

Daňová opatření v období krize ve vyspělých zemích[#]

Jiří Kostohryz^{}*

Jedněmi z nejčastěji v současnosti (počínaje rokem 2007) celosvětově skloňovaných termínů jsou pojmy finanční krize a následná krize ekonomická, tzn. hospodářský pokles. Lze konstatovat, že ekonomickou recesí byly s určitými rozdíly postiženy všechny země vyspělého světa. Vlády jednotlivých zemí se snaží přijímáním řady opatření co nejvíce eliminovat působení krize na své ekonomiky. Jednou z oblastí, ve které jsou v posledních letech patrné četné změny, je oblast veřejných financí, konkrétně oblast daňové politiky.

Cílem článku je provést analýzu opatření přijatých v daňové oblasti v období současné krize v zemích EU a OECD.

V úvodu práce diskutuji cíle zaváděných opatření v období krize. Za důležité považuji také zmínit postavení opatření v oblasti daní v kontextu jiných opatření. Následuje část, ve které charakterizuji konkrétní druhy nejčastěji přijímaných daňových protikrizových opatření ve světě. Před závěrem uvádím dva, právě kvůli krizi v současné době diskutované, teoretické koncepty týkající se zavedení daně z finančních transakcí a daňové neutrality vzhledem ke způsobu financování podniků.

Cíle zavádění opatření v období krize

Cílů zavádění opatření pro boj s krizí a proti dopadům krize je celá řada. Společnou mají snahu zabránit či alespoň co nejvíce omezit dopady krize na národní hospodářství jednotlivých států. Hlavní oblastí, na kterou se vlády postižených zemí ve svých prohlášeních a dokumentech zaměřují, je stimulace ekonomiky a často také zachování zaměstnanosti.

Jedna z cest k podpoře ekonomiky vede přes snížení daňové zátěže. Základní problémem, který řeší v podstatě všechny země je, jak nastavit daňový systém, aby bylo využito stimulačního efektu snížení daní ale zároveň bylo získáno pomocí daní dostatečné množství peněz pro financování veřejných rozpočtů. Proti sobě tedy vlastně stojí stimulační a fiskální funkce daní. Pokud země aplikují stimulační daňovou politiku, zpravidla narůstají deficity veřejných rozpočtů a tím i celkový státní dluh. Evropská komise ve svých odhadech (European Commission, 2009) uvádí, že průměrná výše dluhu k HDP se v zemích Evropské unie (dále jen EU) zvýší z 58,7 % v roce 2007 na 83,7 % v roce 2011.

Většina zemí, pokud mají tu možnost, stimulují ekonomiku pomocí snižování daní. V roce 2010 již stále více zemí přistupuje k opětovnému postupnému zvyšování daní, neboť se domnívají, že stimulačního účinku daní bylo již využito především v letech 2008 a 2009, a zároveň pociťují nedostatek zdrojů pro veřejné rozpočty.

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu interní grantové agentury VŠE nazvaného *Vliv daňových a výdajových nástrojů na mikroekonomickou a makroekonomickou efektivnost* pod evidenčním číslem F1/30/2010.

^{*} Ing. Jiří Kostohryz – doktorand; Katedra veřejných financí, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <xkosj27@vse.cz>.

Některým zemím, zvláště pokud jejich rozpočtová disciplína byla slabá již v dřívějších dobách ekonomického růstu, vznikl takový problém se zdroji pro státní rozpočet, že i přes záporný efekt na produkt musely i v době krize zvýšit daňovou zátěž (např. Litva, Lotyšsko, Irsko).

V případě rozpočtového deficitu lze v praxi pozorovat značný rozpor mezi ekonomickou teorií a praxí. Dle ekonomické teorie (s výjimkou teorie keynesiánské) jsou rozpočtové deficity (zejména dlouhodobé) hodnoceny většinou negativně. Dlouhodobě deficitní rozpočty má však většina vyspělých zemí. Důvod pro tuto skutečnost je tedy spíše politický než ekonomický.

Daňová opatření v kontextu jiných opatření

Opatření zaváděná v boji s krizí lze rozdělit do několika skupin. Jedná se o opatření v oblasti měnové politiky, různá regulatorní opatření, záchranné stimulační balíčky v podobě dodání potřebného kapitálu či likvidity a opatření v oblasti fiskální politiky. Jednotlivá opatření nejsou většinou zaváděna samostatně, ale častěji v kombinaci s jinými. Tuto skutečnost je nutné mít při hodnocení konkrétních opatření na paměti. Specifickým typem fiskálních opatření jsou změny v oblasti daní, právě na ně se dále zaměřuji.

Postavení, úloze a účinnosti daňových opatření v době ekonomické krize se věnují také např. Djankov – Ganser – McLiesh – Ramalho – Shleifer (2009) či Angelov a Djankov (2009). Druhá zmíněná studie řeší problematiku ideálního poměru mezi daňovými a ostatními fiskálními stimuly (zejména vládními výdajovými programy). Ve své studii autoři vyslovují názor, že vyšší efekt na růst produktu (HDP) mají daňová stimulační opatření, než opatření typu vládních výdajů. Toto tvrzení dokládají autoři výsledky následujících výzkumných prací: Ramey (2008) a Romer – Romer (2008). Tyto práce dokládají, na základě historických dat z USA, že stimulační efekt daňových opatření je vyšší než stimulační efekt výdajových programů. Multiplikační efekt resp. multiplikátor má u daňových stimulů hodnotu 3, zatímco u vládních výdajových programů pouze 1,4.

Autoři zmiňují řadu předností stimulů v daňové oblasti oproti vládním výdajům. Uvádí, že případné vládní výdaje jsou více náchylné ke korupci, i když i na podobu daňových zákonů působí také řada lobbyistických tlaků. Daňové stimuly působí jako přímé stimuly, neboť každý subjekt (podnik, zaměstnanec, podnikatel,...) může případného benefitu, za splnění daných podmínek, využít. Třetím argumentem je, že prosadit daňové změny lze v relativně krátké době, a proto má rychlejší efekt. S tímto argumentem osobně příliš nesouhlasím, neboť prosadit změny v daňových zákonech je také politická záležitost stejně jako schválit případné výdajové programy. Navíc v obou případech se projevují časová zpoždění (informační, politické, reakční doba). V praxi jsme mohli v posledních letech pozorovat, že rychleji byla často schválena řada výdajových programů (např. v USA).

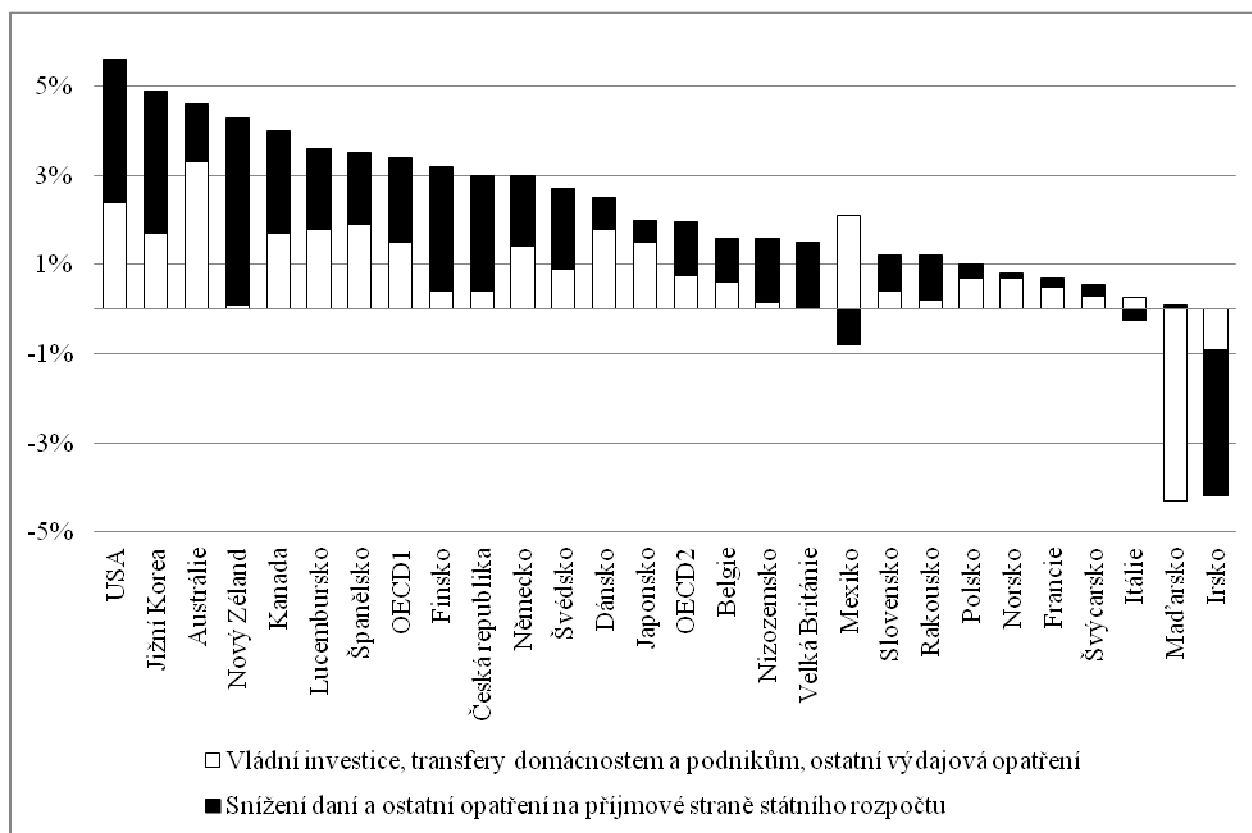
Stimulační dopad nemají pouze speciální opatření zaváděná v období krize, ale důležitou úlohu hrají také tzv. automatické stabilizátory. Úloha automatických stabilizátorů je bohužel často opomíjena a není zmiňována (např. ve sdělovacích prostředcích). Národní ekonomická rada vlády (2009) uvádí: „Po započtení dalších synergií, lze předběžně konstatovat, že fiskální politika zajišťuje podporu ekonomice EU až v řádu 5,0 % jejího HDP na období let 2009 a 2010, což je ekvivalent přibližně 600 mld. EUR. Je však nutné zdůraznit, že mnohem větší úlohu hrají v ekonomice EU automatické stabilizátory; jejich očekávaný dopad je v období let

2009–2010 přibližně 3,2 % HDP.“ Jako příklady automatických stabilizátorů lze uvést progresivní sazby daní z příjmů či existence podpor v nezaměstnanosti.

Porovnání fiskálních opatření v OECD

Pro představu situace v OECD uvádím zajímavý graf (Obr. 1), který zobrazuje poměr hodnoty fiskálních stimulačních balíčků a jejich dvou hlavních částí (veřejné výdajové programy, snížení daní) za roky 2008 - 2010 vzhledem k HDP roku 2008. Jedná se o vybrané země OECD. Z grafu je patrné, že OECD odhaduje průměrnou výši výdajů na stimulační projekty ve svých členských zemích za roky 2008 - 2010 na 3,5 % HDP (vztaženo k HDP roku 2008).

Obr. 1: Podíl fiskálních stimulačních balíčků 2008 – 2010 jako % HDP roku 2008¹



Zdroj: Guellec – Wunsch-Vincent (2009), vlastní úprava.

Druhy daňových opatření zaváděných v krizi

Zaváděná opatření určená pro boj s dopady krize jsou zpravidla součástí vládních „balíčků“ určených pomoci stimulaci ekonomiky. V následujících odstavcích představuji nejčastější druhy daňových změn, u kterých zmiňuji důvody a očekávání z jejich zavedení.

¹ OECD1 – vážený průměr členských zemí OECD kromě Řecka, Islandu, Mexika, Norska, Portugalska a Turecka

OECD2 – jednoduchý průměr členských zemí OECD kromě Řecka, Islandu, Mexika, Norska, Portugalska a Turecka. Blíže k metodice výpočtů: OECD (2009).

Následující tabulka č. 1 podává názorný přehled o tom, jak na krizi reagují členské státy EU (EU-27). Tabulka zobrazuje základní parametry daňových systémů a ukazuje příslušné počty zemí, které přistoupily ke snížení či zvýšení daňové zátěže v příslušné oblasti. Při tvorbě tabulky byla brána v úvahu opatření přijatá a schválená nejpozději v roce 2009.

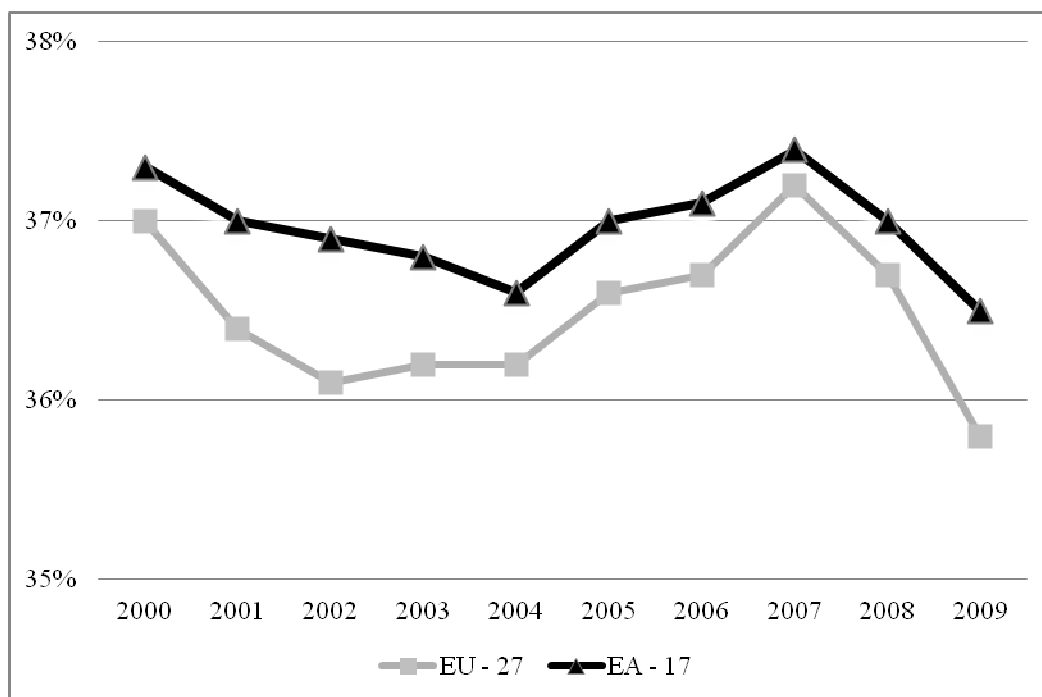
Tab. 1: Daňová opatření přijatá (do konce roku 2009) členskými zeměmi EU, příslušné počty zemí

	Snížení daní	Zvýšení daní
<i>Zdanění práce</i>		
Daň z příjmů jednotlivců	16	3
Sociální pojištění - zaměstnavatel	4	3
Sociální pojištění - zaměstnanec	3	3
Srážková daň	1	-
Odpočty od ZD, slevy na dani	8	-
Výnosy z kapitálu	1	1
Odložení reformy	-	2
<i>Daň z příjmů společností</i>		
Sazba daně z příjmů společností	4	2
Odpočty od ZD, slevy na dani	12	-
<i>Daň z přidané hodnoty</i>		
Základní sazba	1	5
Snížená sazba	6	6
<i>Daň z nemovitostí, daně z dědictví</i>	5	-
<i>Ekologické daně</i>	3	6

Zdroj: Hemmelgarn – Nicodeme (2010), vlastní úprava.

Podle údajů v tabulce lze tvrdit, že většina opatření směřuje na snížení zdanění práce a daňového zatížení společností. K tomuto slouží v největší míře přímé snížení daňových sazeb či zvýšení možných odpočtů od základu daně a slev na dani. Zajímavé je, že žádná země (s výjimkou Velké Británie) ve snaze podpořit spotřebu nepřistoupila ke snížení základní sazby daně z přidané hodnoty (dále jen DPH). Domnívám se, že je to z důvodů především politických, neboť příjmy z DPH jsou významným zdrojem do státních pokladen a zároveň není pro poplatníky tak viditelná a tak silně vnímána jako přímé daně. Proto je politicky populárnější snižovat daně přímé. S odstupem času se ono snížení základní sazby DPH ve Velké Británii nejeví jako vhodné opatření, neboť ceny pro konečné spotřebitele (tj. ceny včetně DPH) v podstatě neklesly, což je rizikem snižování DPH. Od 1. 1. 2010 vrací Velká Británie základní sazbu DPH ze snížených 15 % zpět na 17,5 %. Blíže ke změnám v oblasti nepřímých daní dále.

Obr. 2 zobrazuje vývoj složené daňové kvóty v EU od roku 2000 do roku 2009. Patrný je trend snižování daňové kvóty a to právě z důvodů zavádění daňových protikrizových opatření v celé Evropě. Tento graf je jasným důkazem snahy evropských zemí využít stimulačního efektu snížení daní právě v době ekonomické krize. Křivka nazvaná v legendě grafu jako EU-27 představuje vážený průměr složené daňové kvóty za příslušné roky pro všech 27 členských zemí EU. Křivka pojmenovaná legendě grafu jako EA-17 představuje vážený průměr složené daňové kvóty za příslušné roky pro 17 členských zemí tzv. eurozóny, tj. 17 zemí, kde je v roce 2011 zákonným platidlem Euro.

Obr. 2: Vývoj složené daňové kvóty v EU pro roky 2000 – 2009 (aritmetický průměr jako procento HDP)

Zdroj: Fantini (2009), vlastní úprava.

Následuje přehled nejčastějších opatření v oblasti daní zaváděných v reakci na vzniklou finanční a ekonomickou krizi ve snaze stimulovat ekonomický růst. Opatření jsou rozdělena do skupin tak, jak je uvádí Ernst&Young (2009). Zmiňují rychlejší odpisy, prodloužení doby uplatnění daňové ztráty (i zpětně), snížení sazby daně z příjmů společností, daňové úlevy na podporu výzkumu a vývoje, změny v nepřímých daních, daňová opatření zaměřená na fyzické osoby.

Snížení sazby daně z příjmů společností

Djankov – Ganser – McLiesh – Ramalho – Shleifer (2009) se ve své studii zabývají vlivem daní na investice, podnikání a růst produktu. Ve studii jsou zpracovány údaje z 85 zemí světa za rok 2004 o všech daních, které musí podniky platit. Na základě průměru z dostupných dat autoři tvrdí, že snížení daní (v potaz autoři berou veškeré daně, kterým jsou podniky vystaveny, které musí platit) podnikům o 10 % vede k růstu dodatečných investic o 2 % a k 1 % růstu HDP. U chudších zemí jsou tato čísla ještě vyšší.

Trend snižování sazby daně z příjmů společností je patrný již delší dobu. Devadesát procent členských zemí OECD snížilo mezi léty 2000 – 2009 sazbu daně z příjmů společností. V období krize se tato oblast stala opět více aktuální. Důvody pro toto snižování jsou především snaha o zatraktivnění investic a podporu podnikání. Podniky při svém rozhodování za situace snižování sazby daně z příjmů společností musí brát v úvahu i další souvislosti, např. vliv tohoto snížení na odloženou daň. Také je důležité zvážit souvislosti využití možnosti zrychlených odpisů či rozložení uplatnění daňové ztráty jako daňově uznatelného nákladu v následujících letech podnikání, popř. zpětné uplatnění této ztráty.

Řada zemí (např. ČR, Kanada, Jižní Korea) přistoupila k postupnému snižování sazeb v průběhu několika let. Snižování sazeb se většinou týká všech poplatníků daně. Např. v Japonsku byla sazba daně snížena pouze malým a středním podnikům, v Nizozemsku lze aplikovat sníženou sazbu pouze na příjmy do určité výše. Tato omezení sledují co nejúžší zacílení na nejpotřebnější skupiny, kterým se vlády rozhodly ulehčit. Současně však vlády chtějí redukovat výpadky příjmů státních či veřejných rozpočtů na minimum.

V roce 2010 a pravděpodobně i v dalších letech budeme pozorovat opětovné zvyšování (či především pozastavení dříve plánovaného snižování) sazby daně z příjmů společností a to zejména z rozpočtových důvodů.

Možnosti zrychleného odepisování

Jedná se o jedno z nejčastěji zaváděných opatření v oblasti daní v souvislosti s bojem proti ekonomické recesi. Hlavním cílem těchto pravidel je zvýšit podnikům disponibilní cash flow tím, že je jim umožněno rychleji uplatnit vybrané náklady jako daňově uznatelné náklady. Dalším očekávaným vlivem tohoto opatření je zvýšení investic a tedy i agregátní poptávky právě po dobu, kdy lze využít zkrácenou dobu odepisování. Kratší dobu odepisování lze využít za splnění daných podmínek, zpravidla pouze po určitý čas a na pořízení vybraných druhů aktiv. Typicky lze tyto speciální odpisy uplatnit u aktiv zařazených do užívání v roce 2009 (popř. 2010 - 2011).

Prodloužení doby uplatnění daňové ztráty (i zpětně)

Všeobecně se předpokládá, že v období ekonomické krize se může řada podniků dostat svým hospodářským výsledkem do ztráty a to i na několik let po sobě. Některé země proto přistoupily k prodloužení stávajících či zavedení zcela nových lhůt, ve kterých je možno uplatnit do daňově uznatelných nákladů ztráty z podnikání vzniklé v předchozích zdaňovacích obdobích. Řada zemí umožňuje dokonce uplatnit ztrátu z podnikání oproti hospodářskému výsledku resp. základu daně předchozích zdaňovacích období. V těchto případech některé státy (např. Velká Británie) stanoví maximální možnou takto uplatnitelnou částku, jiné státy (např. Spojené státy, Japonsko) umožňují zpětné využití ztráty pouze malým a středním podnikům.

Zajímavé je logické propojení možností uplatnění daňové ztráty a zrychlených odpisů. Aby měly zrychlené odpisy stimulační efekt i u podniků, které vykazují ztrátu i bez využití těchto odpisů, je velmi důležitá možnost uplatnění aktuální daňové ztráty oproti hospodářským výsledkům resp. ziskům z let předchozích. Pokud totiž nelze uplatnit zrychlené odpisy za aktuální zdaňovací období ani je nelze přenést zpět, postrádají zrychlené odpisy svojí výhodu udržení vyššího cash flow v podniku. Tento fakt je přitažlivý pro mnohé vlády, neboť zvýhodňuje a vyšší benefity nabízí podnikům, které byly v nedávné historii ziskové.

Daňové úlevy na podporu výzkumu a vývoje

Jednou z prvních oblastí, kterou podniky v době krize z důvodu úspor omezují, je oblast investic do výzkumu a vývoje. Mnoho zemí se ve snaze tomuto jevu zabránit snaží zatraktivnit investice do výzkumu a vývoje daňovými výhodami.

Ze způsobů daňového zvýhodnění projektů výzkumu a vývoje je nejhojněji používána možnost zvýšení sazby odpočtu výdajů na výzkum a vývoj od základu daně (např. v Irsku,

Japonsku). Některé země zavedly nové či přistoupily k rozšíření stávajících možností odpočtu vybraných nákladů od základu daně v budoucnu (např. Japonsko) i zpětně (např. Irsko). Dále v této oblasti některé státy upravily podmínky vracení specifických výdajů či daňovou uznatelnost rezerv tvořených na budoucí projekty výzkumu a vývoje. Pro malé a střední podniky byly v řadě zemí zavedeny ještě výhodnější podmínky než pro podniky velké (např. v Japonsku). Důvodem byl argument, že na menší podniky a jejich cash flow má ekonomická recese více negativní vliv a způsobuje jim závažnější potíže. V praxi existuje ještě řada dalších možností a konceptů podpory investic do výzkumu a vývoje z hlediska nastavení daňového systému.

Změny v nepřímých daních

Změny v oblasti nepřímých daní můžeme v současné době pozorovat v mnoha zemích. Řada zemí viděla šanci na dosažení zvýšení poptávky prostřednictvím snížení cen zboží a služeb. Jednou z teoretických možností, jak dosáhnout snížení cen, je snížení nepřímých daní, zejména daně z přidané hodnoty. Z praxe je však známa řada situací, kdy i přes snížení DPH na zboží a služby k výslednému snížení ceny pro konečného spotřebitele nedošlo. Konkrétním příkladem je nedávné snížení základní sazby DPH ve Velké Británii ze 17,5 % na 15 %. Snížené základní sazba platila pouze v období od 1. 12. 2008 do 31. 12. 2009.

Snížení DPH může být aplikováno plošně či pouze na vybrané produkty. Některé země přímo nesnížily sazby DPH, ale pouze odložily již dříve naplánované zvýšení této daně (např. Nizozemsko). Poměrně častým opatřením je zrychlení vracení DPH (nadměrných odpočtů) podnikatelům z důvodu zvýšení disponibilního cash flow (např. Francie, Belgie). V oblasti spotřebních daní a cel je ve světě zaváděna řada opatření s cílem podpořit mezinárodní obchod.

Mezi další pozorované změny v oblasti DPH patří např. speciální odpočty DPH na osobní automobily (Česká republika, Čína, Brazílie). V Evropské unii se ministři financí shodli na možnosti přearažení některých služeb s vysokým podílem lidské práce do snížené sazby daně z přidané hodnoty.

Některé země (např. Irsko, Maďarsko) musely z důvodu velmi špatné rozpočtové situace a také z důvodu udržení stability své měny přistoupit dokonce ke zvýšení sazeb DPH, tedy k restriktivní fiskální politice, a to i navzdory nepříznivému vývoji hospodářství. Zvyšování právě sazeb DPH jistě není náhodné, neboť tato daň není spotřebiteli přímo vnímána (přestože na ně bývá více či méně přesunuta) jako např. daně z příjmů a proto je její zvýšení politicky snáze prosaditelné. Další výhodou je větší stabilita výnosů z nepřímých daní než z daní přímých. V roce 2010, v době, kdy ekonomická recese již dle některých ekonomů polevuje, přistupuje řada dalších zemí (včetně České republiky) ke zvyšování sazeb DPH právě z rozpočtových důvodů. Všeobecně lze konstatovat, že zvyšování nepřímých daní na úkor daní přímých je trendem poslední doby zejména v Evropské unii.

Daňová opatření zaměřená na fyzické osoby/ jednotlivce

Základním cílem opatření zaváděných na podporu jednotlivců je podpora poptávky skrze zvýšení disponibilního příjmu jednotlivců po zdanění. Problémem však je, z jaké části se zvýšení disponibilního příjmu projeví zvýšením poptávky a z jaké části zvýšeným úspor. Shapiro – Slemrod (2009) ve své studii uvádí, že lidé v době ekonomické nejistoty a všeobecné nervozity větší část příjmů z daňových úlev spíše uspoří či použijí na splácení

dluhů, než aby je využili na spotřebu. Na spotřebu by dodatečné zdroje použila pouhá jedna pětina respondentů (jednalo se o reprezentativní vzorek domácností v USA). Vliv na stimulaci poptávky je tedy tímto jevem v praxi značně oslaben. Exportně orientovaným ekonomikám (včetně České republiky) takováto stimulace domácí poptávky příliš nepomůže, neboť pro takovéto země je významnější poptávka ze zahraničí.

Mezi nejčastější zaváděná opatření patří rozšíření možnosti využití či zavedení zcela nových položek odčitatelných od základu daně a slev na dani. Řada států přistoupila ke snížení sazeb daně z příjmů jednotlivců pro nízkopříjmové skupiny poplatníků (Německo) či k rozšíření nejnižších pásem příjmů a nižšími sazbami daně (např. Rakousko). Dalšími častými opatřeními jsou poklesy sazeb pro odvody do systémů sociálního a zdravotního pojištění.

V oblasti zdanění jednotlivců lze ve světě pozorovat i zvyšování daní. Děje se tak především pro vysokopříjmové skupiny obyvatel (např. Velká Británie) či na vybrané druhy příjmů (např. určité vyplacené bonusy v USA či Velké Británii).

Z představení nejhojněji využívaných opatření v oblasti daní lze konstatovat, že většina prováděných změn je zaměřena (vzhledem k svému stimulačnímu účelu) na pokles zdanění práce, také na pokles daňového zatížení společností a podnikatelů.

Vybrané koncepty daňové teorie

V této části příspěvku se věnuji dvěma v současné době diskutovaným teoretickým konceptům, vztahujícím se k financování podniku a zdaňování finančních transakcí. Tyto koncepty by mohly do budoucna pomoci vyvarovat se některých chyb z minulosti a také mají ambice působit, v případě jejich uvedení do praxe, jako částečná prevence krizí v budoucnu.

Daň z finančních transakcí

Koncept takovéto daně není novinkou poslední doby. Myšlenkou tohoto typu daně se zabýval již J. M. Keynes ve 30. letech 20. století v souvislosti s probíhající velkou depresí v USA. Koncept dále rozpracoval v 70. letech 20. století americký ekonom James Tobin (podle něj též název „Tobinova daň“). Tobin uvažoval uvalení daně na všechny převody peněz z jedné měny do druhé. Poukazoval na problém častých spekulativních nákupů měn a s tím spojených výkyvů měnových kurzů. Také předpokládal, že daň by mohla zvýšit efektivnost prováděné domácí měnové politiky. Diskuse o této dani opět ožila v souvislosti s aktuální finanční krizí a problémy finančních trhů. V současné době se nejvíce mluví (např. Schulmeister – Schratzenstaller – Písek, 2008) o uvalení daně na všechny typy finančních transakcí (tzv. financial transaction tax).

V posledních zhruba třech letech značně oslabila důvěra ve fungování finančních trhů. Ukázalo se, že v určitých oblastech nejsou finanční trhy správně regulovány. Víme, že ke vzniku současné finanční a ekonomické krize značně přispělo právě rizikové chování velkých finančních institucí.

Jednou cestou, jak omezit nedokonalost fungování finančního trhu, je právě zavedení daně z uskutečňovaných transakcí. Existuje řada důvodů a argumentů pro i proti zavedení tohoto typu daně.

Nejčastěji se uvádí (např. Hemmelgarn – Nicodème, 2010) 3 hlavní důvody pro zavedení této daně:

1. Zvýšením nákladů transakcí dojde k omezení spekulativních obchodů a tím ke stabilizaci finančních trhů. Vliv daně by měl být patrný zejména u prováděných krátkodobých spekulativních obchodů. Naopak sektor dlouhodobých investic by díky nízké sazbě daně neměl být nijak znatelně zasažen.
2. Daň přinese v podobě výnosů další disponibilní zdroje.
3. Finanční sektor tímto způsobem přispěje na financování současných i budoucích problémů způsobených právě finanční krizí.

Daňové sazby jsou plánovány jako poměrně nízké. Nejčastěji se uvádí sazba 0,01 % až 0,05%, výjimečně až 1%. Základem daně by byla peněžně vyjádřená hodnota transakce. I při relativně nízké sazbě daně by bylo možno dle odhadů dosáhnout poměrně vysokých daňových výnosů z důvodu vysokého základu daně.

Odpůrci namítají, že prostřednictvím zvýšení nákladů na transakci dojde ke snížení efektivnosti trhu. Velmi silná námitka odpůrců tohoto typu daně je také, že obchodní transakce by se díky vysoké mobilitě kapitálu přesunuly a uskutečňovaly v zemích, které by nezdaňovaly uskutečněné operace. Tento fakt je dle mého názoru největší překážkou v uvedení konceptu daně z finančních transakcí do praxe. Jaký by byl výsledný efekt přesunu obchodů, záleží jistě také na uvalené sazbě daně.

Některé země již mají praktické zkušenosti s různou podobou zmiňovaného typu daně (jde převážně o jakési poplatky za uskutečněné obchody). Přehled těchto zemí uvádí Campbell – Froot (1994). Zavedení daně z finančních operací podporuje řada významných světových ekonomů a politiků (blíže viz např. CEPR, 2011).

Zdanění společností a finanční neutralita

Mnoho současných daňových systémů zvýhodňuje dluhové financování činnosti podniků před financováním z vlastních zdrojů. To je způsobeno tím, že úroky placené z přijatých úvěrů jsou uznatelné jako daňový náklad. Naproti tomu v případě financování z vlastních zdrojů žádný takovýto náklad či jiný náklad v obdobné výši podnik uplatnit nemůže. Vzniká tedy riziko, že společnosti budou neúměrně používat dluhové financování, příliš se zadluží. Právě v souvislosti s probíhající krizí se objevila řada společností, které mají díky vysoké zadluženosti problémy se splácením úvěrů a půjček.

Je tedy na místě diskuse o tom, zda by se neměl současný stav změnit tak, aby daňové podmínky byly více neutrální vzhledem ke způsobu financování. Jistým omezením ve vztahu k vysoké zadluženosti jsou v některých zemích zavedená pravidla, podle kterých lze jako daňový náklad uznat zaplacené úroky pouze z určité maximální výše přijatých úvěrů a půjček (tzv. pravidla nízké kapitalizace, thin capitalisation rules). Důvody využívání pravidel nízké kapitalizace řadou zemí jsou však převážně jiné, než zajištění daňové neutrality vzhledem ke způsobu financování.

Jako možné řešení daňové neutrality různých typů financování se nabízejí dva koncepty (týkající se daně z příjmů společností). Jsou jimi ACE (Allowance for Corporate Equity) a CBIT (Comprehensive Business Income Tax). Metoda ACE umožňuje odečíst při financování

z vlastních zdrojů od základu daně stejnou částku jako v případě placených úroků z úvěrů. Tato metoda garantuje použití odpočtu od základu daně v podobě ukazatele rentability vlastního kapitálu (ROE) či v podobě zaplacených úroků z úvěrů a půjček.

Metoda CBIT naopak neumožňuje od základu daně odečíst ani zaplacené úroky. V případě zavedení modelu ACE by došlo za jinak stejných podmínek k poklesu daňového výnosu daně z příjmu společností, u modelu CBIT by se výnos naopak zvýšil. Zmíněné metody je možné aplikovat každou zvlášť, popřípadě lze i spojit prvky obou metod.

Přestože řada studií (např. Devereux – De Mooij, 2009) potvrzuje výhodnost systémů zabezpečujících daňovou neutralitu z hlediska zdrojů financování, implementovalo podobný systém velmi málo zemí. V EU je systém ACE zaveden v Belgii, Itálie ho krátkou dobu aplikovala také. Některé státy omezují daňovou uznatelnost zaplacených úroků, což je částečnou aplikací systému CBIT. Je třeba zdůraznit, že daňovou uznatelnost placených úroků je třeba posuzovat v širších souvislostech, než pouze z hlediska daňové neutrality způsobu financování.

Mezinárodní daňová politika

V dobách globalizace a mezinárodních společností nabývá stále více na významu mezinárodní daňová politika. Státy se snaží zavádět opatření na „ochranu“ svých daňových příjmů. Je patrná aktivita ke zpřísnění pravidel transferových cen, diskutována jsou opatření čelící škodlivé daňové konkurenci (iniciativy OECD, WTO, EU) či boj proti daňovým rájům. Zájem řešit zmíněné problémy je ze strany zemí v současné době vyšší, protože zejména v časech krize se každý stát snaží maximalizovat své daňové příjmy a více si je hlídá.

Daňové změny a daňové plánování

Vlivem ekonomické krize se musí řada společností vyrovnávat se složitější finanční situací. Častým problémem bývá nedostatečné disponibilní cash flow. Osoba odpovědná v podniku za finance by právě v době krize měla daním věnovat zvýšenou pozornost. Je důležité sledovat změny v daňových předpisech (uskutečněné i plánované), aby se podnik mohl na změny připravit a případně jich co nejlépe využít. Mezi nejčastější doporučení patří: zefektivnit tzv. cash management (např. využít možností rychlejšího vracení některých daní, využít eventuálního upuštění od placení záloh), prozkoumat možnosti daňové podpory konkrétního druhu podnikání, zintenzivnit komunikaci se svými správci daně z hlediska možnosti využití individuálních úlev. Důležité je pozorně sledovat vývoj v oblasti daňové politiky a důsledně promýšlet daňové důsledky přijímaných rozhodnutí.

Závěr

Oblast daňové politiky a její nástroje patří v době krize mezi velmi diskutovaná témata. Změny v daňových zákonech jsou jedněmi z častých opatření v období krize. V úvodní části článku byl charakterizován význam daňových opatření v kontextu jiných opatření a je patrné, že jde o významnou oblast při řešení následků krize.

Z analýzy konkrétních přijatých opatření v období krize lze vyvodit, že především v letech 2008 a 2009 bylo jasným cílem prováděných změn stimulovat ekonomiku, od roku 2010 se již projevuje trend opětovného zvyšování daní (především nepřímých), zejména z rozpočtových důvodů. Důkazem tohoto jevu je i časová omezenost řady opatření. Lze také

konstatovat, že většina prováděných změn je zaměřena (vzhledem k svému stimulačnímu účelu) na pokles zdanění práce, pokles daňového zatížení společností a podnikatelů a také na zvýšení disponibilního cash flow podniků. V některých zemích jsou zaváděny výhodnější podmínky pro malé a střední podniky.

Dále byly popsány dva teoretické koncepty diskutované v souvislosti s krizí a jejím vznikem, jedná se o daň z finančních transakcí a dva návrhy řešení daňové neutrality vzhledem ke způsobu financování podniku. Dle zastánců těchto konceptů by jejich zavedení do budoucna mohlo snížit riziko vzniku podobných krizí.

Důležité je také si uvědomit význam sledování změn v daňové oblasti a promýšlet daňové konsekvence přijímaných rozhodnutí.

Literatura

- [1] Angelov, D. – Djankov, S. (2009): *Tax Stimulus as Crisis Response*. [on-line]. Sofia, Bulgarian Macroeconomic Association, c2009, [cit.: 26. 2. 2010],
<<http://bmabg.s801.sureserver.com/assets/var/docs/Tax-Stimulus-as-Crisis-Response-18012009.pdf>>.
- [2] Campbell, J. Y. – Froot, K. A. (1994): *International Experience with Securities Transaction Taxes*. In Frankel, A. F. (eds.): *The Internationalization of Equity Markets*. NBER, University of Chicago Press, 1994, s. 277-308.
- [3] CEPR (2011): *Support for a Financial Transactions Tax*. [on-line], Washington, D. C., Center for Economic and Policy Research, c2011, [cit.: 26. 2. 2011],
<<http://www.cepr.net/documents/ftt-support.pdf>>.
- [4] Devereux, M. P. – De Mooij, R. A. (2009): *Alternative Systems of Business Tax in Europe: An applied analysis of ACE and CBIT Reforms*. [on-line], Taxation Papers, č. 17, c2009, [cit.: 26. 2. 2010],
<http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_17_en.pdf>.
- [5] Djankov, S. – Ganser, T. – McLiesh, C. – Ramalho, R. – Shleifer, A. (2009): *The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship*. Cambridge, NBER, Working Paper č. 13756, 2009.
- [6] Ernst&Young (2009): *Worldwide Fiscal Stimulus. Tax Policy Plays a Major Role*. [on-line]. London, Ernst&Young, c2009, [cit.: 20.4.2011],
<http://www2.eycom.ch/publications/items/tax/2009_ww_fiscal_stimulus>.
- [7] European Commission (2009): *European Economic Forecast, Autumn 2009*. [on-line]. Brussels, European Commission, c2009, [cit.: 15. 11. 2010],
<http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm>.
- [8] Fantini, M. (2011): *Taxation Trends in the European Union, Edition 2011. Presentation*. [on-line]. Brussels, European Commission, c2011, [cit.: 1. 10. 2011],
<http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm>.

- [9] Guellec, D. – Wunsch-Vincent, S. (2009): *Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*. [on-line]. Paris, OECD, c2009, [cit.: 17. 11. 2010], <<http://www.oecd.org/dataoecd/59/45/42983414.pdf>>.
- [10] Hemmelgarn, T. – Nicodème, G. (2010): *The 2008 Financial Crisis and Tax Policy*. [on-line], Taxation Papers č. 20, c2010, [cit.: 30. 9. 2011], <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_20_en.pdf>.
- [11] Národní ekonomická rada vlády (2009): *Závěrečná zpráva 2009*. [on-line], Praha, NERV, c2009, [cit.: 10. 11. 2010], <<http://www.vlada.cz/cz/media-centrum/dulezite-dokumenty/>>.
- [12] OECD (2009): *OECD Economic Outlook Interim Report, March 2009*. [on-line]. Paris, OECD, c2009, [cit.: 17. 11. 2010], <<http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/1208051e.pdf>>.
- [13] Ramey, V. (2008): *Identifying Government Spending Shocks: It's All in the Timing*. San Diego, University of California at San Diego, 2008.
- [14] Romer, C. – Romer D. (2008): *The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks*. Berkeley, University of California at Berkeley, 2008.
- [15] Shapiro, M. D. – Slemrod, J. B. (2009): *Did the 2008 Tax Rebates Stimulate Spending*. [on-line]. Cambridge, NBER, Working Paper č. 14753, c2009, [cit.: 1. 5. 2011], <<http://www.nber.org/papers/w14753>>.
- [16] Schulmeister, S. – Schratzenstaller, M. – Picek, O. (2008): *A General Financial Transaction Tax. Motives, Revenues, Feasibility and Effects*. Wien, Austrian Institute of Economic Research, c2008, [cit.: 1. 5. 2011], <[http://www.wifo.ac.at/www/downloadController/displayDbDoc.htm?item=S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/www/downloadController/displayDbDoc.htm?item=S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819$.PDF)>.

Daňová opatření v období krize ve vyspělých zemích

Jiří Kostohryz

ABSTRAKT

Článek popisuje význam a důvody daňových opatření zaváděných v období finanční a následné ekonomické krize. V úvodu je porovnání postavení opatření zaváděných v oblasti daňové politiky v kontextu jiných opatření, zejména přímých fiskálních stimulů. Následuje porovnání fiskálních opatření v rámci OECD. Dále jsou představeny základní druhy opatření zaváděných v krizi, jsou jimi: snížení sazby daně z příjmů společností, možnosti zrychleného odepisování, prodloužení doby uplatnění daňové ztráty, daňové úlevy na podporu výzkumu a vývoje, změny v nepřímých daních a daňová opatření zaměřená na fyzické osoby. Článek také představuje dva aktuálně diskutované koncepty daňové teorie související s prevencí případných krizí v budoucnu. Jedná se o daň z finančních transakcí a koncepty daňové neutrality vzhledem ke způsobu financování.

Klíčová slova: Finanční a ekonomická krize; Daňová politika; Zdanění; Daň z finančních transakcí; Fiskální stimuly.

Tax Measures Taken to Fight the Crisis in Developed Countries

ABSTRACT

The article describes the importance and reasons of tax measures taken to fight the crisis. At the beginning it is the comparison of tax policy measures in the context of other measures. Attention is paid to the comparison of fiscal measures in the OECD. Next are presented the basic types of tax measures taken to fight the crisis (Corporate income tax rate reductions, Accelerated depreciation, Loss carryforward and carryback provisions, R&D credit enhancements, Indirect tax activity, Personal income tax measures). The article also presents two currently discussed tax theory concepts related to the prevention of potential crises in the future, namely, financial transaction tax and the concepts of tax neutrality due to the method of financing.

Key words: Financial Crisis; Tax policy; Taxation; Financial transaction tax; Fiscal Stimulus.

JEL classification: H12, H2, H63.