a „srdcích“ interních i externích „stakeholders“ a jimi formovaná a udržovaná organizační kultura „vysoké důvěry“ musí komplementárně stavět na paradigmatu „celistvého člověka“!¹⁸

Hypoteticky nazíráno je realita v českém prostředí vzdálena žádoucímu stavu, což částečně dokreslují i výstupy z autorem provedeného výzkumu úrovně strategického managementu v cca 440 malých a středních podnicích Jihomoravského kraje ČR realizovaného v roce 2016. Relevantní výstupy výzkumného projektu lze shrnout následovně: *Top management organizací se sice snaží zavádět nové technologie, posilovat pravomoc znalostních pracovníků, podporovat týmovou spolupráci, rozvíjet partnerské vztahy, ale staré autoritářské paradigma zůstává zachováno.*¹⁹ *V duchu tohoto paradigmatu je to šéf, kdo má vždy pravdu a jemuž se nesluší odporovat; Mluví se o iniciativě zdola, ale fakticky není tato iniciativa nadřazenými a potažmo i top managementem organizací s nadšením přijímána; Hovoří se o nezbytnosti sdílet informace a znalosti, ale ve skutečnosti si mnozí znalostní pracovníci posilují své postavení v organizaci střežením „vlastněných informací a znalostí“ s egoistickým záměrem prokazovat svou výjimečnost.*²⁰

Žádoucí, a podle autora existenčně nezbytný, posun manažerského paradigmatu k „principiálnímu vedení“ je a bude velice obtížný, možné to ale je, pokud bude chování a jednání především členů top managementu organizací dlouhodoběji příkladné.²¹

Z výše uvedeného je zřejmé, že k realizaci posunu manažerského paradigmatu k „principiálnímu vedení“ v organizacích nelze dospět bez přítomnosti moderních vůdců.

¹⁷ Kōnosuke Matsushita byl japonský průmyslník, který založil společnost Panasonic, svého času největší japonskou společnost spotřební elektroniky. Mnohými japonskými manažerskými teoretiky i praktiky je doposud symbolicky považován za "boha managementu"!

¹⁸ Blíže viz relevantní subkapitola 4.3 publikace: VÁGNER, Ivan. Klíčové perspektivní posuny paradigmatu v managementu. (1. část). In: *Sborník referátů a abstraktů z XXI. ročníku mezinárodní odborné konference DANĚ – TEORIE A PRAXE 2018*. Brno: Sting spol. s r.o., 2018, s. 185 - 186. ISBN 978-80-87482-57-5.

¹⁹ Pro staré paradigma managementu je příslovečné mnoho frází a krásných slov, málo skutečných činů. V důsledku toho panuje nejen v mnoha organizacích nedůvěra, přemíra cynismu mezi lidmi, ale i v nich samých.

²⁰ Výzkumný projekt IGA_AS_02_06_B „Stav a vývoj praxe strategického managementu ve statisticky přijatelném vzorku malých a středních podniků v Jihomoravském kraji“.

²¹ Příkladné chování a jednání členů zejména top managementu organizací by se např. mělo projevovat tím, že zapojují nadčasové mentální principy do všech svých struktur a systémů, shromažďují a sdílí informace a znalosti, odměňují a povyšují spolupracovníky podle jejich skutečných přínosů a reagují pozitivně na jejich iniciativu zdola. Příkladný top management organizace vysílá jasné a srozumitelné signály o své důslednosti dodržovat a prosazovat kulturu „vysoké důvěry“ mj. tím, že trvá na tom, aby každý spolupracovník, tým, útvar pravidelně, alespoň jednou ročně, skládal účty z dodržování mentálních principů při výkonu své působnosti.

Aktuální absence moderních (niterných) vůdců je ovšem aktuální realitou. Zakořeněné a aktuálně převažující paradigma tradičního pojetí vůdcovství (TPV) nadále „plodí“ spíše vůdce obdařené vším možným jen ne sklonem k důvěře v člověka jako celistvé lidské bytosti. Samozřejmě, že i zde platí ono známé „výjimka podporuje pravidlo“, ale popravdě řečeno, upřímný a principiální znalostní pracovník to v naší společnosti příliš vysoko „nedotáhne“! Přesto autor věří, že nezadržitelný globální ústup industriálního a nástup informačního a znalostního věku vyvolá nutnost změn zaměření a obsahu manažerské práce, což povede zejména k tomu, že se:

- neumožní, aby se do manažerských pozic dostávali lidé, kteří nezvládají vlastní osobní management (OM) a individuální management (IM),
- správně pochopí a přijme podstatný kvalitativní rozdíl mezi vedením lidí a moderním pojetím managementu (MPV),
- omezí moc tradičních (povrchních) vůdců a do popředí se dostanou moderní (niterní) vůdci na všech manažerských úrovních organizací, kteří budou vážit více respektu k působnosti přirozených zákonů a od nich odvozených mentálních principů než svých organizací. Tím totiž, pro někoho z čtenářů paradoxně, svým organizacím nejlépe poslouží.²²

3 Posun paradigmatu managementu k „Třetí alternativě“

Každý sociálně zralý člověk, každý „osvícený“ top management jakékoliv organizace a, podle Paretova pravidla, cca 20% lidského společenství nutně pociťuje chaotický stav současného světa, a to s nepředvídatelnými dlouhodobějšími důsledky. Na jedné straně probíhá, podle názoru autora, „přemrštěný“ rozvoj podněcovaný zdánlivě účelnými výstupy technických a přírodovědných věd, na straně druhé sílí hrozby, jež mohou mít fatální následky pro zachování existenci lidstva, jako takového. Není snahou autora čtenáře strašit, ani není on sám schopen nabídnout ucelená systémová řešení kumulujících se stále závažnějších problémů, z nichž mnohé mají globální rozměr. Faktem ovšem je, že se řešení problémů s fatálními důsledky se odkládá nebo dokonce přehlíží. Tzv. vyspělá část světa se v „očích“ autora kamsi řítí se zrychlujícím se tempem, aniž bychom si byli ochotni připustit, že materialismus a konzumismus lidskou civilizaci nespasí. Je opravdu nejvyšší čas přestat řešit ekonomické pseudoproblémy a připustit si, že musíme začít zcela jinak myslet a potažmo jednat!

S. R. Covey, vědom si neradostným vyhlídkám současného světa, se nechtěl s bezperspektivním myšlením a jednáním smířit a nabídl řešení v podobě myšlení v duchu tzv. „Třetí alternativy“. Toto, převratné myšlení je založeno na dosahování mentální synergie, která, pokud se transformuje do osvojeného návyku, přispívá k dosažení veřejného vítězství²³ a tím i k vyvedení z bludného kruhu latentní beznaděje. Coveyho doporučený posun paradigmatu myšlení k „Třetí alternativě“ je současně výzvou pro top managementy organizací, jak myslet a jednat, aby jejich organizace měly šanci na perspektivní budoucnost.

²² Budou to totiž muži a ženy vyznačující se jak etikou charakteru, tak žádoucími profesními způsobilostmi. Tedy lidé hluboce a nepřetržitě pečující o svůj osobnostní a profesní růst. Lidé rozšiřující si své schopnosti, osvojující si nové znalosti, kteří čtou, naslouchají empaticky druhým lidem, a kteří se neustále učí. Podstatné však je, že se budou vždy chovat a jednat v souladu s nadčasovými přirozenými zákony Univerza a potažmo cítit nadčasové mentální principy při výkonu a rozvoji jejich profesního i soukromého poslání!

²³ V kontinuu zralosti znamená dosažení veřejného vítězství dosažení stavu vzájemné závislosti individuálně nezávislých jedinců.

Platí tedy s plnou vážností: „*Pokud existuje opravdový zájem vyřešit i ty nejpalcivější a nejobtížnější problémy, je nevyhnutelné radikálně změnit paradigma myšlení!*“

I ty nejobtížnější problémy lze tedy úspěšně řešit! Aby řešení bylo k prospěchu „věci“, musí však jejich řešitelé přijmout premisu: „*Nesmí být ani po mém – po našem, ani po tvém - po vašem, vždy určitě existuje vyspělejší a dokonalejší řešení, které nás ani jednoho doposud nenapadlo*“ tj. „*Třetí alternativa*“.

3.1 Paradigma v duchu „Dvou alternativ“

Lidé, kteří při řešení jakéhokoliv závažnějšího problému uvažují v duchu dvou alternativ, nemohou dosáhnout synergie. Tito lidé mají nízkou úroveň sociální zralosti, aplikují návyk „zvenku dovnitř“, což je vede k neustálému hledání nepřítele, k soupeření a nikdy jim nepřijde na mysl, že by bylo možné spolupracovat v společném zájmu. Uvažují za všech okolností způsobem „JÁ-My versus TY-ONI“.

S myšlením v duchu „dvou alternativ“ je možno se setkat ve všech oblastech individuálního, skupinového a společenského života. Jeho nejkrajnějším, nejvyhrocenějším projevem je válka²⁴.

Na myšlení v duchu Dvou alternativ“ je záludné to, že i zcela běžní, racionálně myslící lidé snadno upadají do pastí bipolárního uvažování. Jak takové bipolární uvažování vypadá, ukazuje níže uvedená „tabulka“:

Tabulka č. 1: Bipolární „nálepkování“ lidí

Lidé, kteří s námi souhlasí, jsou:	Lidé, kteří s námi nesouhlasí, jsou:
Velkorysí, šlechetní	Bezcílní, nemilosrdní
Inteligentní	Hloupí
Moudří	Nerozumní
Racionální	Iracionální
Počestní	Zlomyslní
Flexibilní	Lháři
Geniální	Idioti
Vlastenci	Zrádci
Nejlepší lidé na světě	Nejhorší lidé na světě

Zdroj: Vlastní zpracování

Lidé uvažující v duchu „Dvou alternativ“ často nedokáží vidět v druhém člověku lidskou bytost - vnímají pouze její přesvědčení. Necení si různých pohledů a hledisek - a nesnaží se jim ani porozumět. Dokáží předstírat respekt, ale ve skutečnosti druhým lidem nechtějí ani naslouchat. Chtějí s nimi manipulovat. Přecházejí do ofenzívy a útočí, protože se cítí nejistí – v sázce je totiž jejich sféra a pole působnosti, jejich self-image, jejich identita jako taková. Jejich strategií, pokud jde o to, jak se vyrovnat a naložit s názorovou odlišností, je „prozkoumej je a znič“. V takovém prostředí se synergii opravdu dařit nemůže.

3.2 Paradigma v duchu „Třetí alternativ“

Toto převratné a zároveň jediné perspektivní paradigma vychází z osvojení návyku synergie. Lidé, kteří dokáží překonat hranice uvažování v duchu „Dvou alternativ“ a naladit svoji mysl

²⁴ Nemusí jít o válku v pravém slova smyslu, ale aktuálně i o válku kybernetickou, obchodní (celní bariéry, sankce).

na uvažování v duchu synergie sice není mnoho, ale mají velký vliv, jsou velmi kreativní a produktivní. Jsou to lidé, kteří mění existující paradigmaty, jsou to inovátoři, jsou to lidé s pozitivní mentalitou.

Pokud se k nim chce člověk, řešitelský tým (např. top management organizace) přiřadit a začít uvažovat v duchu „Třetích alternativ“, musí změnit svá paradigmaty ve čtyřech podstatných směrech. Není to snadné. Tyto změny jsou v rozporu s obvykle silně zažitými očekáváními. Vedou totiž od egoismu ke skutečnému, nefalšovanému respektování druhých lidí a jejich odlišných názorů. Nabádají k odmítnutí nutkavě hledat jediný „správný“ způsob řešení problému a naopak hledat a nalézat jejich nová mnohdy převratná řešení. Směřují řešitele problémů na neočekávané, nepředvídatelné „cesty“, protože nikdo dopředu neví, co by mohlo oněmi „Třetími alternativami“ být, jak by mohly vypadat. To, co je však podstatným východiskem žádoucího posunu k paradigmatu „Třetí alternativy“ je osvojení si návyku synergie!

Princip synergie

Na počátku osvojení si návyku synergie musí být dobrovolné rozhodnutí dvou nebo více individuálně nezávislých lidí, kteří si váží jeden druhého, nezůstat při hledání a nalézání řešení závažných problémů u tradičních byt v minulosti osvědčených myšlenek a nápadů, ale jít dál a překročit tak hranice dosavadního myšlení. Synergie je totiž výrazem zaujetí, energie, vitality, vynalézavosti, nadšení a odhodlání utvářet novou realitu - mnohem lepší, než je ta dosavadní.

Pozor: Synergie není totéž co kompromis! Dosáhne-li se kompromisu, každý něco ze své představy řešení problému ztrácí! Synergie problém nejenom řeší, ale také vytváří přesah a jde dál. Synergie umožňuje vytvářet něco nového, něco co transformuje současný stav a přináší novou budoucnost. Synergie je kvalitativně mnohem lepší způsob řešení závažných problémů, než prosazení „MÉHO-NAŠEHO“ názoru“ nebo „TVÉHO-VAŠEHO“ názoru. **Synergie znamená to, že se nalezne zcela nové „společné řešení problému“.**

Myšlení v duchu „Třetí alternativy“

Dostat se k řešení problému v duchu „Třetí alternativy“ vyžaduje, ze všeho nejdříve, získat vědomí sebe sama a cenit si jinakosti druhého(druhých) člověka(lidí). Poté je nezbytné se snažit důsledně a důkladně druhého(druhě) člověka(lidí) pochopit. Teprve když se to podaří, může jedinec hledat a nalézt, resp. přispět (v případě týmového přístupu) k synergickému řešení závažného problému.

Prvním dílčím paradigmatem nezbytným pro uvažování v duchu „Třetí alternativy“ je proto „**Vidím sebe**“. Co si lze pod tímto výchozím dílčím paradigmatem především představit: Uvědomuji si sám sebe, znám sám sebe - vím jaké jsou moje silné a slabé stránky a jaké motivy, nejistoty a předpojatosti se ukrývají hluboko v nitru mého „já“?²⁵ Pokud komplexní odpověď na výše uvedené otázky bude znít „ano“, pak jsem prozkoumal své vlastní předpoklady a domněnky, z nichž vycházím a jsem tudíž připravený před druhým(i) člověkem (lidmi) nic neskrývat a být tím, kým doopravdy jsem.

Druhým dílčím paradigmatem je akceptovat druhého(druhě) člověka(lidí), mít o něj(ně) nefalšovaný zájem a starost, vážit si ho(jich). Samozřejmě musí platit, že druhý(druzí) člověk(lidé) nesmí být pro mě pouze objektem mých zájmů či jen nějakou(ými) „věcí(mi)“, ale lidskou(ými) bytostí(mi) se svými potřebami, zájmy, touhami, slabiny a přednostmi. Proto druhé dílčí paradigma zní „**Vidím tě (vás)**“.

²⁵ Proces sebepoznávání je blíže popsán v publikaci Vágner. Ivan, (2019), s. 36-47.

Třetím dílčím paradigmatickým je empatie vyvěrající z porozumění a pochopení, jíž nelze dosáhnout, aniž bych si osvojil a přijal za své předešlá dvě dílčí paradigmatata. Uplatnit empatii znamená vžít se do situace a podmínek druhého(druhých) člověka(lidí) a skutečně mu(jim) porozumět a pochopit ho(je). Jde o efektivní dílčí paradigma „**Chci tě (vás) poznat**“ s výrazem snahy plně pochopit, co se skrývá v niterném „já“ druhého(ých) člověka (lidí) - a ne ho(je) hodnotit, či dokonce „soudit“.

Čtvrté dílčí paradigma může přijít na řadu teprve tehdy, když byly mnou i tím(těmi) druhým(mi) člověkem(lidmi), s nimž(iž) hodlám spolupracovat na řešení závažného problému, rovněž individuálně osvojeny a naplněny tři předešlá dílčí paradigmatata. Za takového předpokladu je teprve možno se společně učit a nalézat skutečné, nefalšované a zcela nové řešení závažného problému. „**Společně s tebou (vámi) dosahuji synergií**“ pouze tehdy, když si doopravdy vážím tebe(vás) i sebe samého a jasně chápu, co se odehrává ve tvém(jejich) „srdci(ích)“ a myslí(ích). „Společně s tebou(vámi) dosahuji synergií“ pouze a jen tehdy, když přestanu uvažovat v intencích vzácnosti a nedostatku, když nevidím pouze dvě alternativní možnosti řešení problému, z nichž jedna je špatná. „Společně s tebou(vámi) dosahuji synergií“ jen tehdy, když si osvojím mentalitu hojnosti,²⁶ když dosáhnou stavu myslí, který mi říká, že existuje bezpočet prospěšných, úžasných, tvůrčích alternativ, o nichž jsem(me) dosud ani neuvažoval(i).

3.3 Komparace individuálního myšlení v duchu „Dvou alternativ“ a „Třetí alternativy“

Následující „tabulka“ staví do kontrastu čtyři dílčí paradigmatata běžného, každodenního myšlení v duchu „Dvou alternativ“ s dílčími paradigmaty myšlení v duchu „Třetí alternativy“. Je z ní dobře vidět, že myšlení v duchu „Dvou alternativ“ se krok za krokem stále více vzdaluje tvůrčím řešením, jichž není možné dosáhnout bez dílčích paradigmat v duchu „Třetích alternativ“. Protože jedno dílčí paradigma je vždy základem následujícího dílčího paradigmatu, jejich uvedená sekvence musí být dodržena.

Tabulka č. 2: Komparace individuálního myšlení v duchu „Dvou alternativ“ a „Třetí alternativy“

	Uvažování v duchu „Dvou alternativ“	Uvažování v duchu „Třetích alternativ“
1	Vidím pouze svoji „stranu“.	Vidím sebe nezávisle na tom, která ze „stran“ je ta moje.
2	Utvářím si o tobě stereotypní představy a v souladu s nimi si tě zařazuji.	Vidím tě jako lidskou bytost, ne jako pouhého představitele tvé „strany“.
3	Bráním se ti, protože nemáš pravdu.	Chci tě poznat, protože vidíš „věci“ jinak než já.
4	Napadám tě. Bojujeme spolu.	Společně s tebou dosahuji synergie. Společně vytváříme úžasnou budoucnost, jakou nikdo nemohl předvídat.

Zdroj: Vlastní zpracování

²⁶ Mentalitou hojnosti je míněno přesvědčení, že naše planeta a výsledky našeho úsilí umožňují, aby každému jedinci v rámci lidské civilizace byly k dispozici dobré materiální podmínky pro plnohodnotný život.

4 Výsledky

V souladu s vymezeným předmětem tohoto příspěvku (tedy 1. i 2. části) a vytýčeným cílem jeho zpracování, bylo v jeho 2. části dosaženo těchto výsledků:

- Objasnění perspektivnosti posunu paradigmatu managementu k „principiálnímu vedení“, které je specifické mj. tím, že vychází paradigma „lidských zdrojů a vztahů“ nepopírá, ale navazuje na něj významnou kvalitativní invencí;
- Prokázání nezbytnosti posunu manažerského paradigmatu k „Třetí alternativě“.

Jelikož se 2. část příspěvku věnovala zbývajícím dvěma posunům paradigmat managementu²⁷, jsou níže uvedeny tyto relevantní výsledky:

- Perspektivnost manažerského paradigmatu „principiální vedení“ spočívá především v tom, že staví na formování a udržování organizační kultury „vysoké důvěry“ a na respektování lidmi neovlivnitelné působnosti přírodních zákonů a od nich odvozených mentálních principů. To navozuje konzistentnost praktické aplikace manažování výkonu a rozvoje poslání organizací v souladu s aktuálními požadavky moderního managementu;
- Převažující teoretické a praktické myšlení neumožňuje učinit průlom v řešení závažných problémů a to nejen v rámci managementu organizací. Posun k myšlení v duchu „Třetí alternativy“ je nepřehlédnutelnou příležitostí k řešení těch nejpalčivějších problémů, z nichž mnohé mají globální rozměr.

5 Diskuse a závěry

Při zpracování 2. části příspěvku byly autorem využity poznatky z jeho nové publikace „Osobní management“ (viz níže Použité zdroje). To přispělo ke zkvalitnění zpracování předmětné problematiky zbývajících dvou posunů paradigmat managementu. Konkrétně, vztaženo k prvním třem posunům manažerských paradigmat, řešených v 1. části tohoto příspěvku, to lze prokázat:

- Zdůrazněním účelnosti respektování lidmi neovlivnitelné působnosti přírodních zákonů a od nich odvozených mentálních principů při formování systémů strategického managementu na všech úrovních, tj. individuální, skupinové a organizační;
- Prokázáním, že řešení závažných problémů dosahováním kompromisů je chybné a že je tudíž bezodkladně nutné změnit paradigma myšlení především lidí s vysokoškolským vzděláním.

Myšlení v duchu „Třetí alternativy“ není žádnou módní novinkou, ale klíčovou příležitostí, jak zachránit život na naší planetě!

²⁷ Názvy všech pěti perspektivních posunů paradigmat managementu jsou uvedeny v 1. části příspěvku – viz: VÁGNER, Ivan. Klíčové perspektivní posuny paradigmatu v managementu. (1. část). In: *Sborník referátů a abstraktů z XXI. ročníku mezinárodní odborné konference DANĚ – TEORIE A PRAXE 2018*. Brno: Sting spol. s r.o., 2018, s. 167. ISBN 978-80-87482-57-5.

Použité zdroje

- [1] COVEY, R. S. 2017. *7 návyků skutečně efektivních lidí. Zásady osobního rozvoje, které změni váš život*. 3. rozšířené vyd. Praha: FC Czech, zastoupení FranklinCovey v ČR a SR a Management Press, 2017. 376 s. ISBN 978-80-7261-268-0.
- [2] COVEY, R. S., 2013. *Třetí alternativa - Jak řešit obtížné životní problémy*. Praha: Management Press, 2013. 484 s. ISBN 978-80-7261-256-7.
- [3] COVEY, R. S., 2006. *8. návyk. Od efektivnosti k výjimečnosti*. Praha: Management Press
- [4] VÁGNER, Ivan., 2019. *Osobní management*. 1. vyd. Brno: STING spol. s r.o., nakladatelství, 2019. 136 s. ISBN 978-80-87482-64-3.
- [5] VÁGNER, I. *Strategický management*. Brno: Sting, spol. s r.o., 2016. ISBN 978-80-87482-41-4.
- [6] VÁGNER, I., 2015. *Podněty k posunu paradigmatu myšlení a jednání v managementu*. Brno: Sting, spol. s r.o., 2015. ISBN 978-80-87482-41-4.



Autor

prof. Ing. Ivan Vágner, CSc., MBA, Katedra ekonomiky a řízení, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: vagner@post.sting.cz

Author

prof. Ing. Ivan Vágner, CSc., MBA, Department of Economics and Management, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: vagner@post.sting.cz

Dopady DPH na odvětví vzdělávání

VAT impacts for Education sector

Eva Vincencová

Abstrakt

Článek identifikuje problematiku daně z přidané hodnoty v odvětví vzdělávání, zejména se zaměřuje na aplikaci způsobu uplatňování nároku na odpočet daně. V souvislosti s uplatňováním nároku na odpočet jsou v textu poněkud šířeji rozebrány pojmy ekonomická činnost a úplata ve vazbě na poskytování vzdělávání u institucí v rámci vzdělávacího systému včetně způsobu uplatňování nároku na odpočet daně.

Klíčová slova: Daň z přidané hodnoty, ekonomická činnost, odpočet daně, úplata.

Abstract

The paper deals with the issue of value added tax in the education sector, especially focuses on the application of the method of claiming the right to deduct. In connection with the exercise of the right to deduct, the terms economic activity and remuneration in relation to the provision of education to institutions within the education system, including the method of claiming the right to deduct, are described in somewhat broader terms.

Keywords: Value added tax, concept of economic activity, concept of remuneration, VAT deduction

JEL klasifikace: H24

1 Úvod

Role odvětví vzdělávání je velmi významná, protože ovlivňuje společnost, životy jednotlivců, působí na oblast politickou, sociální i ekonomickou. Vzdělávací systém zahrnuje soustavu škol a školských zařízení, jako jsou mateřské školky, základní školy, střední a vyšší odborné školy, vysoké školy a ostatní. Finanční prostředky na vzdělávací služby a provoz škol plynou z rozpočtových a mimorozpočtových zdrojů. Z rozpočtové kapitoly Ministerstva školství (MŠMT) je financování realizováno ve dvou úrovních, a to způsobem financování regionálního školství a financování veřejných vysokých škol. Do regionálního školství plynou finanční prostředky na tzv. přímé náklady na vzdělávání pro školy a školská zařízení zřizované obcemi a svazky obcí a kraji, neinvestiční dotace soukromému a církevnímu školství a plně je zabezpečeno financování přímo řízených organizací. Vysoké školy jsou zřizovány podle ustanovení vysokoškolského zákona (zákon č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů). V České republice existuje kromě 26 veřejných vysokých škol i 39 soukromých a 2 státní vysoké školy. Vzdělávací služby soukromých vysokých škol jsou financovány z mimorozpočtových zdrojů. Veřejné vysoké školy z

rozpočtu MŠMT dostávají příspěvek na vzdělávací a tvůrčí činnost, ve kterém jsou zahrnuty také sociální záležitosti studentů, mezinárodní spolupráce, dotace na rozvoj, včetně dotace na ubytování a stravování. Finanční prostředky poskytované z kapitoly MŠMT tvoří podstatnou část rozpočtu veřejných vysokých škol. Mimo toho mohou veřejné vysoké školy získat ze státního rozpočtu finance na realizaci projektů výzkumu a vývoje v rámci programů vyhlašovaných jinými rozpočtovými kapitolami státního rozpočtu. Vzdělávací instituce zajišťují předepsané vzdělávací služby v podobě výchovy a vzdělávání dětí, mládeže i vzdělávání dospělých, celoživotní učení.

Předepsané vzdělávací služby, jako je výchova a vzdělávání vykonávané jako poslání vzdělávacích institucí, jsou od daně z přidané hodnoty (DPH) tradičně osvobozeny. Vedle předepsaného poskytování vzdělávacích služeb, zabezpečují vzdělávací instituce pro své žáky a studenty také služby či obchodní činnosti související s poskytováním vzdělávání, například doplňkový prodej zboží, jako jsou knihy, různé učební pomůcky, občerstvení, jídelny, restaurace, prodejní automaty, které svým charakterem řadíme do ekonomické činnosti těchto institucí. Školy mohou také poskytovat za úplaty krátkodobé komerční kurzy pro studenty a širokou veřejnost, na které se, jako na uskutečňování samostatné ekonomické činnosti za úplaty, které osvobozeny od DPH nejsou.

Z pohledu ustanovení zákona o DPH není rozhodující právní forma či zřizovatel vzdělávací instituce, zda se jedná o veřejnou, anebo privátní vzdělávací instituci. Podle zákona o DPH je rozhodné, zda vzdělávací instituce vykonává ekonomickou činnost, jako protiplnění za poskytovanou službu přijímá úplatu, zda je osobou povinnou k dani, a tedy potenciálním plátcem DPH. Metodika či upřesňující vyhláška k této problematice v současnosti neexistuje, v případě nároku na odpočet DPH vzdělávací instituce v praxi uplatňují alternativní přístupy.

2 Daň z přidané hodnoty ve vazbě na vzdělávání

Daň z přidané hodnoty patří k nejvýnosnější dani v českém daňovém systému. Příjmy z výběru DPH jsou rozdělovány podle předepsaného procentuálního klíče rozpočtového určení daní platného pro dané období do soustavy veřejných rozpočtů. Současně platná úprava zákona č. 235/2004, zákon o DPH (ZDPH) je plně harmonizována s právem Evropského společenství předpisem Rady 2006/112/ES z 28. 11. 2006 (Směrnice), o společném systému DPH. Finanční správa České republiky je povinna podle zákona č. 280/2009, daňový řád, §5 odst.1 postupovat podle této Směrnice. Přijaté nařízení Rady Evropské unie (EU) č. 282/2001 ze dne 15. 3. 2001 určuje členským státům jednotný postup v aplikaci DPH. Základním principem DPH je zdanění každé přidávané hodnoty k poskytovanému zboží či službě v rámci distribučního řetězce při zachování principu daňové neutrality. Princip daňové neutrality zákona se opírá o článek 1 Směrnice Rady EU. Základním principem DPH je, že daň z přidané hodnoty zaplatí finální spotřebitel nakoupeného zboží či služby, který je neplátcem DPH a nese daňové břemeno. Podle této zásady, vyjma některé výjimky, by DPH neměla zatěžovat náklady plátce nacházejícího se uprostřed distribučního řetězce.

Předmětem daně dle ustanovení §2 ZDPH je poskytnutí služby či dodání zboží v rámci ekonomické činnosti osobou povinnou k dani, za úplatu s místem dodání v tuzemsku. Z ustanovení vyplývá, že zdanitelné plnění je takové plnění, které je předmětem daně z přidané hodnoty, není od DPH osvobozené.

Dani z přidané hodnoty podléhají osoby, které uskutečňují zdanitelná plnění (poskytnutí služby či dodání zboží) v rámci ekonomické činnosti, kterou může být jakákoli nenahodilá výdělečná činnost.

Úplatu ZDPH definuje v § 4 odst. 1 jako částku v peněžním či nepeněžním protiplnění poskytnutém za transakci poskytnuté služby či dodání zboží v souvislosti s předmětem daně. V případě, že nebyla za plnění poskytnuta úplata ve smyslu ZDPH, nejedná o ekonomickou činnost a toto plnění předmětem daně z přidané hodnoty. K výkladu pojmu úplatu si lze napomoci článkem 73 Směrnice, která říká, že, „*že při poskytnutí služby zahrnuje základ daně vše, co je přijato jako protiplnění za poskytovanou službu (úplatu)*“. Z ustanovení je možné dovodit, že za úplatu lze považovat protiplnění, které poskytovatel vzdělávací služby získal od zřizovatele na poskytnutí této služby. Z toho vyplývá, že poskytovatel vzdělávací služby může obdržet úplatu nejenom od příjemce plnění, ale také od třetí osoby, kterou může být zřizovatel vzdělávací instituce (obec, kraj, stát), popřípadě proti plnění v případě dotace z fondů Evropské unie.

Osoba povinná k dani je osoba, která samostatně uskutečňuje ekonomické činnosti (§ 5 ZDPH). Osoba povinná k dani se ve smyslu ustanovení §6, §6a - §6e zákona o DPH stává plátcem DPH ze zákona. Podle § 94a ZDPH se může stát dobrovolným plátcem (plátcem se stává od dne následujícího po dni oznámení rozhodnutí o registraci dle viz § 6f ZDPH). Ekonomická činnost je upravena v ustanovení § 5 ZDPH, který vychází z evropské Směrnice o DPH, článku 9. Uvedený článek označuje za provádění ekonomické činnosti osobou povinnou k dani bez ohledu na účel nebo výsledek této činnosti, což znamená, že na výsledku této činnosti nemusí vždy profitovat. Vyjma podnikatelských subjektů mohou ekonomickou činnost také vykonávat fyzické nebo právnické osoby, které nebyly založeny či zřízeny za účelem podnikání. Pokud fyzická nebo právnická osoba vykonává ekonomickou činnost ve smyslu ustanovení ZDPH, je identifikována jako osoba povinná k dani.

Daň z přidané hodnoty českých vzdělávacích institucí je provázána se zákonem o vysokých školách, školským zákonem a dalšími navazujícími právními předpisy. Hlavní činnost škol či školských zařízení je ve smyslu školského a vysokoškolského zákona poskytovat předepsané vzdělávání žákům a studentům bez úplaty, tedy bez protiplnění. Uvedená situace znamená, že v tomto případě nedochází k vykonávání ekonomické činnosti a tyto školy podle § 5, odst. 1 ZDPH nemohou být považovány za osoby povinné k dani, jinými slovy škola za výkon své hlavní činnosti (poslání, předepsaného vzdělávání ve smyslu školského a vysokoškolského zákona) nemůže být plátcem DPH. Podstatou uplatňování daně z přidané hodnoty vzdělávacími institucemi je stav, když školy samostatně realizují ekonomické činnosti ve smyslu § 5 odst. 1 ZDPH. Pokud školy vedle své hlavní činnosti, poslání (předepsaných vzdělávacích služeb) komerčně provozují doplňkové služby. Uvedené doplňkové služby poskytují za úplatu, jako protiplnění za poskytovanou službu, což je situace, která determinuje ekonomickou činnost (ekonomická činnost podmiňuje přijatá úplata za protiplnění). Z pohledu ustanovení ZDPH rozdělení poskytovaných činností vzdělávacích institucí na hlavní a doplňkové není podstatné, rozhodující je, zda vzdělávací instituce vykonává obecně ekonomickou činnosti za úplatu či nikoli. V případě poskytování vzdělávacích služeb ustanovení zákona o DPH se opírá o ustanovení čl. 132 odst.1 písm. i) Směrnice, které říká, že v členských státech je od DPH osvobozena výchova dětí a mládeže, odborný výcvik, školské či vysokoškolského vzdělávání včetně rekvalifikací, dále poskytování služeb a dodání zboží veřejnoprávními subjekty v přímé souvislosti s tímto vzděláváním. Uvedený článek Směrnice (čl. 132 odst.1 písm. j) osvobozuje také poskytování školského i vysokoškolského vzdělávání soukromými učiteli, což ovšem nemá oporu v českém ZDPH, který osvobození vzdělávacích služeb přímo podmiňuje vazbou na ustanovení školského a vysokoškolského zákona. Z toho důvodu poskytování školského i vysokoškolského vzdělávání soukromými učiteli v českých podmínkách nelze od DPH osvobodit, ovšem až na výjimku, která se vztahuje na praktickou přípravu (odborný výcvik). Směrnice v čl. 44 vymezuje odborný výcvik či rekvalifikaci a jeho poskytování v souladu s čl. 132 odst. 1 písm. i) Směrnice. Jedná

se o odborný výcvik poskytovaný za účelem získání nových odborných dovedností účastníků, anebo udržování těchto odborných znalostí v přímé vazbě s provozováním živnosti či povolání, přičemž doba trvání tohoto odborného výcviku není podstatná.

3 Výsledky

Ve vztahu k definování pojmu úplata a ekonomická činnost u vzdělávacích institucí není v praxi uplatňován jednotný postup při aplikaci uplatnění nároku na odpočet DPH. Podle ZDPH finanční příspěvky z veřejných rozpočtů u bezúplatně poskytovaného vzdělávání nejsou formou úplaty. Na veřejné vysoké škole je studium poskytované studentům zdarma. Podle § 4 odst. 1 písm. k) ZDPH příspěvky či dotace ze státního rozpočtu nebo dalších veřejných zdrojů, které plynou těmto školám nejsou dotacemi k jednotkové ceně poskytovaného plnění a nezahrnují se do základu DPH. V případě, že za přijatou vzdělávací službu není poskytováno protiplnění (úplata), pak toto plnění předmětem DPH a nejedná se o provozování ekonomické činnosti. Z rozboru judikatury Soudního dvora Evropské unie týkající výkladu pojmu „úplata“ vyplývá, že poskytované předepsané vzdělávací služby je možné považovat za ekonomickou činnost realizovanou za úplatu, i když plyne z veřejných rozpočtových zdrojů. Vzdělávací služby jsou předmětem DPH, které jsou podle ustanovení § 57 ZDPH osvobozené od daně z přidané hodnoty.

Předmětem ZDPH jsou pouze plnění poskytované za úplatu. Plnění, která jsou poskytovaná bez úplaty, nejsou plněním zdanitelným a plněním osvobozeným. Aplikace ustanovení zákona o DPH týkající se poskytování plnění „bez úplaty“ je v praxi problematická, zejména pokud se jedná o financování uskutečňované činnosti formou příspěvků z veřejných zdrojů či dotací, dále v případě určování rozsahu nároku na odpočet daně včetně následných korekcí odpočtu od DPH. Základní otázky jsou, zda:

- je možné plnění bez úplaty považovat za ekonomickou činnost?
 - o a to s ohledem důsledky vzniku nároku na odpočet daně,
 - o když není za tuto činnost příjemcem plnění či třetí osobou hrazena úplata,
- je osoba uskutečňující plnění bez úplaty osobou povinnou k dani?
- je možné považovat veřejný zdroj financování na bezúplatně poskytovaného vzdělávání za formu úplaty?

Lze konstatovat, že jednoznačný výkladový aparát v této věci ZDPH stanovuje. Základní premisou je, zda vzdělávací instituce poskytující vzdělávání realizují ekonomické činnosti za úplatu, a tedy jsou osoby povinné k dani. Situace:

1. Zdanitelné plnění je realizováno v rámci ekonomické činnosti a není použito pro plnění, které je předmětem DPH:
 - o Nelze uplatnit nárok na odpočet DPH (§ 51 ZDPH).
2. Zdanitelné plnění je použito v rámci ekonomické činnosti pouze pro plnění, která jsou předmětem DPH:
 - o V kladném případě lze uplatnit nárok na odpočet DPH v plné výši (u zdanitelných plnění, u kterých vzniká povinnost přiznat daň na výstupu podle § 72 odst. 5 ZDPH).

- o V případě, že je použito pro plnění, která nejsou předmětem daně je nutné podle § 75 a v návaznosti na § 72 odst. 6 stanovit poměr mezi plněními a uplatnit krátký koeficient.

Osvobození od DPH jsou s nárokem a bez nároku na odpočet daně. Od daně bez nároku na odpočet je osvobozena podle ustanovení § 57 odst. 1 ZDPH ve vazbě na ustanovení § 51 odst. 1 písm. g) výchova a vzdělávání poskytovaná školami a dalšími školskými zařízeními, které jsou vymezeny v jednotlivých písmenech ustanovení § 57 odst. 1 ZDPH. Od daně bez nároku na odpočet daně je dle § 57 odst. 2 ZDPH osvobozeno poskytnutí služby či dodání zboží realizované vzdělávacími institucemi v rámci předepsané vzdělávací činnosti. Přitom není rozhodné, zda je poskytovatel výchovy a vzdělávání je státní, veřejnou nebo soukromou školou nebo příspěvkovou či jinou neziskovou organizací.

Používá-li plátce přijatá zdanitelná plnění v rámci činností, které poskytuje bez úplaty, nejedná se o použití v rámci ekonomické činnosti a podle ustanovení § 72 a § 75 odst. 1 ZDPH, nelze nárokovat odpočet daně. *Pokud se vzdělávací instituce jako osoba povinná k dani v postavení plátce, musí v případě nároku na odpočet DPH verifikovat každé přijaté plnění. V procesu verifikace musí zjistit, zda přijaté plnění souvisí, či nesusouvisí ekonomickou činností či nikoli.*

Pokud za přijaté výchovné a vzdělávací služby žáci a studenti platí v případě splnění zákonných podmínek, je tato služba předmětem DPH. Současně je také plněním, které je osvobozené od DPH. Podle ustanovení § 75 zákona o DPH má plátce daně nárok na odpočet daně z přijatého zdanitelného plnění jen v rozsahu použití pro své ekonomické činnosti. Možnost odpočtu daně je základní podmínkou neutrality DPH. Pravidla a podmínky odpočtu daně jsou upraveny zejména v § 72 až § 76 ZDPH. Uplatnění nároku na odpočet DPH má zákonem stanovené podmínky, zejména v § 73 odst. 1 týkající se prokázání nároku daňový dokladem.

4 Diskuse a závěry

Jelikož neexistuje závazný jednoznačný výkladový aparát k postupu vzdělávacích institucí v případě nároku na odpočet DPH, v praxi se uplatňují dva rozdílné přístupy, které finanční správa akceptuje. Pokud škola, která je financovaná z veřejných zdrojů, považuje soustavné poskytování předepsaného vzdělávání za bezúplatnou činnost, zařazuje se vzdělávací činnost mezi plnění, které není ekonomická činnost, a tedy není předmětem DPH. U přijatých smíšených zdanitelných plnění se krátký nárok na odpočet daně s použitím poměrného koeficientu (§ 75 zákona o DPH), zbývající část nároku se zkracuje za použití krátkého koeficientu podle § 76 ZDPH.

Pokud škola v postavení plátce DPH je financovaná z veřejných zdrojů, považuje se vzdělávací činnost za formu ekonomické činnosti, uplatňuje si zkrácený nárok na odpočet daně (§ 76 ZDPH). Finanční příspěvek na vzdělávací činnost z veřejných rozpočtů není považován za úplatu za poskytované plnění, proto jej škola neuvádí v daňovém přiznání jako plnění osvobozené od daně bez nároku na odpočet daně. Dá se říci, že tímto způsobem dochází k situaci, že výpočet výsledného vypořádacího koeficientu (§ 76 ZDPH) výrazně ovlivňuje daňovou povinnost. Výše vypořádacího koeficientu je u každé školy jiný, protože skladba plnění započítávaná do výpočtu krátkého koeficientu jsou různého druhu (zdanitelná plnění versus osvobozená). Podle ustanovení zákona o DPH musí vzdělávací instituce plátce DPH při uplatňování nároku na odpočet daně testovat každé přijaté plnění. Jedná se o to, zda poskytovaná předmětná činnost, přijetí předmětného přijatého plnění souvisí či nesusouvisí

s ekonomickou činností. Důležité je zjištění, jestli školské subjekty poskytující službu předepsaného vzdělávání jsou osoby povinné k dani uskutečňující ekonomické činnosti za úplatu.

Afilace

Příspěvek je zpracován jako výstup výzkumného projektu vybrané otázky veřejných financí, zejména rozpočtové politiky, účetnictví a výkaznictví registrované IGA_AS pod registračním číslem 0108 / 2019.

Použité zdroje

- [1] Daňový řád: Daňové poradenství; Finanční správa: Ostrava: Sagit 2018. ÚZ č. 1268. 272 s. ISBN 978-80-7488-301-9.
- [2] Daň z přidané hodnoty: směrnice Rady EU o společném systému DPH, informace a sdělení Generálního finančního ředitelství: redakční uzávěrka 1.4.2019. Ostrava: Sagit, 2019. ÚZ č. 1313. 368 s. ISBN 978-80-7488-347-7.
- [3] VALENTA, J. *Právní rámec řízení škol a školských zařízení*. 4. vyd. Karviná: Paris, 2018. 404 s. ISBN 978-80-87173-41-1.
- [4] Vysoké školství: zákon o vysokých školách, nařízení vlády, vyhlášky: redakční uzávěrka 3.9.2018. Ostrava: Sagit, 2018. ÚZ č. 1279. ISBN 978-80-7488-312-5.



Autor

Ing. Eva Vincencová, Ph.D., Katedra účetnictví a daní, AKADEMIE STING, o.p.s., Stromovka 1, 637 00 Brno, e-mail: vincencova@sting.cz.

Author

Ing. Eva Vincencová, Ph.D., Department of Accounting and Taxes, STING ACADEMY, Stromovka 1, 637 00 Brno, Czech Republic, e-mail: vincencova@sting.cz.