

PRŮVODCE SEKTOROVÝM ZDANĚNÍM



SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY
ČESKÉ REPUBLIKY



PRŮVODCE
SEKTOROVÝM ZDANĚNÍM

Svaz průmyslu a dopravy ČR představuje v této publikaci některé teoretické předpoklady, souvislosti, zahraniční zkušenosti a názory na sektorové zdanění u nás i ve světě.

Informace uvedené v tomto materiálu nejsou vyčerpávající. Řada informací je zjednodušena pro účely základního přiblížení problematiky, čímž ale nejsou narušeny základní uvedené závěry. Materiál dokládá negativní ekonomický efekt, ceteris paribus, na dlouhodobý ekonomický růst. Tím se ale nevylučuje například "pozitivní" krátkodobý efekt na příjmy veřejných rozpočtů či převážení jiných (nedaňových) faktorů působících na celkové výsledky ekonomiky (např. na HDP).

Copyright:

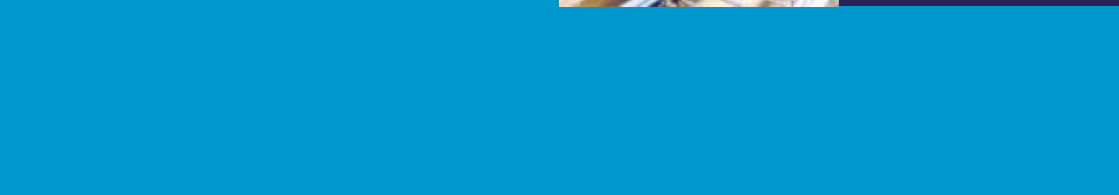
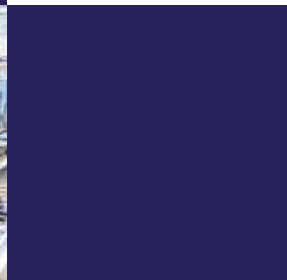
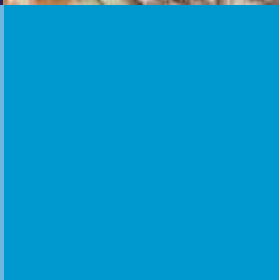
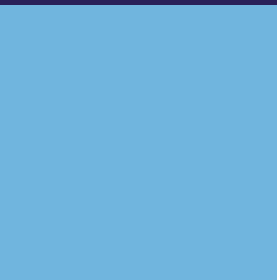
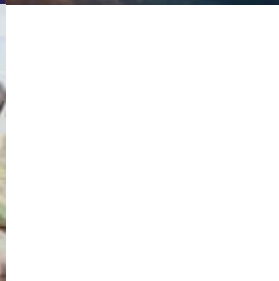
© Svaz průmyslu a dopravy ČR

www.spcr.cz

Praha, listopad 2017

Obsah

Úvod.....	5
1. Ekonomické aspekty sektorové daně	5
1.1. Pohled hospodářské politiky na sektorové zdanění.....	6
2. Sektorové daně v EU.....	7
2.1. Maďarská zkušenost	8
2.2. Sektorové daně ve vyspělých zemích.....	9
2.3. Slovenská a polská zkušenost	10
2.4. Komparace zahraničních zkušeností	10
2.5. Tržní struktura	11
2.6. Trendy ve zdanění právnických osob	12
3. Sektorové daně v České republice	13
3.1. Trh práce v reakci na sektorovou daň	16
4. Přehled hlavních argumentů pro a proti sektorovému zdanění	18
5. Manažerské shrnutí	19
Zdroje	20
Seznam grafických ilustrací	20



Úvod

Sektorová daň je posledních několik let často zmiňovaným tématem, kterému chybí komplexnější diskuse nad fakty. Pojďme si tedy představit některé teoretické předpoklady, souvislosti, zahraniční zkušenosti a názory na sektorové zdanění u nás i ve světě.

1. Ekonomické aspekty sektorové daně

Pojem sektorová daň je hojně používaný odbornou i laickou veřejností po celém světě. Přestože základní definice daně je poměrně jednoznačná, tj. jedná se o neekvivalentní (nenárokovou) a neúčelovou částku, kterou je subjekt povinen odvést do státního rozpočtu¹, s definicí sektorové daně je to obtížnější. Tento termín totiž nemá jednotně ustálenou definici v ekonomické literatuře, proto je nutné objasnit jeho význam.

Svaz průmyslu a dopravy ČR (dále jen „Svaz“ či „SP ČR“) rozlišuje sektorovou daň v užším a širším pojetí. V užším pojetí se jedná o dodatečné zdanění určitého tržního segmentu, tj. všech podniků v konkrétním sektoru, ve kterém dané subjekty provozují svou výtěžnou činnost. V širším pojetí pak můžeme sektorovou daň chápat jako specifické zdanění činnosti, která je většinou typická pro určitý sektor či sektory. Takovým příkladem může být např. ekologické zdanění emisí gumáren. V praxi je pak diskutabilní, zda se jedná o zdanění konkrétního sektoru, tj. gumárenského průmyslu, či obecné činnosti, jenž je však typická pro dané odvětví. Podobným případem je např. i daň z finančních transakcí.

O sektorových daních se začalo opět intenzivněji, zejména politicky, diskutovat během finanční krize z let 2007/2008. Hlavním adresátem kritiky odborné i laické veřejnosti se stal sektor bankovníctví, čehož vlády využily k vyšší míře regulace tohoto sektoru. Základ diskuse však většinou spočíval v politických deklaracích. Prvotním záměrem bylo použít vybrané prostředky ze sektorové daně na tvorbu sanačních fondů, které by v případě bankrotu velkých bankovních korporací zajistily vypořádání jejich závazků. Tyto fondy zavedlo např. Švédsko nebo sousední Německo. Došlo však k tomu, co ekonomie nazývá efektem západky. Ten ukazuje, že v dobách hospodářských rizik (recese, válečný konflikt, inflace atd.) roste míra státních intervencí skokově nahoru, po oné kritické události však nemá stejnou tendenci skokově klesat. Dočasné politické opatření se tak stalo trvalým.

Programová diskuze o sektorové dani v České republice byla uvedena již v koaliční smlouvě ČSSD, ANO a KDÚ-ČSL z 3. prosince 2013. Cíleným sektorem bylo právě bankovní odvětví, které vykazovalo dle vlády příliš vysoký odliv dividend.

¹ Samozřejmě není nutné, aby byla přímo příjmem státního rozpočtu, kde je na základě rozpočtového určení daní část daňového odvodu určena například obcím apod.

Nejčastějšími sektory, na které je tato daň často uvalována, jsou výše zmíněné bankovníctví, dále energetika, síťová odvětví (např. ve Španělsku) a pojišťovací služby (platí v řadě zemí v EU i mimo EU). Sektorová daň může být lineární, tj. stejná specifická či procentní částka pro všechny dané subjekty, nebo progresivní. Progresivní sektorová daň, kterou zavedlo např. Maďarsko, pak zatěžuje vyšším zdaněním ty subjekty, které mají např. lepší hospodářský výsledek, větší obrat, či vlastní aktiva ve vyšší hodnotě. V této souvislosti je důležité zmínit, jaké implikace plynou ze samotného aktu zdanění.

Ekonomie chápe zavedení daně obecně jako narušení tržního prostředí, protože mění původní tržní cenu. Důvodem je růst nákladů firem, které pak produkují méně výstupu a současně zvyšují ceny svých produktů a služeb. Konkrétní výsledný efekt záleží například na tržní struktuře a elasticitě nabídky a poptávky a na ekonomických a regulatorních podmínkách dané ekonomiky. Na straně spotřebitele pak zdanění znamená, že má menší disponibilní důchod, tj. částku, kterou může reálně použít na hrazení svých spotřebních výdajů, případně ji investovat. Cílem státu by totiž mělo být, aby daně byly v ideálním případě nedistorzní². Příkladem je např. progresivní zdanění – může motivovat k tomu, aby výkon pracovníka či firmy nebyl co nejvyšší. Za nejméně distorzní přímou daň je tak považována tzv. daň z hlavy. Ta by znamenala, že každý občan zaplatí stejnou částku do státního rozpočtu, neohledně na jeho příjem. To je však ve vážném rozporu s principem solidarity a respektovanými hospodářsko-sociálními postoji.

1.1. Pohled hospodářské politiky na sektorové zdanění

Teoretická hospodářská politika se ve svých hraničních pozicích dělí na dva hlavní proudy. První, tzv. liberálně, resp. tržně konformní, považuje jakékoli zásahy vlády do ekonomiky za nežádoucí. Proto i zdanění je de facto nežádoucím, avšak nutným zlem. Čím více je zdanění distorzní, tím více je pak ve výsledku negativní. Sektorová daň může být distorzní hned několika způsoby. Omezuje zdroje, tedy podnikatelskou činnost, jednoho odvětví na základě vládního rozhodnutí, nikoliv na základě tržních sil nabídky a poptávky. To může způsobit nižší výstup, který se v důsledku projeví nižší zaměstnaností v odvětví, snížením investiční činnosti a nižším celkovým výběrem daní za sektor (přesněji za za jinak stejných podmínek „ceteris paribus“ snížením příslušného daňového základu v dlouhém období). Subjekty daného sektoru zkrátka nebudou mít potřebné incentivy k růstu společnosti, rozšiřování výroby, investicím ani k najímání více pracovníků, aby poskytly více statků či služeb. Progresivní sektorová daň je pak ukázkovým příkladem distorzní daně. Pokřivuje konkurenční prostředí a narušuje spontánní řád trhu. Z tržně konformního pohledu je tedy zavedení sektorové daně velmi iracionální volba.

² Distorzní rozumíme narušení tržního rozhodování všech účastníků trhu nežádoucím způsobem.

Velkým odpůrcem distorzních daní byla i Margaret Thatcherová. Historikové se dokonce domnívají, že její pozitivní postoj k dani z hlavy byl jeden z hlavních důvodů, který jí ke konci funkčního období výrazně snížil popularitu.

Opačným proudem teoretické hospodářské politiky je větev státně intervencionistická. Ta předem neodsuzuje žádné prvky státních zásahů do trhu, spíše se zaměřuje na konečný důsledek politiky. K sektorové dani má přístup takový, že může být opodstatněná, pokud přinese požadované cíle. Tímto cílem se v současné době rozumí především zabránění odlivu dividend do zahraničí a zvýšení nároků na potenciálně riziková odvětví. Pro hodnocení sektorových daní tímto pohledem musíme sáhnout do empirických studií a dat. Ty nám totiž poměrně jednoznačně ukáží, že sektorové daně nezlepší blahobyt společnosti, a navíc tyto daně samy o sobě působí negativně.

Analýza SP ČR k problematice odlivu dividend



2. Sektorové daně v EU

Z právního hlediska může být sektorová daň považována za diskriminační. Zdanění sektoru proto, že je převážně v zahraničním vlastnictví, tak není dle výkladu Soudního dvora Evropské unie v souladu se Smlouvou o fungování Evropské unie.³ (Mason, Knoll, 2011)

Sektorové daně začaly být ve velkém uplatňovány před několika lety. Již v roce 2010 ji zavedlo na bankovní sektor Rakousko, Maďarsko a Belgie. O rok později se přidala Francie se Spojeným Královstvím. Většina Evropských zemí má současně zavedenou daň pro bankovní sektor, nicméně se jedná o velmi rozdílné ekonomiky, proto je nutné se zaměřit na strukturu hospodářství, nikoliv geografickou polohu a politickou spřízněnost, což může v rámci EU budit mylnou iluzi „stejného metru“. Je proto lépe se podívat na tzv. post-komunistické země. Tyto země mají totiž společnou vlastnost – jsou čistým dovozcem kapitálu ze zahraničí. Velkou roli zde hraje i celkový investiční rating země. Pokud má podle společnosti S&P Spojené Království rating AAA, zatímco Maďarsko BBB-, je z hlediska zahraničních investic značně odlišná citlivost např. na bankovní sektorové zdanění. Kromě této daně však několik států zavedlo daň na telekomunikační služby.

³ Právo EU neumožňuje daňově diskriminovat například německy vlastněnou firmu oproti české.

Maďarsko zdanilo dokonce i energetický sektor. Právě Maďarsko je typickým příkladem toho, jaké negativní důsledky může sektorová daň znamenat.

Evropská unie je považována za uspořádání sui generis, tedy neopakovatelné a jedinečné. Důvodem je značně odlišný ráz jednotlivých ekonomik, přičemž aplikace stejného pravidla pro všechny členy vyžaduje zvláštní pozornost. Argument zavedení sektorové daně typu „pojďme s davem“ je proto spíše politický, než ekonomický.

2.1. Maďarská zkušenost

Maďarsko zavedlo v roce 2010 bankovní daň z aktiv progresivního charakteru až 0,53 %. Dále je bankovní sektor zatížen daní z finančních transakcí, a to jak hotovostních, tak bezhotovostních. Následně došlo k extrémnímu snížení zisku v bankovním sektoru (až 160 mld. forintů), což vedlo k nutnosti zavření některých poboček a dokonce odchodu několika bank z maďarského trhu. V důsledku této chyby pak byla později daň z aktiv snižována až na současných 0,21 %. Zajímavé je, že banky neodcházely do zemí s celkově nižším zdaněním. Ukazuje to, že problém není velikost daně z příjmů, ale právě dodatečné zdanění konkrétního sektoru s ohledem na celkové ekonomické a regulační podmínky.

Tabulka 1:

Srovnání daňových sazeb daně z příjmu právnických osob (DPPO) a ekonomické výkonnosti

Země	sazba DPPO	produktivita práce USD/hodina	HDP per capita USD
Německo	30,2 ⁴	58,3	47 200
Francie	38	59,5	39 800
Česko	19	31	32 800
Polsko	19	28,1	25 900
Slovensko	22	34,7	29 100
Maďarsko	19	28,3	25 800
Švédsko	22	54,7	46 700
Dánsko	25	59,5	47 600
Slovinsko	17	39,2	31 200

Zdroj: OECD, Eurostat

Maďarsko však zašlo se sektorovým zdaněním ještě dále. Dodatečně zdaněn byl i tamní energetický sektor, a to „solidární daní Robina Hooda“ v rozsahu 31 % ze zisku, jako navýšení k základním 19 %. Ani další odvětví nezůstala neregulována.

⁴V praxi má Německo progresivní zdanění (0-45%).

Vodárenský a plynárenský průmysl musí platit tzv. public utility tax, fixní částku 0,0043 € z jednoho metru rozvodů, média pak čelí silně progresivnímu zdanění z reklam a dokonce i telefonní společnosti musí odvádět částku z poskytnutých hovorů či textových zpráv. Těžko říci, zda se maďarská vláda snaží snížit provolané minuty svých občanů v rámci nějaké kolektivní rodinné politiky, nebo jen nepředpokládala, že vyšší cenu nakonec zaplatí maďarští občané (OECD, 2014).

Daňové změny měly za následek změnu chování investorů. Vláda se od této neortodoxní daňové politiky se začíná odklánět a nedávno oznámila, že zavede jednotnou sazbu korporátní daně ve výši 9 % ve snaze přilákat zahraniční kapitál.

2.2. Sektorové daně ve vyspělých zemích

Vyspělé země s vysokou investiční atraktivitou a ratingem mají oproti jiným výhodu ve větší odolnosti investorů. Švédsko, které také zavedlo bankovní daň roku 2009, např. zvolilo velmi nízkou sazbu a výnos z daně věnovalo výhradně do fondu pro případnou záchranu bank. Cílem bylo zvýšení nezávislosti bankovního sektoru na cizích zdrojích a motivace ke kapitálové přiměřenosti. Sektorová daň zde plní funkci výhradně bezpečnostní, o budoucím nastavení tohoto zdanění se ve Švédsku intenzivně diskutuje.

Podobný přístup zvolily i Belgie a Nizozemsko, které výši zdanění odvozují od závazků bank. Nutno však dodat, že daň z finančních transakcí v Belgii byla zavedena již v roce 1993. Roku 2014 byla tato daň doplněna o tzv. stability levy, která měla za cíl stabilizovat finanční sektor, a o daň z vkladů, která našla podporu v době, kdy byla výrazně větší motivace spořit než investovat.

Zajímavý přístup má Velká Británie, která se rozhodla daň do budoucna snižovat, stejně tak jako Finsko. Bankovní daň však Velká Británie zavedla již v roce 2011 a postupně ji až do roku 2013 zvyšovala. Britové mají také sektorovou daň uvalenou na některé pojišťovací služby.

Sousední Německo zavedlo roku 2011 bankovní daň dle velikosti aktiv (určuje pomocí skupin) a některých druhů pojištění. Podobný systém má Rakousko, které spolu s Německem také reagovalo vytvořením záchranného fondu financovaného daňovým výnosem. Rakousko během krize bylo nuceno zachránit Volksbank a Hypo Alpe Adria Bank, které byly „to big to fail“. Paradoxem je, že díky sektorové dani čelí tyto dvě banky stále finančním potížím. (Cyrrus, 2014).

Paternalisticky orientovaná Francie má sektorových daní hned několik. Kromě bankovní a pojišťovací daně zde funguje daň pro telekomunikační odvětví. Její výnos jde do státního rozpočtu a je určen na vyrovnání ztráty francouzské veřejnoprávní televize. Telekomunikační daň čelila při zavedení velké kritice ze strany EU, kvůli porušování práv. Celkový dopad sektorové daně na telefonní operátory je odhadován přibližně na 250 milionů EUR ročně. (Cyrrus, 2014).

2.3. Slovenská a polská zkušenosť

Slovensko zavedlo bankovní daň z vkladů roku 2012. Ihned po zavedení došlo k protestům bank a daň byla snížena o polovinu na 0,2 %. Cílem bylo dle vlády sanační opatření. V následujícím období došlo k velkým poklesům zisků v odvětví (až 27% pokles tržeb) a došlo ke snížení úvěrování investic a pravděpodobně i k poklesu budoucího růstu HDP.

Polsko zavedlo minulý rok, tj. v roce 2016, daň z aktiv finančních institucí. V důsledku toho došlo ke zdražení většiny finančních služeb, což je typickým příkladem toho, jak se sektorová daň přenesla na spotřebitele. Cílem vlády bylo získání prostředků pro politické programy, obhajobou pak údajně nepřiměřeně vysoká ziskovost daného odvětví. V souvislosti s touto daní se dá zmínit i daň z obrátu maloobchodů, která má v Polsku zdanit především zahraniční obchodní řetězce.

2.4. Komparace zahraničních zkušeností

Pokud se podíváme na zahraniční zkušenosti se sektorovým zdaněním, zjistíme, že odpověď není černobílá. Hraje zde roli několik důležitých faktorů jako například: výše zahraničních investic, tržní struktura zdaněného odvětví, nastavení a účelovost zdanění a v neposlední řadě investiční rating dané země. Pro analýzu dopadů zavedení sektorové daně je nutné brát všechny tyto faktory v potaz. Je také zřejmé, že sektorové zdanění je důvod pro neinvestování v daném sektoru, proto pokud není tamní investiční atraktivita na vysoké úrovni (a to ve vyjádření prostřednictvím vyššího rizika a nižších očekávaných výnosů), jedná se o odstrašení investorů, a tím i omezení potenciálního růstu ekonomiky. Konkrétní přehled vybraných zahraničních zkušeností s uvedením přínosů a nákladů ilustruje Tabulka 2.



Tabulka 2:

Souhrn zahraničních zkušeností se sektorovou daní

Země	Zdaněné sektory	Přínosy zdanění	Náklady zdanění
Švédsko	Bankovníctví	Vytvoření záchranného fondu, kapitálová přiměřenost bank	Omezení cizích zdrojů
Belgie	Finanční sektor	Stabilizace, větší motivace k investicím	Nižší míra úspor
Spojené Království	Bankovníctví, pojišťovnictví	Snížení rizikovosti	Některé zdroje kritizují snížení dividend domácím vlastníkům
Německo, Rakousko	Bankovníctví, pojišťovnictví	Vytvoření záchranného fondu, záchrana bankovního systému	Brzdí bankovní systém, který se stává závislým na podpoře státu
Francie	Bankovníctví, pojišťovnictví, telekomunikace	Příjmy do státního rozpočtu	Zvýšení cen služeb, omezení konkurence a soukromého sektoru
Slovensko	Bankovníctví	Příjmy pro sanační účely	Pokles tržeb v sektoru, snížení investic, pokles růstu HDP
Polsko	Finanční sektor	Příjmy do státního rozpočtu	Zdražení služeb pro spotřebitele, odrazení zahraničních firem
Maďarsko	Bankovníctví, energetika, síťová odvětví, média a telekomunikace	Krátkodobý nárůst příjmů do státního rozpočtu a následná změna přístupu	Odrazení investorů, snížený rating, přenesení nákladů na spotřebitele, kritika EU

2.5. Tržní struktura

Jedním z výše zmíněných faktorů je také tržní struktura, což je v souvislosti se sektorovou daní často chybně opomíjená problematika. Tržní strukturou se rozumí kvalita konkurenčních vztahů a efektivita výroby z toho plynoucí. Je všeobecně uznávaným faktem, že čím více je prostředí konkurenční, tím větší benefit mají spotřebitelé. Konkurence znamená maximální snahu o inovace a zefektivnění výroby. V důsledku strachu z konkurence jsou všechny výrobní možnosti využity co nejefektivněji a poměr kvalita/cena dosahuje svých maximálních hranic. Pokud dojde k omezení dokonalé tržní struktury, hovoříme o monopolu či oligopolu. Monopolem se rozumí jediný subjekt na relevantním trhu, nabízející danou službu či statek, jenž zároveň není snadno nahraditelný, čili pro jiný subjekt z velké části potřebný. Toho může monopol velmi snadno využít ve svůj prospěch tím, že sníží nabízené množství a zvýší jeho cenu. Monopol tak může libovolně maximalizovat zisk bez strachu z konkurence či ztráty zákazníka. Tato struktura vzniká buď státním rozhodnutím (tzv. administrativní monopol), vlastnictvím ojedinelého zdroje či techniky (patent, výrobní tajemství) nebo přirozenou cestou z důvodů nemožnosti dosáhnout

v daném odvětví zisku pro více subjektů. Oligopolem se pak rozumí několik málo firem v daném odvětví, které však vykazují známky monopolního chování. Zamysleme se nyní nad otázkou, jaká je struktura v odvětví, které bývají nejčastěji postiženy sektorovou daní?

Těmito odvětvími jsou nejčastěji bankovníctví, pojišťovnictví, energetika, telekomunikace a obecně všechna síťová odvětví. Pokud například u bankovníctví empirie dokazuje, že zavedení sektorové daně způsobuje odchod některých subjektů z trhu, je to vlastně stimul k narušení konkurence. Bankovníctví navíc není sektorem, kde by byl přirozený monopol, nebo kde by nefungovala konkurence. Na trhu je mnoho malých bank, které vytvářejí silně konkurenční prostředí.

Tuto zákonitost a otázku tzv. cenové elasticity poptávky vlády neberou v potaz, což může být způsobeno buď neznalostí, nebo velkou krátkozrakostí politiků. Náklady pak v dlouhém období totiž ponесou konkrétní osoby, například spotřebitel, resp. volič.

Zahraniční komparace nám dává poměrně přesvědčivý obrázek o tom, co může Česká republika čekat od zavedení sektorových daní. Je zřejmé, že státy jako Maďarsko, Slovensko a Polsko (čili další tři státy Visegrádské skupiny) čelí negativním důsledkům sektorového zdanění.

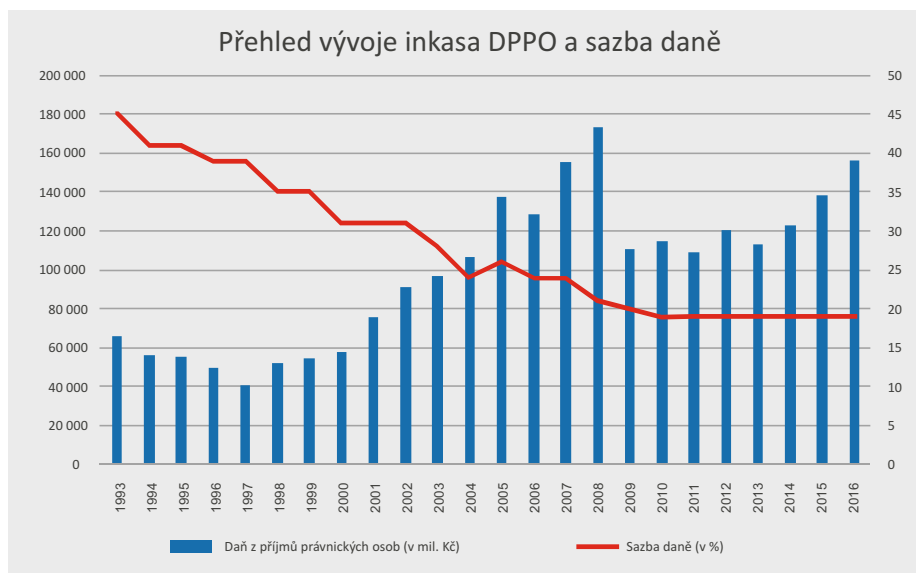
Z tabulky přinášející souhrn zahraničních zkušeností se sektorovou daní (viz Tab. 2) jasně plyne nebezpečí pro země bývalého východního bloku, které je dáno vysokým podílem investic ze zahraničí a celkovým investičním ratingem zemí. S tím úzce souvisí i tzv. odliv dividend. Právě odliv dividend je totiž v zemích východního bloku na vysoké úrovni, proto bývá pro obhajobu sektorových daní často používán, i když problematiku odlivu efektivně nedokáže řešit.

2.6. Trendy ve zdanění právnických osob

Trendem ve zdanění právnických osob (PO) je především snižování sazeb po celém světě. Někteří ekonomové dokonce varují před spirálou daňové konkurence. Tu si můžeme představit jako cenovou válku států, kde cenou je sazba daně z příjmu právnických osob (DPPO) a zákazníkem podnikatelský subjekt. Zavedení sektorové daně by tak šlo proti tomuto trendu. Dokazuje to třeba sazba pro největší firmy v rámci EU – ta činila v roce 1995 průměrně 35 %, v roce 2014 však už jen 22,9 %. Důležitá je diskuze nad tím, nakolik vadí samotná sazba daně, a nakolik pouze dodatečně distorzní zdanění. Když se podíváme na světové velmoci, jako např. USA, Čína, Spojené Království, Švédsko nebo Německo, zjistíme, že daň z příjmů mají poměrně vysokou. Dokazuje to, že ne vždy je rozhodující daňová sazba, ale spíše podnikatelské prostředí a celkový systém v dané zemi.

Spojené státy americké mají progresivní daň z příjmu v hodnotě až 35 %. Donald Trump si jako jeden ze svých populárních cílů vytyčil zavést lineární 15 % daň, ve snaze posílit v Americe to, co bylo po staletí jejím symbolem – podnikavost.

Graf 1: Přehled vývoje inkasa daně z příjmů právnických osob v České republice



Zdroj: MF, Zákon o dani z příjmu

Jak dokazuje Graf 1 na datech České republiky, mezi vyšší sazby a výběrem DPPO není lineární vztah. Navíc efekt může být nesymetrický (zvýšení sazby může mít jinou elasticitu vůči daňovému výběru než snížení sazby). V minulosti šla ČR cestou snižování daňové sazby a výsledná hodnota daňového výběru neklesala, neboť převážily faktory ekonomického růstu. Jiným příkladem může být meziroční nárůst příjmů do státního rozpočtu ve výši cca 10 mld. mezi roky 2016 a 2015, kdy se daňová sazba neměnila, ale růst výběru a jeho efektivity zajistil větší částku. Oproti tomu případné navýšení sazby o 1 % by mělo meziroční dopad na nárůst příjmů státního rozpočtu zhruba 5 mld. Kč, a to nejsou zohledněny negativní efekty na dlouhodobý ekonomický vývoj. Daň z příjmů právnických osob není v českém prostředí největším zdrojem státního rozpočtu a její zvyšování není zárukou krytí veškerých narůstajících mandatorních výdajů a slibů politických stran. Proto i použití sektorové daně se z ekonomického hlediska jeví jako velmi nevhodný politický nástroj.

3. Sektorové daně v České republice

Dostáváme se k otázce zavedení sektorové daně pro Českou republiku. Diskutovalo se například zavedení daní pro bankovní sektor z důvodu vysokého odlivu zisků na dividendách. Zde je třeba se podívat do historie transformačních procesů. Začátkem 90. let banky pocítovaly tzv. transformační dluh, způsobený špatnou strukturou kapitálu a nedobytnými pohledávkami v zahraničí. Vláda nechtěla přenášet tento dluh na občany, a proto se rozhodla nechat učinit opatření až budoucí vlastníky.

To vyžadovalo určitý čas, proto byly banky privatizovány později než jiné firmy. Banky tak investovaly a vlastnily akcie v době, kdy nebyly plně v soukromých rukou, což mělo své výhody i nevýhody. Výhodou bylo, že banky musely podporovat úvěrování v souladu s transformačním procesem, nevýhodou pak to, že toto úvěrování nebylo vždy v souladu s tržním rozhodováním. Nesmíme opominout ani to, že stát prodával banky zbavené významnějších závazků (zde je nutné připomenout rizika a stav bankovního sektoru v polovině 90. let minulého století), což bylo v době prodeje i po něm předmětem velkých diskuzí. Podstatné však je, že postupný prodej vlastníkově byl podmíněn tím, aby zájemce měl bankovní licenci a vyšší rating než Česká republika, což znamenalo, že se o licenci mohly ucházet pouze instituce z vyspělých ekonomik. Fakt, že bankovní systém de facto ovládají zahraniční vlastníci, je tedy způsoben historickými důvody. Jedná se o naprostý standard v post-komunistických zemích, který byl vynucen danou dobou.

Tabulka 3: Investiční ráz bankovníctví jednotlivých ekonomik

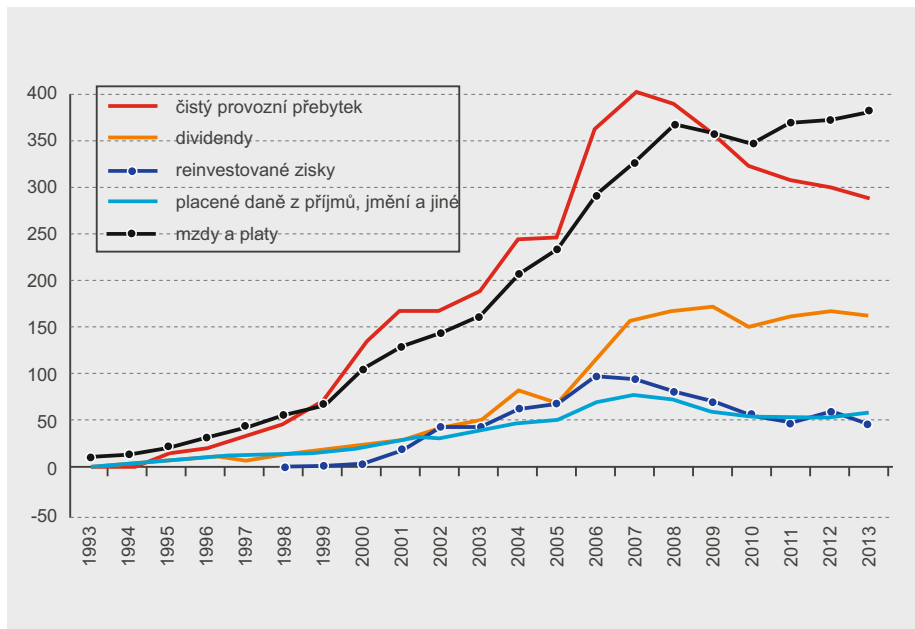
Země	Podíl zahraničních bankovních aktiv %	Rating dle S&P	Příliv PZI na HDP za rok 2016
Belgie	50	AA	4,2
Česká republika	86	AA-	3,4
Francie	6	AA	1,7
Maďarsko	64	BBB-	-7,3
Německo	12	AAA	1,5
Polsko	68	BBB+	3,0
Rakousko	20	AA+	-7,2
Slovensko	88	A+	4,0
Spojené Království	15	AA	11,4
Švédsko	0	AAA	3,5

Zdroj: IMF, Standard & Poor's, World Bank

Mimo odvětví bankovníctví bylo nutné zahraniční kapitál nalákat i do jiných oblastí. K tomu sloužily tzv. investiční pobídky. Jedná se o určitou výhodu poskytnutou státem soukromým firmám při splnění požadovaného chování. Stát může požadovat např. nové vytvořených pracovních míst v regionu, částku nutnou investovat v domácí ekonomice, budování dobrého jména republiky (typické pro vědecké instituce) nebo vyřešení strukturálního problému – absence nabídky některých služeb v regionu atd. Pokud je daná podmínka splněna, stát nabízí na oplátku daňové prázdny po určitou dobu, dotace, spolufinancování výstavby aj. Investiční pobídky bývají v České republice poslední dobou kritizovány kvůli podpoře firem s nízkou přidanou hodnotou vyprodukovanou na našem území. Pro stávající období vysoké zaměstnanosti již není vytvoření pracovních míst tou nejhodnější podmínkou pro investiční pobídku.



Graf 2: Vývoj chování zahraničních investorů v České republice



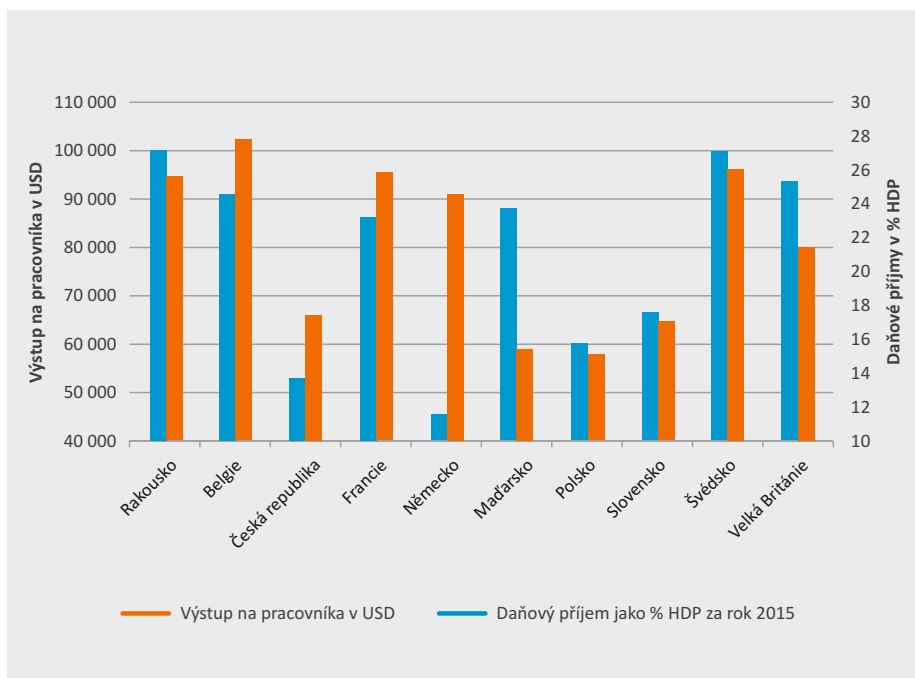
Zdroj: ČSÚ, Dvě desetiletí přímých investorů v Česku, D. Dubská, 2015

Všimněme si poměrně důležité implikace z mezinárodní komparace. Vyspělé státy zavádějí sektorovou daň v době krize s cílem vytvořit sanační fond pro případ nutnosti. Česká ekonomika se již dávno neocitá v krizi, netrpí překypělým a nebezpečným úvěrováním a v porovnání s Evropou má relativně zdravé finance. Zavádění sektorových daní, s jiným než sanačním cílem vybraných prostředků, je pro současně velmi prosperující českou ekonomiku neopodstatněné. Zavedení sektorové daně nedává v bankovníctví smysl i proto, že banky od 1. ledna 2016 již přispívají do výše zmíněného Fondu pro řešení krize. Tím si spoří na případnou budoucí sanaci bankovního sektoru, aby ta nebyla placena z peněz daňových poplatníků. Tím opět padá další argument pro zavedení sektorové daně v bankovníctví – aby banky kompenzovaly daňovým poplatníkům případné náklady na sanaci bankovního sektoru.

3.1. Trh práce v reakci na sektorovou daň

V souvislosti se sektorovou daní je nepochybně nutné započítat i reakce trhu práce. Pokud se díváme na výše zmíněné efekty sektorových daní komplexně, je nutné uvést také některé argumenty, které se opírají právě o dopady na pracovníky. V roce 2015 dosáhla česká roční mzda v paritě kupní síly 21 689 USD, zatímco Německá měla hodnotu 44 925 USD. To je více jak dvojnásobná hodnota. Tato hodnota se totiž odvíjí zejména od produktivity práce.

Graf 3: Výstupy na pracovníka k HDP v porovnání s daňovými příjmy



Zdroj: ILO, 2017; data WB

Produktivita práce se počítá například pomocí podílu HDP a počtu zaměstnaných osob. Výsledek vlastně znamená, jakou částkou přispěl průměrný pracovník svým ročním výkonem k reálnému produktu. Jak je vidět z grafu, výstup na pracovníka je v post-komunistických zemích relativně nízký a existuje zde určitý vztah mezi v grafu výše uvedenými daňovými příjmy a produktivitou práce. To dokazuje dvě věci. Za prvé, sektorová daň může negativně ovlivnit produktivitu práce a za druhé, zlepšení produktivity práce je pro získání větších zdrojů do státního rozpočtu mnohem efektivnější cestou. Právě proto jsou politické nástroje typu sektorová daň na omezení dividend naprosto nevhodné.

Je třeba se více zaměřit na růst samotné výkonnosti. K tomu lze dospět pouze investicemi do lidského kapitálu a technologií. Pokud je na trhu silná firma, která přináší svou značku a know-how, je tak inspirací a zdravou konkurencí pro ostatní firmy. Jakákoliv snaha o jejich penalizaci tak kupní síle neprospěje, ale spíše přitíží. Také je třeba si uvědomit, že nadnárodní firmy platí zpravidla vyšší mzdy například kvůli vyšší produktivitě práce a využití technologií. Navíc zejména práce v bankovní a energetické sféře je náročná na lidské znalosti a vzdělání, proto se rozhodně nejedná o podprůměrně placená místa.

Pokud by prosazení sektorových daní z důvodu zvýšení mezd mělo být sestrojeno na statistických datech, musel by se danit především pohostinský a administrativní sektor, což je z podstaty věci nesmyslné, v případě administrativy by to navíc znamenalo, že by stát měl uvalit sektorovou daň sám na sebe. (měřeno dle výsledků ČSÚ průměrných mezd v sektorech dle CZ-NACE).

Současná nízká nezaměstnanost svědčí o tom, že je ta správná doba otevřít domácí trh pro nové myšlenky v oblasti produktivity práce a technologií úsporných na pracovní sílu. Pokud tuto komparativní výhodu neztratíme, můžeme pak docílit růstu mezd (jak si přeje vláda a voliči) společně s růstem produktivity práce a tedy ziskovostí (jak si přejí podnikatelé). Zavedení sektorové daně však trh práce posune směrem zpět, takže negativní dopad najdeme jak u podnikatelů, tak i u občanů, kteří v důsledku odchodů některých firem zpět do zahraničí budou opět v situaci věčné obavy o pracovní místo.



4. Přehled hlavních argumentů pro a proti sektorovému zdanění

Sumarizaci všech zmíněných argumentů ohledně zavedení či nezavedení sektorových daní je možné shrnout do následujícího stručného přehledu:

Tabulka 4: Sedm nejčastějších důvodů pro zavedení sektorové daně

Teze	Argument	Protiargument
Sektorová daň zabrání odlivu dividend do zahraničí.	Vyšší daňová sazba sníží zisk pro rozdělení dividend, takže jejich výše musí být zákonně nižší.	Sníží ziskovost odvětví, což postihne i domácí subjekty. Daň navíc v konečném důsledku zaplatí spotřebitel.
Zdanění velkých subjektů zvýší konkurenceschopnost malých firem.	Pokud dojde k omezení zisku velkých firem, vzroste tím relativní ziskovost firem menších.	Nikoliv, může dojít naopak k opouštění trhu, což bude mít za důsledek právě růst koncentrace odvětví a z toho plynoucí negativa.
Ostatní země EU mají také sektorové daně.	Sektorové zdanění má většina evropských zemí, včetně těch s velmi vysokou životní úrovní.	Zavedly ji většinou jako reakci na finanční krizi. Státům V4 se neosvědčila a některé vyspělé země uvažují o jejím zrušení, případně ji stále snižují.
Sektorová daň v bankovníctví sníží rizikovitost bankovního sektoru.	Ano, dojde k tvorbě rezervního fondu, proto se začala používat po poslední finanční krizi.	Pokud se z vybraných prostředků vytvoří fond pro sanaci, či dojde ke zdanění rizikových aktiv, může tomu tak být. Pro ČR je v aktuální době tento důvod však irelevantní.
Sektorová daň zvýší podíl českých firem v daném odvětví.	Nejvíce ziskové jsou velké zahraniční korporace, proto při omezení jejich ziskovosti dojde k vytvoření potenciálního růstu českých firem.	Evropská legislativa neumožňuje diskriminovat dle vlastníka. Obecné nastavení může naopak poškodit spíše české firmy, jelikož mají menší tržní sílu a nemají zahraniční zázemí.
Zahraniční banky poškozují českou ekonomiku.	Výhradní vlastnictví bank zahraničním kapitálem je značně nebezpečné pro budoucnost ekonomiky, což se projevilo např. při poslední finanční krizi, kdy odváděly z důvodu rizika většinu svých zisků pryč z ČR.	Zahraniční banky působí na českém trhu od počátku jejich privatizace. Jejich podmínky jsou v souladu se zákonem a vzájemně si konkurují. Všechny země V4 mají vysoký podíl zahraničních bank.
Sektorová daň zdaní jen velké firmy.	Sektorová daň stanovená procentní sazbou dle ziskovosti zdaní především, ne-li výhradně, velké (zahraniční) subjekty.	Cenu ponесou i občané, jelikož daň se promítne do nákladů. Může dokonce dojít k monopolizaci či snížení investic, což se negativně projeví jak na vyšší ceně, tak na růstu produktu.

5. Manažerské shrnutí

Z hlediska ekonomické teorie jsou sektorové daně distorzním zásahem do tržního hospodářství. Empiricky se potvrzuje, že se jedná pouze o politický nástroj nemající v reálné ekonomice prokazatelné dopady na dlouhodobý ekonomický růst. Sektorové zdanění je neadekvátní penalizací soukromé sféry, pro kterou bude mít vážné důsledky v budoucím období. Růst nákladů mohou pocítit zejména spotřebitelé, a to jak kvůli samotnému zdanění, tak i případně kvůli růstu tržní koncentrace a zvýšeným tendencím k monopolizaci odvětví. Zahraniční zkušenosti ze zemí V4 jasně dokazují, že opatření tohoto typu nejsou rozumným nástrojem.

Případné zavedení jakéhokoliv typu sektorové daně v České republice by mohlo způsobit značné problémy naší současně prosperující ekonomice, což dokazují jak teoretické předpoklady, tak empirické údaje ze zahraničí. Problémy s odlivem dividend je třeba řešit snahou o spravedlivé a přívětivé podnikatelské prostředí, které způsobí reinvestice zisku v dané zemi. Sektorová daň jako politický nástroj nemá v současné době žádné přesvědčivé argumenty pro zavedení.



Zdroje

- CYRRUS. Analýza dopadu zvažovaného zavedení sektorových daní. 2014
- ČNB. Srovnání odlivu dividend v zemích Evropské unie, 2016.
- ILO. Labour productivity, 2017.
- IMF. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability.
- OECD. Economic Surveys: Hungary. OECD Publishing, 2014. ISBN 9264204520
- MASON, Ruth; KNOLL, Michael S. What is tax discrimination. Yale LJ, 2011, 121: 1014.
- WB. Tax Revenues (% of GDP).
- WB. World Development Indicators.
- ČSÚ. Dvě desetiletí přímých investorů v Česku, D. Dubská, 2015.

Seznam grafických ilustrací

- Tabulka 1: Srovnání daňových sazeb DPPO a ekonomické výkonnosti
- Tabulka 2: Souhrn zahraničních zkušeností se sektorovou daní
- Graf 1: Přehled vývoje inkasa daně z příjmů právnických osob v České republice
- Tabulka 3: Investiční ráz bankovníctví jednotlivých ekonomik
- Graf 2: Vývoj chování zahraničních investorů v České republice
- Graf 3: Výstupy na pracovníka k HDP v porovnání s daňovými příjmy
- Tabulka 4: Sedm nejčastějších důvodů pro zavedení sektorové daně



SVAZ PRŮMYSLU A DOPRAVY
ČESKÉ REPUBLIKY

spcr@spcr.cz

www.spcr.cz



Svaz průmyslu a dopravy ČR



@SvazPrumyslu