

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 15300/I/2012/2194073028

**VPLYV DAŇOVEJ POLITIKY NA
KONKURENCIESCHOPNOSŤ KRAJÍN CEE**

Diplomová práca

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

**VPLYV DAŇOVEJ POLITIKY NA
KONKURENCIESCHOPNOSŤ KRAJÍN CEE**

Diplomová práca

Študijný program: Daňovníctvo a daňové poradenstvo
Študijný odbor: 6271 Financie, bankovníctvo a investovanie
Školiace pracovisko: Katedra financií
Vedúci záverečnej práce: Ing. Denisa Repková, PhD.

Bratislava 2012

Bc. Matúš Kolesár

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracoval samostatne a že som uviedol všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

Pod'akovanie

Touto cestou chcem vysloviť pod'akovanie vedúcej diplomovej práce Ing. Denise Repkovej, PhD., za jej trpezlivosť, odborné vedenie, užitočné pripomienky a rady pri spracovaní diplomovej práce.

ABSTRAKT

KOLESÁR, Matúš: *Vplyv daňovej politiky na konkurencieschopnosť krajín CEE*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra financií. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Denisa Repková, PhD. – Bratislava: NHF EU, 2012, 73 s.

Cieľom záverečnej práce je poukázať na vplyv vývoja daňovej konkurencie v krajinách strednej a východnej Európy vo vzťahu k pôvodným členským štátom Európskej Únie s dôrazom kladeným na oblasť priamych zahraničných investícií. Práca je rozdelená do piatich kapitol. Obsahuje desať tabuliek, trinásť grafov a päť obrázkov. Prvá kapitola je zameraná na všeobecné vymedzenie podstaty daňovej konkurencie a príčin jej nárastu vo svete. Osobitný dôraz je kladený na úlohu podnikov a vlád v procese daňovej konkurencie. Druhá kapitola charakterizuje hlavný cieľ diplomovej práce a z neho vychádzajúce čiastkové ciele. Tretia kapitola popisuje zvolenú metodiku a postupy pri zhotovení diplomovej práce. Štvrtá kapitola sa zaoberá porovnaním medzinárodného vplyvu daňových politík regiónu strednej a východnej Európy na vývoj v oblasti zdaňovania v Európskej únii, s prihliadnutím na priame zahraničné investície, ako hlavného dôvodu tohto vývoja. Poslednou kapitolou je diskusia, kde sú zhrnuté výsledky pozorovania, doplnené o vlastné komentáre autora.

Kľúčové slová:

Globalizácia, kapitál, priame zahraničné investície, nadnárodné spoločnosti, daňová konkurencia, daňová harmonizácia, koordinácia, CEE, daňové zaťaženie, daňové príjmy, náklady práce

ABSTRACT

KOLESÁR, Matúš: *Impact of tax policy on competitiveness of CEE countries.* - University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Finance. - Thesis supervisor: Ing. Denisa Repková, PhD. – Bratislava: NHF EU, 2012, 73 p.

The aim of the diploma thesis is to show the impact of progression of tax policy in central and eastern European countries in relationship with old members of European Union., with particular emphasis laid on foreign direct investments. The thesis is divided into five chapters. It contains 10 tables, 13 graphs and 5 pictures. The first chapter is focused on general definition of tax competition and sources of its increase across the world. Special emphasis is lead on role of companies and governments in the process of tax competition.

Second chapter describes main and partial objectives of the thesis. Third chapter describes methodology that was used. The fourth chapter is aimed at comparison of international influence of tax policies of central and eastern European region on development of taxation in European Union. Particular emphasis is laid here on foreign direct investments, as a main cause of this development. Last chapter is discussion, where results of the observation are summarized and completed with author's own comments.

Key words:

Globalization, capital, foreign direct investments, multinational companies, tax harmonization, coordination, CEE, tax burden, tax revenues, labor costs

Obsah

ÚVOD.....	8
1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY.....	10
1.1 Faktory ovplyvňujúce daňovú konkurenciu.....	10
1.1.1 Liberalizácia trhov	11
1.1.2 Internacionalizácia produkcie	14
1.1.3 Technologický pokrok	18
1.2 Lokalizačné faktory priamych zahraničných investícií.....	18
1.3 Typy krajín podľa charakteru hospodárskych politík	23
1.3.1 Ochránársky typ	24
1.3.2 Krajiny s nízkymi nákladmi.....	24
1.3.3 Extrémne daňové režimy	25
1.4 Opatrenia zamerané na ochranu verejných príjmov.....	30
1.4.1 Harmonizácia a koordinácia daňových politík	30
1.4.2 Opatrenia proti vyhýbaniu sa dani	40
1.5 Daňová konkurencia.....	41
2 CIEĽ PRÁCE	46
3 METODIKA PRÁCE	47
4 VÝSLEDKY PRÁCE.....	49
4.1 Základná charakteristika regiónu	49
4.2 Priame zahraničné investície.....	54
4.3 Investície a daňová politika.....	56
4.4 Vývoj daňových príjmov a daňového zaťaženia v Európskej Únii	58
4.4.1 Daňové zaťaženie spotreby.....	63
4.4.2 Daňové zaťaženie kapitálu.....	64
1.1.1 Daňové zaťaženie práce.....	65
4 DISKUSIA	67
ZÁVER	70
LITERATÚRA	72

ÚVOD

Prečo sa západná Európa bojí východnej Európy? Lebo majú nižšie dane. Týmto mierne provokatívnym úvodom by sme chceli poukázať na hlavné zameranie práce, ktorým je otázka daňovej konkurencie.

Pád „železnej opony“ v deväťdesiatych rokoch minulého storočia znamenal obrat v politickom a ekonomickom smerovaní niektorých postsocialistických krajín. Štyridsať rokov izolácie spôsobilo pomerne hlboké sociálne a kultúrne rozdiely medzi týmito krajinami a západnou Európou. Potreba obnovenia zdecimovaných ekonomík viedla mnohé vlády k prijímaniu odvážnych, a častokrát aj bolestivých reforiem, ktoré mali viesť k obnove konkurencieschopnosti a hospodárskeho rastu. Regiónu nechýbala zručná pracovná sila ani výrobné zdroje, chýbal však kapitál a investície, ktoré by tieto faktory usmernili. Mnohé krajiny tak upriamili pozornosť na lákanie zahraničných investícií a dôležitým nástrojom v tomto mala byť atraktívna daňová politika.

Hlavným cieľom práce je poukázať na vplyv vývoja daňovej konkurencie transformujúcich sa krajín (ďalej len CEE) vo vzťahu ku „pôvodným“ členským štátom Európskej Únie (ďalej len EU15). Keďže dôležitým motívom nastavenia daňových politík v regióne CEE bola snaha prilákať zahraničný kapitál, osobitný zreteľ kladieme na oblasť priamych zahraničných investícií.

V prvej časti práce sa zameriavame na všeobecnú charakteristiku pojmu daňová konkurencia, pričom zámerom je vysvetliť dôvody, ktoré viedli k nárastu daňovej konkurencie vo svete ako aj bližšie charakterizovať základné pojmy ako sú globalizácia, kapitál a nadnárodné spoločnosti. Tento prehľad nám dá predstavu o širších súvislostiach, ktoré formujú vývoj daňovej konkurencie. Keďže v procese investičných rozhodnutí hrajú podstatnú úlohu firmy, cieľom je identifikovať faktory, ktoré ovplyvňujú investičné rozhodnutia podnikateľov. V tomto ohľade sa nezameriame iba na daňovú oblasť, ale svoju pozornosť opäť upriamime na širší kontext. Druhým subjektom v tomto vzťahu sú vlády. Najskôr sa zameriame na vymedzenie jednotlivých typov krajín podľa ich prístupu k investíciám a hospodárskeho zamerania. Keďže jedným z cieľov vlád nie je len snaha zvyšovať verejné príjmy prostredníctvom prílevu investícií, ale aj ich ochrana, rozoberieme si niektoré opatrenia zamerané proti daňovo motivovaným presunom investícií. Tu už budeme prikladať väčšiu váhu aj daňovému

pohľadu na skúmané témy. Poslednou staťou teoretickej časti práce je prehľad rôznych názorov na opodstatnenosť existencie daňovej konkurencie.

V kapitolách Ciele práce a Metodika práce identifikujeme hlavný cieľ ako aj čiastkové ciele a postupy ktoré sú použité k ich naplneniu.

K naplneniu hlavného cieľa práce sa priblížime v kapitole Výsledky práce. Prvým čiastkovým cieľom je určenie základných charakteristík regiónu CEE. Tieto charakteristiky determinujú postoj regiónu k zahraničným investíciám a typ uplatňovanej politiky, ktorý je rozobraný v nasledujúcej časti. Keďže uplatňované politiky v krajinách CEE ovplyvňujú aj daňové politiky ostatných štátov, cieľom poslednej časti tejto kapitoly je zhodnotenie vývoja daňového zaťaženia v rámci EÚ. Pod pojmom daňové zaťaženie chápeme podiel daňových výnosov na určitej činnosti. Tento podiel sme vyčíslili v podobe implicitnej daňovej sadzby.

Cieľom diskusnej časti je konfrontácia dosiahnutých výsledkov s autorovými názormi a nový pohľad na predmetnú problematiku.

Všetky vedomosti dosiahnuté v práci sprehľadníme a zosumarizujeme v závere práce.

1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY

1.1 Faktory ovplyvňujúce daňovú konkurenciu

„Pôda je predmet, ktorý sa nedá odsťahovať, ale kapitál sa dá odsťahovať veľmi ľahko. Majiteľ pôdy je nutne občanom tej krajiny, v ktorej jeho panstvo leží. Majiteľ kapitálu je vlastne občanom sveta a nie je nutne pripútaný k určitej zemi. Krajinu, kde by ho podrobovali trápny výsluchom len preto, aby mu mohli uložiť tiaživú daň, mohol by ľahko opustiť a svoj kapitál odsťahovať do niektorej inej zeme, kde by mohol buď pokračovať v podnikaní, alebo užívať svojho bohatstva vo väčšom pokoji.

Tým, že by svoj kapitál odsťahoval, zastavil by v zemi, ktorú opúšťa, všetko podnikanie, ktoré tam jeho kapitál vydržiaval. Kapitál obrába pôdu, kapitál zamestnáva prácu. Daň, ktorá by vypudzovala kapitál zo zeme, vysušovala by tým všetky zdroje dôchodkov panovníka i spoločnosti. Jeho odsťahovaním znížili by sa nutne viac alebo menej nie len zisky z kapitálu ale i pozemková renta a mzdy“

Adam Smith, 1776

Už samotný Adam Smith sa pred viac ako dvomi storočiami vo svojom diele *Bohatstvo národov*¹ zaoberal mobilitou kapitálu. V úryvku citovanom z knihy vyššie poukázal na možný dopad zdanenia kapitálu na jeho vlastníka a na krajinu, v ktorej sa predmetný kapitál nachádza. Hypotetická situácia, ktorú Smith načrtol, veľmi dobre odráža súčasnú realitu ekonomických systémov vo svete. Vo svojom pojednávaní priznáva vlastníkovi slobodu premiestniť bohatstvo do krajiny s menšou daňovou záťažou a lepšími podmienkami na podnikanie. Lákanie investícií vládami má tak svoje opodstatnenie vo zvýšení hospodárskej výkonnosti krajiny a tým aj väčšom blahobyte obyvateľstva.

Súčasný ekonomický prostredie je výsledkom dlhodobého pôsobenia procesu globalizácie. Tento trend postupne akceleroval, pričom v posledných dvadsiatich – tridsiatich rokoch možno hovoriť o skutočnom zrýchlení procesu globalizácie. V oblasti daní je globalizácia vnímaná ako podstatný faktor, ktorý prispieva k znižovaniu schopnosti vlád uplatňovať nezávislú daňovú politiku.

¹ SMITH, A. 2001. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální Institut, 2001. s.755

Globalizácia je komplexný pojem a každý autor ju definuje hlavne podľa tej oblasti, v ktorej pôsobí. Trojica autorov R. Neumann, J. Holman a J. Alm rozlišujú tri prístupy k definovaniu príčin globalizácie.²

Obr. č.1.: Príčiny globalizácie

Príčiny globalizácie		
liberalizácia trhov	internacionalizácia produkcie	technologický pokrok

Zdroj: vlastné spracovanie

Jeden prístup uvádza ako príčinu globalizácie postupnú liberalizáciu svetových trhov, podľa druhého ide o zvýšenú mobilitu výrobných faktorov prípadne internacionalizáciu produkcie, a tretí uvádza ako hlavnú príčinu nárastu globalizácie technologický pokrok.

1.1.1 Liberalizácia trhov

Prvý prístup snažiaci sa odhaliť príčiny nárastu globalizácie, a teda aj daňovej konkurencie, je zameraný hlavne na rozvoj medzinárodného obchodu s tovarmi a službami. Tento rozvoj je úzko prepojený s liberalizáciou svetových trhov a postupným uvoľňovaním kvantitatívnych obmedzení a ciel. Súčasnému stupňu liberalizácie obchodu vo svete predchádzalo historicky niekoľko dôležitých fáz. Preto sme zvolili historický prístup, ktorý tieto zmeny popisuje.

Isté ekonomické integračné trendy v oblasti obchodu možno badať už od obdobia rozvoja deľby práce v staroveku, pokračujúc rozvojom obchodu medzi „Východom“ a „Západom“ v stredoveku (napr. Hodvábna cesta), zámorskými objavmi v 15. storočí a obdobím priemyselnej revolúcie v Anglicku v 18. storočí.

Väčšina autorov spája vznik modernej éry globalizácie s obdobím medzi rokmi 1870 a 1914, kedy došlo k nárastu integrácie medzinárodných trhov, medzinárodného pohybu tovarov, práce a kapitálu.³

² NEUMANN, R. - HOLMAN, J. - ALM, J. 2009. Globalization and tax policy. In *North American Journal of Economics and Finance*. 2009, zv. 20, s. 2

Toto obdobie skončilo vypuknutím 1. svetovej vojny, po ktorej nasledovalo relatívne dlhé obdobie protekcionizmu deklarovanom viacerými zmluvami – Brest-Litovská zmluva (1918), Versaillská zmluva (1918), Zmluva zo St. Germain (1919) a Trianonská zmluva (1920), presadením najvyšších cieľ v dejinách USA cez Smooth-Hawleyho colnú tarifu (1930), pričom reakcia na ňu následne ochromila svetový obchod na viac ako 40 rokov⁴. Všetky tieto kroky boli nasmerované na zabránenie odlivu kapitálu z domovských krajín.

Prvé pokusy o oživenie svetového obchodu priniesla Bretton-Woodska konferencia na konci 2. svetovej vojny, výsledkom ktorej bol vznik Všeobecnej dohody o clách a obchode (GATT), Medzinárodného menového fondu (IMF) a Svetovej banky (WB). Dohoda GATT zahŕňala niekoľko kôľ rokovaní, ktoré mali za následok zníženie obchodných bariér a uľahčenie svetového obchodu. V prvom kole sa 23 zakladajúcich členov dohodlo na zrušení alebo zmiernení 45 000 colných obmedzení, ktoré mali v tom čase vplyv na 20 % objemu celosvetového obchodu.⁵ Dôsledky Bretton-Woodskej konferencie priniesli dovtedy značnú liberalizáciu vo svetovom obchode, a podnietili, minimálne na strane USA, rozvoj nového typu nadnárodných spoločností.

Napriek tomu samotná podstata Bretton-Woodskeho menového systému zabráňovala rozvoju medzinárodného kapitálového trhu, medzinárodnému investovaniu a obchodu s menami. V období fixných výmenných kurzov bolo totiž žiadúce, aby súkromné trhy nevyvíjali zvýšený tlak na meny, preto bola potrebná kapitálová regulácia⁶.

Až pád Bretton-Woodskeho menového systému (1971) znamenal postupné uvoľňovanie reštrikcií toku kapitálu a postupný rozvoj zahraničných investícií. Deregulácia akciových trhov a finančných inštitúcií znamenala, že domáce cenné papiere boli prístupnejšie zahraničným investorom. To umožnilo vládam financovať veľké rozpočtové deficity prostredníctvom vydávania dlhopisov.

³ Vid' napr.: MORYS, M. – DAUDIN, G. – O'ROURKE, K. 2008. Globalization, 1870-1914. [online]. 2008. Oxford: University of Oxford [cit. 15.3.2012]. Dostupné na: <<http://www.economics.ox.ac.uk/research/WP/pdf/paper395.pdf>>

⁴WONG-MINGJI, D.: Globalization [online] [cit. 15.03.2012]. Dostupné na: <<http://www.referenceforbusiness.com/management/Ex-Gov/Globalization.html>> takisto NEELY, C.J. 1999. An introduction to capital controls. [Online] 1999. [Cit. 26.3.2010]. Dostupné na: <<http://research.stlouisfed.org/publications/review/99/11/9911cn.pdf>>, s. 13

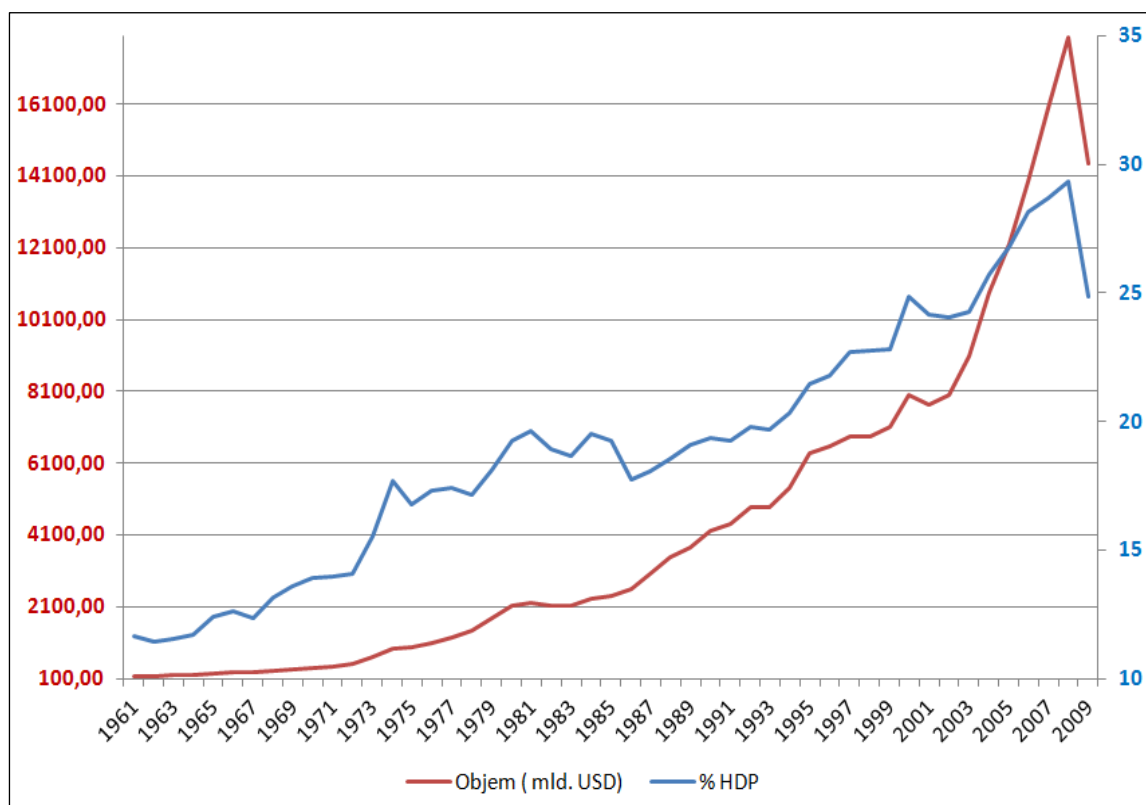
⁵WONG-MINGJI, D.: Globalization [online]. [cit. 15.03.2012]. Dostupné na: <<http://www.referenceforbusiness.com/management/Ex-Gov/Globalization.html>>

⁶ NEELY, C.J. 1999. An introduction to capital controls. [Online]. 1999. [cit. 10.3.2010] Dostupné na: <<http://research.stlouisfed.org/publications/review/99/11/9911cn.pdf>>, s. 24

Ďalšiu príležitosť pre rozvoj medzinárodného obchodu predstavovali hospodárske reformy v Číne v 80tych rokoch minulého storočia a ekonomický rozmach ďalších krajín vo Východnej Ázii, pád komunizmu a následná privatizácia podnikov v 90tych rokoch minulého storočia vo Východnej Európe.

Postupné uvoľňovanie protekcionistických politík od druhej polovice dvadsiateho storočia znamenalo prudký nárast objemu celosvetového obchodu.

Graf č.1: Vývoj svetového exportu tovarov a služieb



Zdroj: UN DATA - Exports of goods and services, vlastné spracovanie

Graf č.1 znázorňuje vývoj celosvetového exportu tovarov a služieb od roku 1961. Celkový objem exportu vo svete od roku 1961 stúpol zo 160 mld. USD na takmer 18 bln. USD v roku 2008. Prudký prepád v roku 2009 je spôsobený vypuknutím globálnej finančnej krízy. WTO uvádza, že 12% prepád svetového obchodu bol spôsobený viacerými faktormi, najviac však zavedením niektorých protekcionistických opatrení zo strany vlád, a celosvetovým poklesom dopytu v rámci globálnych

dodávateľských reťazcov.⁷ Ďalšia krivka na grafe ilustruje nárast podielu medzinárodného obchodu na vyprodukovanom svetovom HDP. Celkový podiel vzrástol z 11,65 % v roku 1961 až na takmer 30 % v roku 2008. Tento nárast znamená, že hospodárska výkonnosť ekonomík už nezávisí iba od ekonomickej aktivity subjektov v rámci jednotlivých štátov, ale čoraz viac je determinovaná vonkajšími ekonomickými vzťahmi. Táto previazanosť zvýrazňuje vzájomnú závislosť medzi jednotlivými ekonomikami, čo je viditeľné aj v grafe pri prepade svetového obchodu z roku 2008.

1.1.2 Internacionalizácia produkcie

Internacionalizáciu produkcie sprevádzajú dva javy: nárast globálnej mobility výrobných faktorov a rozvoj nadnárodných spoločností. Podľa T. Falade-Obalade medzinárodná mobilita výrobných faktorov môže pôsobiť ako substitút k medzinárodnému pohybu tovarov a služieb⁸. Ďalej definuje mobilitu výrobných faktorov ako mobilitu prírodných zdrojov, práce, technológií a kapitálu z miesta pôvodu na miesto produktívneho využitia.⁹

Kapitál je považovaný za najviac mobilný výrobný faktor. Môžeme ho rozdeliť do dvoch kategórií:

- Krátkodobý kapitál – portfóliové zahraničné investície (ďalej len PFI)
- Dlhodobý kapitál – priame zahraničné investície (ďalej len PZI)

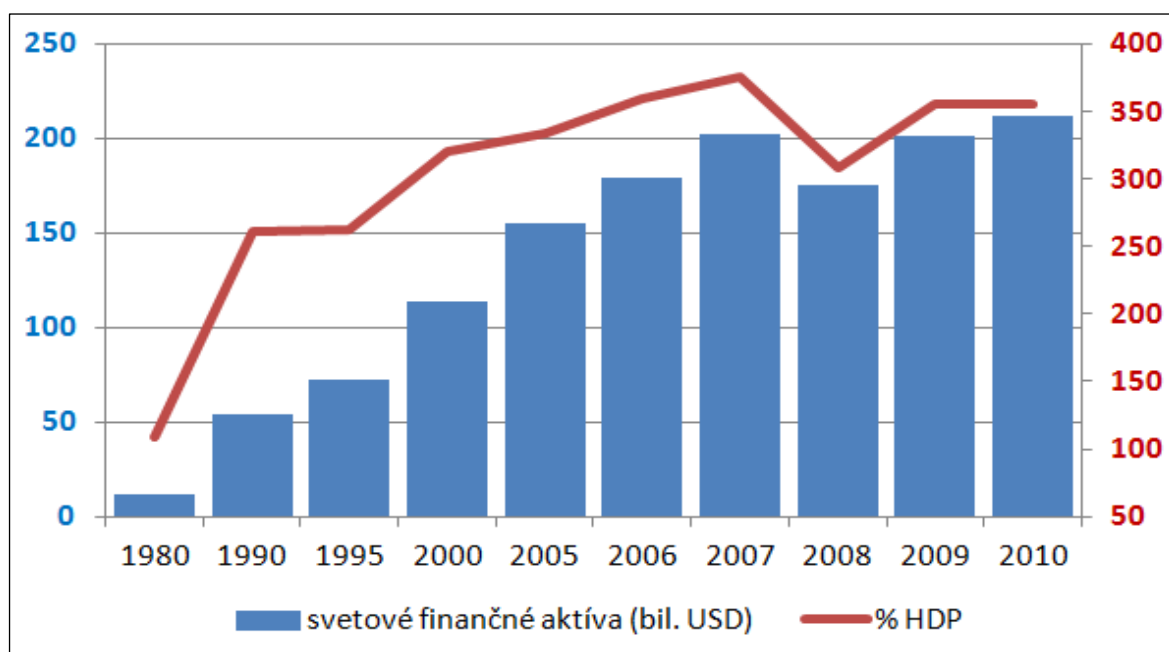
Krátkodobý kapitál môžeme označiť aj ako finančný kapitál. Najdôležitejším kritériom pri alokácii krátkodobého kapitálu je výnosnosť. Tento výnos predstavujú úroky, v prípade obligácií kupón, v prípade akcií dividendy. Dôležité je aj rozpätie medzi nákupnou cenou (prípadne emisnou cenou) a predajnou cenou. Krátkodobý kapitál je najviac mobilný faktor spomedzi všetkých výrobných faktorov. Nevhodne zvolená daňová politika, môže mať za následok zníženie výnosnosti kapitálu a jeho rýchly odliv z krajiny. Financie získané prostredníctvom krátkodobého kapitálu slúžia na uskutočňovanie investičných zámerov emitentov, prípadne na financovanie dlhu. Pozrime sa na vývoj finančných aktív vo svete.

⁷ WTO: 2010 PRESS RELEASES.2010. Trade to expand by 9.5% in 2010 after a dismal 2009, WTO reports. [Online]. [cit. 27.3.2012]. dostupné na<http://www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr598_e.htm#fnt1>

⁸ FALADE-OBALADE, T. 2012. Globalization and factor mobility. In *Journal of educational and social research*. roč. 2, č. 4, s. 132

⁹ Tamže. s. 126

Graf č.2: Svetové finančné aktíva



Zdroj: McKinsey & Company, vlastné spracovanie¹⁰

Objem svetových aktív vzrástol o viac ako 1700 % z 12 biliónov USD v roku 1980 na 212 biliónov USD v roku 2010. Táto zásoba pozostáva z akcií, vládnych dlhopisov, dlhopisov finančných a nefinančných inštitúcií a úverov. Ak zásobu porovnáme so svetovým HDP, dostaneme nárast zo 109 % v roku 1980 na 356 % v roku 2010. Prudký nárast hodnoty týchto aktív bol spôsobený dereguláciou svetových finančných trhov a rozvojom telekomunikačných technológií v posledných 30 rokoch. Z údajov v grafe je vidieť, že existuje obrovská finančná zásoba, ktorá sa môže pohybovať kdekoľvek po svete a hľadať miesto pre najvhodnejšie investície.

Na rozdiel od portfóliových investícií, predstavujú priame zahraničné investície viac stabilný výrobný faktor. Ako uvádza J. Stapford, hlavným cieľom PFI je maximalizácia návratnosti investície, kým ciele PZI sú viac komplexné. Hlavnou motiváciou PZI je vyhľadávanie zdrojov, jednak prírodných alebo ľudských. Investori takisto vyhľadávajú nové trhy pre svoju expanziu, prípadne hľadajú nákladovú efektívnosť, ktorá je vyššia ako by bola dosiahnutá iba v jedinom teritóriu¹¹. Tieto ciele nemôžu byť dosiahnuté za jednu noc, pričom aj náklady takýchto investícií sú pomerne

¹⁰ MCKINSEY AND COMPANY. 2007. *Mapping the global capital market, third annual report*: výskumná správa. McKinsey global institute, 2007. s.8

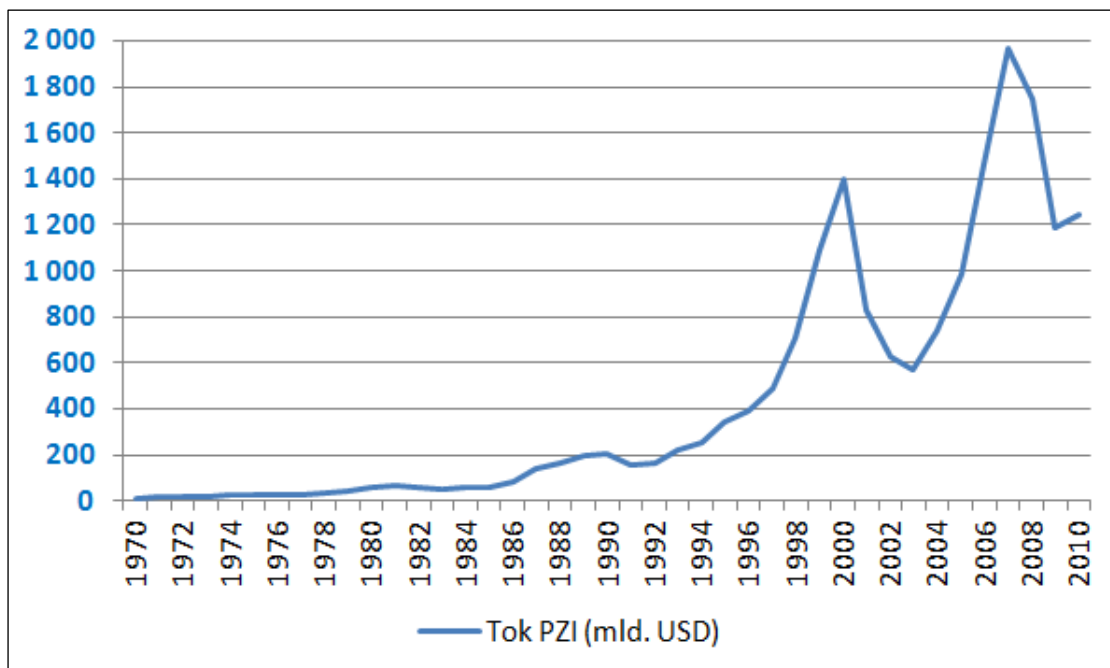
MCKINSEY AND COMPANY. 2011. *Mapping global capital markets 2011*: výskumná správa. McKinsey global institute, 2011. s.2

¹¹ STOPFORD, J. 1998. Multinational corporations. In *Foreign policy*. č.113, 1998. s.4

vysoké, preto sa PZI nemôžu zo dňa na deň premiestniť. Podobný záver prináša vo svojom výskume aj Neumannová¹². Autori skúmali syndróm „miznúceho daňovníka“, t.j. ako mobilita daňových základov vplýva na schopnosť vlád zvyšovať príjmy. Predpokladom bolo, že vlády môžu uvaliť daň na kapitál, prácu a spotrebu. Skúmali sa tri alternatívy: úplná mobilita, čiastočná mobilita a úplná nemobilita výrobných faktorov. Výsledkom výskumu bolo, že všetky výrobné faktory sú menej ako extrémne mobilné. Vlády tak majú možnosť vyberať dane z týchto faktorov aj v čase rastúcej globalizácie, bez toho aby sa museli obávať zvýšeného odlivu PZI.

V nasledujúcom grafe je znázornený nárast objemu priamych zahraničných investícií. Celkový tok PZI v roku 1970 predstavoval 13,3 mld. USD. Zlom nastal po roku 1989, kedy objem PZI začal prudko rásť. Najviac PZI bolo zaznamenaných v roku 2007 vo výške takmer 2 bln. USD. Z grafu možno vyčítať aj vysokú citlivosť PZI na ekonomické cykly, kde vidno prudký prepád po prasknutí „Dot-com“ bubliny v roku 2000 a rovnako ako pokles v roku 2008 po vypuknutí globálnej finančnej krízy.

Graf č.3: Objem priamych zahraničných investícií vo svete



Zdroj: UNCTAD, vlastné spracovanie

Nárast PZI vo svete so sebou prináša aj významné zvýšenie počtu a veľkosti spoločností, ktoré pôsobia vo viac ako jednom štáte. Pod vplyvom globalizácie

¹² NEUMANN, R. - HOLMAN, J. - ALM, J. 2009. Globalization and tax policy. In *North American Journal of Economics and Finance*. 2009, Zv. 20

dochádza aj v rámci nadnárodných spoločností k určitému vývojovému posunu. Podľa P. Druckera sa tieto spoločnosti delia na multinacionálne a transnacionálne.¹³ Tradičná multinacionálna spoločnosť (ďalej len MNC) podniká v zahraničí prostredníctvom pobočiek. Tie sú „klonmi“ materskej spoločnosti a všetky činnosti vykonávajú vo svojich domovských krajinách. Transnacionálne spoločnosti (ďalej len TNC) rozkladajú firemné operácie medzi viacerými krajinami. Typické je vysoké rozdelenie zodpovednosti za vykonávané činnosti medzi jednotlivými pobočkami. V rámci TNC zvykne dochádzať k presunu jednotlivých činností medzi krajinami. Dôvodom tohto presunu je často zvyšovanie efektívnosti a znižovanie nákladov. TNC sa na rozdiel od MNC nezvykne identifikovať so žiadnou krajinou.

Postupný vzostup významu a vplyvu nadnárodných spoločností ilustrujú štatistiky OSN. Celkový počet nadnárodných spoločností sa zvýšil od roku 1992 z približne 37000 so 170000 zahraničnými pobočkami na celkovo 81000 spoločností s počtom zahraničných pobočiek 810000. Tieto spoločnosti v roku 2008 zamestnávali približne 80 miliónov ľudí, čo je cca 4 % zo svetovej pracovnej sily.¹⁴

Relatívnu veľkosť nadnárodných spoločností v porovnaní s jednotlivými krajinami možno zistiť porovnaním obratu týchto spoločností s HDP krajín. Podľa tohto kritéria zo 100 najväčších subjektov sveta v roku 2011 bolo 61 krajín a 39 spoločností¹⁵. Staršiu, ale presnejšiu analýzu ponúkajú autori De Grauwe a Camerman, ktorí namiesto obratu firiem rátali s ich pridanou hodnotou, keďže medzispotreba sa nezapočítava ani do HDP. Podľa ich zistení za rok 2000 bolo v rebríčku 100 najväčších subjektov 63 krajín a 37 firiem¹⁶. Z týchto výsledkov vyplýva, že mnohé nadnárodné spoločnosti ekonomicky presahujú veľkosť niektorých krajín, preto sú nútené sa orientovať na medzinárodné trhy.

¹³ DRUCKER, P. 1997. The global economy and the nation-state. In: *Foreign affairs*. roč. 76, č. 5, 1997. s. 167

¹⁴ UNCTAD: *World investment report 2009*: výskumná správa. New York. Geneva: UNCTAD, 2009. s.8 a UNCTAD: *World investment report 2010*: výskumná správa. New York. Geneva: UNCTAD, 2010. s.17

¹⁵ Zdroj porovnania: IMF.: *World economic Outlook database*: online databáza. [online]. [prevz. 2.4.2012]. dostupné na: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>> a FORTUNE.: *Global 500*. 2011 [online]. [cit. 2.4.2012] Dostupné na: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list/index.html>

¹⁶ GRAUWE, P. - CAMERMAN, F. 2003. Are multinationals really bigger than nations? In: *World Economics*. roč. 4, č. 2, 2003. s. 26

1.1.3 Technologický pokrok

Ďalšou príčinou nárastu globalizácie a svetovej konkurencie je technologický pokrok. Technologický pokrok má za následok skrátenie vzdialeností, prelomenie ekonomických bariér, difúziu kultúr a podobne.

T. Falade-Obalade uvádza, že náklady na transport, komunikáciu a cestovanie sa v poslednej dobe dramaticky znížili najmä kvôli pokroku vo vývoji technológií. Priemerný príjem na pasažiera na míľu padol o viac ako 80 % počas rokov 1930 a 1990, z 0,68 USD na 0,11 USD. Priemerné clá na import výrobkov boli 47 % v roku 1947, ale v roku 1980 klesli na 6 %. Trojminútový hovor z USA do Veľkej Británie stál 12 USD, pričom dnes stojí 48 centov¹⁷. Tieto a iné príklady ukazujú, že rozvoj technológií a znižovanie ich cien umožňuje vyššiu integráciu jednotlivých spoločností a kultúr vo svete. Tie regióny, ktoré boli pred časom vzdialené, sú dnes blízke, a predstavujú potenciálnu konkurenciu pre určitú ekonomiku. Príkladom môže byť Čína, ktorá lacnou výrobou a rýchlou prepravou tovarov priamo konkuruje všetkým výrobným odvetviam v iných krajinách po svete. Aj v oblasti daní predstavuje technologický rozvoj novú výzvu. V prípade, že je cena prepravy dostatočne nízka, môže sa výrobca rozhodnúť presunúť výrobu z krajiny s vysokým daňovým zaťažením, do krajiny s nízkym daňovým zaťažením a následne daný tovar do prvej krajiny lacno dovážať. Krajiny pri určovaní svojich politík sa preto ani v oblasti daňovej konkurencie nemôžu orientovať už iba na najbližší región, ale musia myslieť viac globálne.

1.2 Lokalizačné faktory priamych zahraničných investícií

V predchádzajúcich častiach práce sme poukázali na to, ako postupná liberalizácia hospodárskych politík prispela k nárastu svetových trhov a firiem, ktoré na nich vstupujú. Tieto firmy sú zároveň nositeľmi kapitálu, či už v podobe portfóliových alebo priamych investícií.

Motívov, prečo firmy existujú a vstupujú na medzinárodné trhy je viacero. Základným motívom existencie podnikateľskej činnosti je dosiahnutie zisku. V každej základnej učebnici ekonómie by malo byť uvedené, že zisk dostaneme porovnaním celkových nákladov s celkovými príjmami. Podnikateľ má tak prakticky dve možnosti

¹⁷ FALADE-OBALADE, T. 2012. Globalization and factor mobility In: *Journal of educational and social research*. roč. 2 , č.4, 2012. s. 125

ako maximalizovať zisk, t.j. buď bude zvyšovať príjmy prostredníctvom predaja svojich tovarov a služieb alebo bude znižovať náklady.

Na podobnom princípe je založené aj pôsobenie firiem na medzinárodných trhoch. Firmy môžu expandovať do zahraničia aby získali väčší odbyt pre svoje tovary a služby, alebo aby si prostredníctvom lacnejších a dostupnejších zdrojov znížili náklady. Dôležitým dôsledkom tohto konania je získanie konkurenčnej výhody pred svojimi protivníkmi. Obidva spôsoby totiž dovoľujú získať postavenie monopolu na trhu. Veľa firiem si uvedomuje výhody monopolu, a takisto si uvedomuje že konkurenčný boj je veľmi nákladný a môže firmu „vyčerpať“. Dobrým príkladom toho sú rôzne nekalé praktiky, ako je napríklad cenový damping.

Za snahou firiem získať nových zákazníkov na zahraničných trhoch nie je len zvyšovanie celkových príjmov, ale aj dosahovanie úspor z rozsahu. Ak firma dosiahne úspory z rozsahu, klesajú jej celkové priemerné náklady. Firma tak môže vyrábať produkciu s nižšími nákladmi ako jej konkurenti, čo vedie ku vzniku prirodzeného monopolu¹⁸.

Takisto môžu firmy dosiahnuť významnú konkurenčnú výhodu aj prostredníctvom znižovania nákladov. Existujú rôzne členenia nákladov, no pre účely diplomovej práce je vhodné použiť druhové členenie, ktoré obsahuje tieto zložky¹⁹:

- *Spotrebované nákupy* – (suroviny, materiál, energie)
- *Služby* – (opravy, servis, preprava)
- *Osobné náklady* – (mzdy, poistenie)
- *Dane a poplatky* – (environmentálne dane, dane z nehnuteľností)
- *Iné prevádzkové náklady* – (dary, pokuty, penále)
- *Odpisy, rezervy, opravné položky* – (náklady dlhodobého majetku)
- *Finančné náklady* – (úroky, kurzové straty)
- *Mimoriadne náklady* – (manká, škody)
- *Daň z príjmov*
- *Ostatné náklady*

V praxi je veľmi ťažké zostaviť hierarchiu týchto nákladov podľa ich podielu na celku, keďže rôzne oblasti, v ktorých pôsobia firmy, sú viac-menej citlivé na iné druhy nákladov. Napríklad, výrobný podnik bude mať vyšší podiel nákladov na materiál

¹⁸ LISÝ, J. a kol. 2005. *Ekonomía v novej ekonomike*. 1.vydanie. Bratislava : Iura edition, 2005., s.193

¹⁹ MAREK, P. a kol. 2006. *Studijní průvodce financemi podniku*. Praha: Ekopress, 2006. s. 112

a suroviny, zatiaľ čo firma zaoberajúca sa poradenstvom bude mať vyšší podiel osobných nákladov.

Ak upustíme od vstupných investičných nákladov na obstaranie dlhodobého majetku²⁰ a mimoriadnych nákladov, ktoré sú ťažko predvídateľné a kvantifikovateľné, ostanú nám tie, ktoré môžeme zaradiť do týchto skupín²¹:

- *Náklady na prírodné zdroje a materiál*
- *Náklady práce*
- *Prevádzkové náklady* (administratíva, preprava, predaj a distribúcia)
- *Dane, clá a poplatky*

Ak sa budeme držať ekonomickej podstaty, a upustíme od úvah rozhodovania sa na základe kultúrnych, politických a iných neekonomických odlišností²², tak zistíme, že mnohé firmy, vyhľadávajúce investičné príležitosti v zahraničí, sa rozhodujú podobne ako je zostavená táto klasifikácia. Hlavným kritériom je nájdenie oblasti s najnižšími nákladmi.

Už sme spomenuli, že dôležitým kritériom pri rozhodovaní výrobných podnikov je cena a dostupnosť prírodných zdrojov. Mnoho nadnárodných spoločností nakupuje prírodné zdroje na svetových komoditných trhoch. V predchádzajúcich častiach práce sme takisto uviedli znižovanie prepravných nákladov vo svete. Dnes už aj malá firma zo strednej Európy dokáže lacno a pomerne rýchlo nakúpiť tovar z Číny. Aby si výrobca nedoviezol surovinu zo zahraničia, musí sa napríklad lokálny drevospracujúci podnik do istej miery prispôbovať svetovým trhom. Vďaka tomuto trendu sa postupne ceny komodít na svetovom trhu pomaly vyrovnávajú a možnosť takto konkurovať iným firmám sa pomaly znižuje. Jedinými prekážkami tohto trendu môžu byť protekcionistické politiky vlád. Zároveň jedinými podnikmi, ktoré sú nútené prispôbovať sa lokálnym podmienkam sú ťažobné spoločnosti, keďže prírodné zdroje sa nedajú presúvať bez toho aby sa na mieste vytŕžili. Krajiny s bohatou surovinovou základňou tak môžu pokojne na základe tohto faktu udržiavať vysoké dane a poplatky, a podporovať tak svoje sociálne systémy.

²⁰ napríklad obstaranie pozemku, budovy alebo výrobného zariadenia

²¹ RAMA RAO, V.S. 2010. Elements of cost. [online]. [cit. 3.4.2012]. dostupné na: <<http://www.citeman.com/8318-elements-of-costs.html>>

²² aj tieto odlišnosti sa v podstate dajú vyčíslieť v podobe nepriamych nákladov, napríklad úplatky (politické, kultúrne), náklady na prácu cez sviatky, víkendy, prípadne náklady ušlého zisku (náboženské) a podobne

Veľmi dôležitým nákladom sú náklady práce. Tu je potrebné si uvedomiť dve základné súvislosti. Po prvé: aj napriek technologickému pokroku musia väčšinu činností vykonávať ľudia. Preto sa náklady práce týkajú každého odvetvia, a každého stupňa v hierarchii podniku. Po druhé: vo svete existujú významné geografické rozdiely v cene práce. V nasledujúcej tabuľke je uvedené porovnanie niektorých druhov platov²³ v krajinách podľa parity kúpnej sily²⁴ v stálych cenách roku 2005.

Tab. č.1: Hrubé mesačné priemerné mzdy (\$ PPP, stále ceny r. 2005)

Povolanie/Štát	USA	GER	CHN	SVK
Účtovník	3370	2757	704	1256
Vodič autobusu	1594	1997	520	884
Pekár	1461	1852	324	533
Recepčný	1469	1961	480	556
Baník	2694	2223	620	929
Úradník	1921	2177	766	886
Programátor	4141	2320	1075	1346
ročný plat	31410	25146	4325	9784

Zdroj: <http://www.worldsalaries.org>, vlastné spracovanie

Ako vidíme existujú významné rozdiely v platoch naprieč celým spektrom uvedených povolání. Napríklad priemerný programátor v USA zarobí trikrát viac ako na Slovensku a až štyrikrát viac ako v Číne. Priemerná ročná mzda v Nemecku je viac ako šesťkrát vyššia ako v Číne. Vidíme, že rozdiely sú aj v geograficky relatívne blízkych krajinách. Napríklad priemerná ročná mzda v Nemecku je asi 2,5 krát vyššia ako na Slovensku. Ak by sme však brali do úvahy nominálne mzdy, rozdiely by boli ešte vyššie. Tieto rozdiely utvárajú predpoklady k presúvaniu investícií do krajín s nižšími mzdami.

Skupinu prevádzkových nákladov rozoberieme veľmi rýchlo. Táto nákladová položka je z väčšej časti v réžii samotnej firmy. Záleží hlavne na šikovnosti manažmentu ako sa bude starať o vnútropodnikové procesy, prípadne akú zvolí komunikačnú stratégiu so zákazníkmi a dodávateľmi aby náklady a výnosy s nimi spojené optimalizoval.

²³ všetky mzdy sú hrubé, t.j. sú v nich zarátané daňové a sociálne náklady

²⁴ PPP – purchasing power parity

Pomerne často citovanými autormi v oblasti lokalizačných kritérií sú G. Maier a F. Tödtling, ktorí predstavili základnú charakteristiku lokalizačných rozhodnutí podnikov²⁵. V tabuľke č.2 uvádzame kritéria, na základe ktorých sa rozhodujú firmy o lokalizácii svojich investícií.

Tab. č.2.: Kritériá lokalizačného rozhodnutia v rozličných priestorových rovinách

Priestorová rovina	Kritériá
krajina	Dane, politická a hospodárska stabilita, odbory, inflácia, rast, štátna podpora na úrovni regiónov
región	Charakteristika pracovných síl, mzdy odborové organizácie, prístup k trhu a dynamika, rozloha, hospodárska štruktúra, dodávatelia, služby, regionálne podpory
mesto (komunita)	Dopravný prístup (lietadlom, vlakom, autom), kvalita a kvantita pracovných síl, špecifická infraštruktúra (univerzita, výskumné zariadenia), lokálna hospodárska politika, životný štandard
pozemok	Infraštruktúrne prepojenie, veľkosť a cena, stav životného prostredia

Zdroj: MAIER, G. - TÖDTLING, F. 1997. *Regionálna a urbanistická ekonomika – Teória lokalizácie a priestorová štruktúra*. 1. vydanie. Bratislava: Elita, 1997. s.52

Z tabuľky je zrejmé, že investor sa najskôr rozhoduje na základe kritérií politickej a hospodárskej stability a daní, pričom si vyberie krajinu, ďalej sa rozhoduje podľa skladby pracovného trhu a vyberie si región, až postupne nakoniec dospeje k cieľovej destinácii. Autori sami priznávajú, že výber lokality prebieha hierarchicky podľa tejto tabuľky, a predpokladom je, že každá priestorová rovina je podcelkom vyššieho stupňa. Napríklad charakteristika pracovných síl je lokalizačným kritériom na regionálnej úrovni v rámci krajiny. Na základe tabuľky č.1 ale vieme, že charakteristika pracovných síl nemusí byť len regionálnym kritériom rozhodovania v rámci štátu, ale aj na medzinárodnej úrovni. Teda ľudské zdroje môžu mať v konečnom dôsledku pri rozhodovaní o investíciách rovnakú silu ako hospodárska politika a prírodné zdroje.

Tu si však musíme uvedomiť, že prírodné zdroje sú dané, resp. málo ovplyvniteľné štátom, t.j. krajina ktorá nemá prírodné zdroje nemôže týmto spôsobom ovplyvňovať medzinárodnú konkurenciu a lákať tak k sebe investičný kapitál.

²⁵ MAIER, G. - TÖDTLING, F. 1997. *Regionálna a urbanistická ekonomika – Teória lokalizácie a priestorová štruktúra*. 1. vydanie. Bratislava: Elita, 1997. s.52

V krátkodobom a strednodobom meradle je na tom krajina podobne aj s pracovnou silou. V rozvíjajúcich sa krajinách rastie vzdelanosť a zručnosť postupne s každou ďalšou generáciou. Aj napriek technologickému pokroku, rozšíreniu internetu a vzhľadom na zvyky a spoločenské osobitosti však nemožno očakávať, že z detí roľníkov vyrastie hneď celá generácia expertov na jadrovú energiu. Navyše môžeme predpokladať, že krajina ktorá susedí s podobne kultúrne a hospodársky vyspelými štátmi, bude mať aj podobnú vzdelanosť obyvateľstva, skladbu pracovnej sily a výšku miezd. Z pohľadu medzinárodnej konkurencie je tak na tom daná krajina s pracovnou silou rovnako ako susedné štáty²⁶.

Keďže v krátkodobom horizonte sa, vzhľadom na konkurenčný boj, javia prírodné zdroje a pracovná sila ako pomerne autonómne faktory, za najúčinnější prostriedok, ktorým môžu vlády ovplyvňovať podnikateľské investičné rozhodnutia, možno považovať vhodnú fiškálnu politiku, špeciálne oblasti daní.²⁷

1.3 Typy krajín podľa charakteru hospodárskych politík

V predchádzajúcej kapitole sme došli k záveru, že daňová politika predstavuje z pohľadu vlád jednu z najúčinnějších možností ako prilákať zahraničný kapitál v podobe investícií. Na účely tejto práce sme si rozdelili jednotlivé krajiny do troch skupín podľa charakteru hospodárskych politík. Toto delenie nemá presné hranice a niektoré krajiny sa môžu nachádzať vo viacerých skupinách, avšak v každej skupine existujú určité jedinečné charakteristiky, podľa ktorých ich môžeme zatriediť.

Obr. č.2: Rozdelenie krajín podľa charakteru hospodárskych politík



Zdroj: vlastné spracovanie

²⁶ V spojitosti s predmetom tejto práce budeme tento predpoklad skúmať v praktickej časti.

²⁷ MARTIN, Adina.: 2009. *The impact of taxation on the investment localization decision in the context of globalization*. [online] <http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/11_F07_MartinA.pdf>

1.3.1 Ochránársky typ

Prvú skupinu sme nazvali krajiny ochranárskeho typu. Ide prevažne o vyspelé krajiny Západnej Európy a Severnej Ameriky. Túto skupinu by sme mohli nazvať aj „staré demokracie“ alebo „západné krajiny“. Podnikateľské prostredie je na veľmi vysokej úrovni. Tieto krajiny sú najväčšími tvorcami kapitálu a zároveň aj jeho najväčšími vývozcami. Z dôvodu väčšieho vplyvu na svetovú ekonomiku sa zvyknú združovať do rôznych ekonomických klubov a zoskupení, ako napríklad G7 alebo OECD. Takisto sú známe svojim negatívnym postojom k daňovej konkurencii. Príčinou toho je, že svoje vládne politiky financujú prostredníctvom vysokého daňového zaťaženia. Ako sme už ukázali v predchádzajúcich kapitolách, konkurenčné daňové politiky im odčerpávajú časť zdrojov financovania ich vládnych programov. Medzi ďalšie nevýhody týchto krajín patria vysoké náklady práce. Naopak medzi výhody patrí vysoký inovačný potenciál, výborná úroveň vzdelania obyvateľstva a infraštruktúra. Preto si väčšinou v týchto krajinách firmy aj naďalej ponechávajú výskumné oddelenia a oddelenia s vysokou pridanou hodnotou.

1.3.2 Krajiny s nízkymi nákladmi

V tejto skupine ide zväčša o štáty, ktoré nedosahujú hospodársku vyspelosť prvej skupiny štátov, ale majú vysoký rastový hospodársky potenciál. Tieto štáty sa pri lákaní PZI snažia konkurovať vyspelým štátom, ale aj iným štátom v rámci tejto skupiny. Firmy investujúce do týchto krajín, tu väčšinou alokujú činnosti s nižšou pridanou hodnotou, ako napríklad výrobu, ťažbu a spracovanie, a distribúciu. Relatívne kvalifikovaná pracovná sila, prírodné zdroje, dobrá infraštruktúra, priaznivé podnikateľské prostredie vytvárajú dostatočný potenciál na to aby prilákali podobné investície. Hlavnou výhodou oproti vyspelým krajinám sú nižšie náklady, z nich hlavne mzdové. Okrem nedaňových faktorov, ktoré sme načrtli v predchádzajúcej kapitole, používajú vlády na prilákanie investícií v hojnej miere aj daňové nástroje. Tieto nástroje dokážu podstatne ovplyvniť výber hostiteľskej krajiny v prípade, že ostatné faktory sú v konkurujúcich štátoch vyrovnané. Kubicová uvádza niekoľko používaných nástrojov²⁸:

- *Nulová alebo nízka nominálna daňová sadzba*
- *Oslobodenie od dane*

²⁸ KUBICOVÁ, J. 2011. *Medzinárodné zdanenie*, Bratislava: Ekonóm, 2011. s.220

- *Daňové prázdny*
- *Vrátenie zaplatenej dane*
- *Znížená zrážková daň z dividend a úrokov, licenčných poplatkov či už vo vnútroštátnej legislatíve alebo v bilaterálnych daňových zmluvách*
- *Zvýhodnený režim odpisov (zrýchlené odpisovanie)*
- *Skupinový režim zdanenia (konsolidácia zisku v skupine podnikov, ktorá umožňuje zohľadniť daňovú stratu*
- *Presun daňovej straty dopredu, dozadu*
- *Odpočítateľné položky*
- *Slabé alebo žiadne pravidlá proti zneužívaniu práva (neexistencia pravidiel nízkej kapitalizácie, benevolencia k oceňovaniu transferov, neexistencia ZKS pravidiel)*
- *Neexistencia výmeny informácií*
- *Jednostranné zamedzenie medzinárodného dvojitého zdanenia*
- *Sieť bilaterálnych daňových zmlúv*
- *Iné*

1.3.3 *Extrémne daňové režimy*

Aby si podniky znížili náklady, nemusia presúvať svoje „reálne“ podnikové kapacity do krajín z nižším daňovým zaťažením. Nadnárodné spoločnosti sa môžu vyhnúť vysokému zdaneniu aj nepriamo, prostredníctvom umelého presúvania ziskov do krajín s extrémne nízkym zdanením. Tieto štáty tak priamo konkurujú nielen vyspelým krajinám prvého typu, ale aj rozvíjajúcim sa krajinám druhého typu. V tejto skupine rozlišujeme daňové raje a škodlivé preferenčné daňové systémy.

Daňové raje

Medzi extrémne daňové režimy patria daňové raje. Podľa správy OECD z roku 2000 bolo identifikovaných celkom 41 daňových rajov.

Tab. č.3: Daňové raje podľa OECD

Americké panenské ostrovy	Gibraltar	Monako
Andorra	Grenada	Montserrat
Anguilla	Guernsey	Nauru
Antigua a Barbuda	Holandské Antily	Nine
Aruba	Isle of Man	Panama
Bahamy	Jersey	Samoa
Bahrajn	Kajmanské ostrovy	San Marino
Barbados	Libéria	Seychely
Belize	Lichtenštajnsko	Sv. Lucia
Bermudy	Maledivy	Sv. Vincent a Grenadiny
Britské panenské ostrovy	Malta	Sv. Krištof a Nevis
Cookove ostrovy	Marshallove ostrovy	Tonga
Cyprus	Mauricius	Turks a Caicos
Dominikánska republika		Vanuatu

Zdroj: OECD. 1998. *Towards global tax cooperation: Progress in identifying and eliminating harmful tax practices*. Paríž : OECD, 2000. s. 17, vlastné spracovanie

Takmer všetky z uvedených štátov sa vyznačujú malým počtom obyvateľov a rozlohou, a tým, že v nich neprebíha takmer žiadna výrobná aktivita. Väčšinou ide o malé ostrovné štáty, a keďže nemajú možnosť lákať investorov pracovnou silou, prípadne výrobnou infraštruktúrou, ich jedinou konkurenčnou výhodou sú extrémne priaznivé podmienky v oblasti financií a daní. Samozrejme tieto charakteristiky nemožno brať ako kritéria pre určenie daňových rajov. OECD vo svojej správe z roku 1998²⁹ priniesla niekoľko kritérií, podľa ktorých možno identifikovať daňové raje:

- a) Žiadne alebo len nominálne dane
 - b) Nedostatok efektívnej výmeny informácií
 - c) Nedostatok transparentnosti
 - d) Žiadna reálna aktivita
- a) Žiadne, alebo len nominálne dane sú nevyhnutnou podmienkou identifikácie daňového raja. Postačujúce môže byť, keď daná krajina ponúka alebo je vnímaná ako miesto, kde nerezidenti môžu uniknúť daňovej povinnosti

²⁹ OECD. 1998. *Harmful tax competition: An emerging global issue*. Paríž: OECD, 1998. s. 23

v domovskej krajine. Aj v prípadoch keď daňový raj uvalí daň, definícia domáceho zdroja príjmu môže byť tak obmedzená, že výsledkom je zdanenie veľmi malej časti príjmu.

- b) Existencia právnych úprav alebo administratívnych praktík, v rámci ktorých sa firmy a jednotlivci môžu opierať o prísne utajenie poskytnutých informácií a ochranu voči kontrole daňových autorít. Daňové raje zvyčajne nedovoľujú daňovým autoritám k prístupu k bankovým informáciám svojich klientov, za účelom odhaliť možné daňové úniky
- c) Nedostatok transparentnosti v práve a v administratíve umožňuje investorom rozvíjať nekalé praktiky, ako napríklad daňové úniky alebo prepieranie špinavých peňazí.
- d) Absencia požiadavky na reálne aktivity umožňuje prilákať investorov a transakcie, ktorých úmysly sú čisto daňové. Zároveň však, rozhodnutie, či je aktivita reálna alebo nie, je obtiažne. Napríklad niektoré finančné alebo manažérske služby sa môžu v určitých prípadoch považovať za reálne. Nič menej, určité aktivity vykonávané takzvanými „papierovými spoločnosťami“ môžu vykazovať nedostatok reálnosti.

V dodatku ku kritériám je uvedené, že atraktivnosť týchto charakteristík môže byť umocnená určitou ich blízkosťou k niektorým „high-tax“ krajinám.

Kritika ku správam OECD o škodlivej daňovej konkurencii sa zniesla hneď po tom ako boli tieto správy zverejnené. Najväčšie námietky vzniesli Luxembursko a Švajčiarsko³⁰. Podľa niektorých kritérií OECD by medzi daňové raje mali patriť aj krajiny ako Rakúsko, Belgicko, Veľká Británia a USA, ktoré však na zozname nie sú. Každopádne, okrem daňových rajov existujú vo svete aj iné extrémne daňové režimy. Jedným z nich sú škodlivé preferenčné daňové režimy.

Škodlivé preferenčné daňové režimy

Na rozdiel od daňových rajov, ktoré si na zvýhodnených finančných a daňových podmienkach postavili celú hospodársku agendu, predstavujú preferenčné daňové režimy iba určitú časť pravidiel zdanenia v konkrétnej daňovej jurisdikcii. Vzhľadom na tento charakter tak nemožno označiť celú daňovú jurisdikciu ako daňový raj.³¹

³⁰ OECD. 1998. *Harmful tax competition: An emerging global issue*. Paríž: OECD, 1998. s. 73-78

³¹ KUBICOVÁ, J. 2009. *Medzinárodné zdaňovanie (Prvá časť)*. Bratislava: Ekonóm, 2009. s.223

Preferenčné daňové režimy sa zvyčajne zameriavajú na tie ekonomické aktivity, ktoré môžu byť jednoducho presunuté v reakcii na daňové diferenciály, hlavne aktivity charakteru finančných služieb. Tieto režimy môžu byť vo svojich aktivitách úspešné, ak sú zamerané na prilákanie príjmu z hlavných podnikateľských činností a z pasívnych investícií skôr ako z príjmu z aktívnych investícií.³² OECD uvádza niekoľko kritérií na určenie škodlivých preferenčných daňových režimov:

Kľúčové faktory³³

- a) *Nulové alebo nízke efektívne daňové sadzby*
- b) *Režim „ring-fenced“*
- c) *Netransparentnosť režimu*
- d) *Nedostatočná výmena informácií*

Ďalšie faktory, ktoré môžu pomôcť pri odhaľovaní škodlivých preferenčných daňových režimov³⁴

- e) *Deformácie v pravidlách určenia daňového základu v porovnaní so zaužívanými medzinárodnými zvyklosťami*
- f) *Zlyhanie v oblasti dodržania medzinárodne akceptovaných štandardov v oceňovaní transferov*
- g) *Vyňatie príjmov zo zdrojov v zahraničí zo zdanenia v štáte rezidentstva prijímateľa*
- h) *Závislosť výšky daňovej sadzby alebo daňového základu od toho, či je osoba rezidentom*
- i) *Existencia rôznych pravidiel na ochranu bankového tajomstva*
- j) *Široká sieť bilaterálnych zmlúv*
- k) *Zvýšená propagácia daňového režimu*
- l) *Podnecovanie k čisto daňovo motivovaným činnostiam alebo usporiadaniam*

Bližšie si rozoberieme kľúčové faktory:

- a) *Nízke alebo nulové daňové sadzby prislúchajúce k relevantnému príjmu sú nevyhnutným dôvodom na začatie skúmania, či je preferenčný daňový režim škodlivý. Škodlivý preferenčný daňový režim je charakterizovaný*

³² OECD. 1998. *Harmful tax competition: An emerging global issue*. Paríž: OECD, 1998. s.25

³³ Tamže s.26

³⁴ KUBICOVÁ, J. 2009. *Medzinárodné zdaňovanie (Prvá časť)*. Bratislava: Ekonóm, 2009.

kombináciou nízkych alebo nulových efektívnych daňových sadzieb a jedným alebo viacerými faktormi uvedenými vyššie

- b) „Ring fencing“ režim, predstavuje ohraničenie režimu. Niektoré preferenčné daňové režimy sú čiastočne alebo úplne izolované od domácich trhov krajiny poskytujúcej tento režim. Fakt, že krajina potrebuje ochrániť vlastnú ekonomiku od režimu ohraničením, dáva silný predpoklad, že režim má potenciál byť škodlivým. Ohraničenie režimu môže mať mnoho foriem, napríklad: explicitné a implicitné vylúčenie rezidentov z požívania výhod režimu, alebo vylúčenie subjektov požívajúcich výhody režimu z pôsobenia na domácom trhu
- c) Nedostatok transparentnosti v uskutočňovaní režimu má za následok ťažkosti s prijímaním obranných opatrení domovskej ekonomiky. Netransparentnosť je široký koncept, zahrňujúci priaznivú aplikáciu práva a regulácií, vyjednatel'né daňové podmienky a neschopnosť všeobecne uplatňovať administratívne postupy
- d) Schopnosť alebo ochota krajiny poskytovať informácie je kľúčový faktor v rozhodovaní, či má krajina spôsobovať škodlivé efekty. Niekedy utajenie informácií ani nemusí byť ukotvené v zákonoch, stačí, že režimy jednoducho v tomto nekooperujú s inými krajinami

V tej istej správe, v ktorej OECD zverejnila údaje o daňových rajoch, boli uvedené aj potenciálne škodlivé preferenčné daňové režimy. Tie boli rozdelené do skupín podľa toho na akú oblasť sa zameriavali. Napríklad v oblasti distribučných centier to boli krajiny *Belgicko, Francúzsko, Holandsko a Turecko*. Medzi ostatnými krajinami, ktoré sa dostali do zoznamu boli: *Austrália, Fínsko, Taliansko, Írsko, Portugalsko, Luxembursko, Švédsko, Maďarsko, Island, Španielsko, Švajčiarsko, Grécko, Kanada, Kórea, Nemecko, Nórsko a USA*³⁵. Je zaujímavé, že v tejto skupine sa objavili najmä štáty s vysokým daňovým zaťažením. Ide väčšinou o krajiny, ktoré poskytujú daňové zvýhodnenie napríklad pre holdingové spoločnosti. Preto sa často nazývajú aj ako „holdingové preferenčné daňové režimy“.

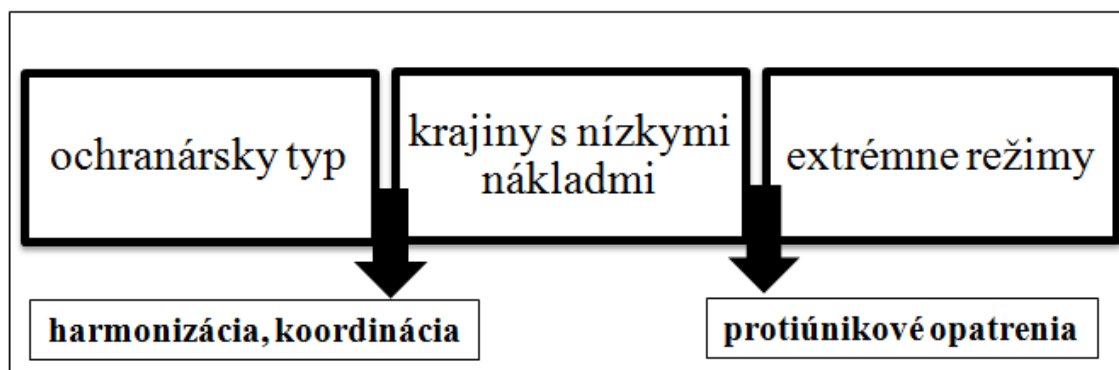
³⁵ OECD. 2000. *Towards global tax cooperation: Progress in identifying and eliminating harmful tax practices*. Paríž : OECD, 2000. s.12-14

1.4 Opatrenia zamerané na ochranu verejných príjmov

V predchádzajúcej kapitole sme rozobrali tri skupiny krajín podľa charakteru ich hospodárskych politík. Prvé dve skupiny krajín sa snažia vyhľadávať a ochraňovať najmä reálne investície. Reálne investície im umožňujú riešiť okrem zvyšovania príjmov aj otázky nezamestnanosti a blahobytu svojich občanov. Zatiaľ čo hlavnou konkurenčnou výhodou krajín prvého typu je ich vyspelosť, výhodou krajín druhého typu sú hlavne nízke náklady. Zdrojom príjmov v oboch prípadoch sú predovšetkým dane. Ak sa chcú spoločnosti sídliače v týchto krajinách vyhnúť vysokému zdaneniu, môžu svoje zisky umelo presunúť do krajín tretieho typu. Práve tie sa zameriavajú na poskytovanie finančných služieb podnikom z vyspelých krajín. Dá sa tak povedať, že hospodársky systém týchto režimov je postavený na „parazitovaní“ na prvých dvoch skupinách.

Konkurencia medzi týmito skupinami znamená, že sa na jednej strane majú vytvoriť podmienky pre prilákanie nových investícií do krajiny, no na druhej strane sa majú vytvoriť aj opatrenia proti neželanému úniku kapitálu do iných destinácií. Tieto opatrenia budeme podrobnejšie rozoberať v tejto kapitole.

Obr. č.3: Opatrenia zamerané na ochranu verejných príjmov



Zdroj: vlastné spracovanie

1.4.1 Harmonizácia a koordinácia daňových politík

V diagrame znázornenom vyššie, sme vložili harmonizáciu a koordináciu medzi prvé dva typy krajín. Celková štruktúra daňových systémov u oboch skupín môže byť veľmi podobná. Rozdiely môžu nastať napríklad vo výške nominálnych daňových sadzieb, alebo šírke daňových základov. Krajiny s vysokým efektívnym daňovým

zaťažením sa budú snažiť eliminovať nepriaznivé účinky systémov s nízkym daňovým zaťažením. Nemožno však očakávať, že ich budú postihovať za „príliš nízke daňové sadzby“ alebo za „príliš úzke daňové základy“, a to z dvoch dôvodov: po prvé, príliš nízke a príliš úzke sú pojmy relatívne. To čo bolo príliš nízke pred dvadsiatimi rokmi, môže byť štandardom dnes. Druhým dôvodom je otázka legitimacy. Výhodnejší sa nerovná automaticky nelegitímny. Opäť, to čo bolo pred dvadsiatimi rokmi výhodnejšie, dnes môže byť štandardom. Daňová harmonizácia a koordinácia sú tak šikovné nástroje, ktoré umožňujú vyhnúť sa týmto diskusiám, pretože nie sú postavené na jednostranných represiách, ale na súhlase oboch strán.

Daňová koordinácia

Medzinárodná daňová koordinácia predstavuje prvý krok k zblíženiu jednotlivých daňových systémov. V tomto ohľade sa jedná o vytvorenie bilaterálnych, či multilaterálnych schém zdanenia za účelom predídenia arbitrážnych obchodov³⁶. Okrem toho je dôležitá medzinárodná výmena informácií., ktorá môže byť účinným nástrojom v oblasti medzinárodného vyhýbania sa daní a daňových únikov. Odhaduje sa, že len USA stratia kvôli nepriznaným daniam a únikom do daňových rajov 100 mld. USD ročne.³⁷

Absencia koordinácie v oblasti daní vedie k tomu, že jednotlivé jurisdikcie si uplatňujú právo zdaniteľ príjem, sledujúc iba svoje ciele, bez ohľadu či bolo dotknuté právo iných jurisdikcií, v ktorých prebehla určitá časť transakcií. Takýto postup môže byť kontraproduktívny a môže viesť k zníženiu ekonomickej činnosti ako odozvy na existenciu dvojitého zdanenia, alebo k vyhľadávaniu príležitostí daňových únikov pri existencii medzinárodného dvojitého nezdanenia.

Medzinárodné dvojité zdanenie

Pri zdaňovaní medzinárodných príjmov krajiny uplatňujú dva základné princípy zdaňovania:

- *Princíp zdroja*
- *Princíp rezidentstva*

³⁶ NERUDOVÁ, D. 2005. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: ASPI, 2005. s. 19

³⁷ NOUEL, L. 2010. *New era in tax cooperation?* [online]. [cit. 7.4.2012] dostupné na: <<http://globalbrief.ca/blog/web/new-era-in-tax-cooperation/1760>>

Legitimita zdaňovania príjmu podľa princípu zdroja je založená hlavne na teórii úžitku. „Podľa tejto teórie tí, ktorí majú prospech z verejných statkov a služieb, ktoré poskytuje štát, majú byť zaťažení platením „príspevku“ na poskytovanie týchto tovarov a služieb... Daň z príjmu korporácií je určitý spôsob, ktorým štát participuje na zisku podniku. Podiel štátu na zisku podniku zodpovedá výdavkom, ktoré štát mal napríklad na zlepšenie dopravného systému alebo infraštruktúry“³⁸

Princíp rezidentstva znamená, že príjem je zdaňovaný podľa príslušnosti daňovníka k daňovej jurisdikcii. Tá má právo zdaňovať celý príjem tohto daňovníka, vrátane zahraničných príjmov. Medzi inými argumentmi v prospech tohto princípu uvádza J. Kubicová ten, ktorý sa objavil v rozhodnutí Najvyššieho súdu USA v prípade Cook vs Tait.³⁹ V rozhodnutí sa uvádzajú dôvody legitimacy zdanenia príjmov všetkých občanov krajiny, bez ohľadu na to, či sa fyzicky zdržujú na území štátu občianstva alebo nie. V podstate ide o to, že USA poskytujú ochranu a istotu všetkým svojim občanom bez rozdielu, či sa zdržiavajú na ich území alebo nie. Tento občan sa kedykoľvek môže vrátiť do svojej materskej krajiny a dane, ktoré by mal platiť, slúžia na úhradu nákladov, ktoré sú spojené s chodom štátu, ktorý mu tieto istoty poskytuje.

Pri zdaňovaní zahraničných príjmov môže dôjsť ku konfliktom týchto dvoch princípov. Ide hlavne o prípady ak krajiny uplatňujú na jeden typ príjmu odlišnú klasifikáciu, prípadne uplatňujú odlišné kritériá na určenie zdroja a rezidentstva. V tomto prípade môže dôjsť k medzinárodnému dvojitému právnemu zdaneniu alebo medzinárodnému dvojitému právnemu nezdaneniu príjmov. Dvojitém zdanením sa chápe uvalenie porovnateľných daní na rovnakého daňovníka, na porovnateľný predmet dane a v porovnateľnom čase.

Existujú tri typy konfliktov princípov⁴⁰:

- *konflikt Rezident – Rezident*
- *konflikt Rezident – Zdroj*
- *konflikt Zdroj – Zdroj*

Ku konfliktu rezident – rezident dochádza vtedy, ak sa v dvoch štátoch súčasne uplatňuje zdanenie podľa princípu rezidentstva a dotknutej osobe tak z titulu rezidentstva vznikne súčasne daňová povinnosť v dvoch štátoch. Príkladom je, ak sa spoločnosť stane rezidentom v jednom štáte na základe registrácie sídla a zároveň

³⁸ KUBICOVÁ, J. 2011. *Medzinárodné zdanenie*, Bratislava: Ekonóm, 2011. s.24

³⁹ KUBICOVÁ, J. 2011. *Medzinárodné zdanenie*, Bratislava: Ekonóm, 2011. s.26

⁴⁰ KUBICOVÁ, J. 2011. *Medzinárodné zdanenie*, Bratislava: Ekonóm, 2011. s.52-54

v druhom štáte je rezidentom na základe skutočného vedenia. Spoločnosti tak vznikne povinnosť zdaňovať celosvetové príjmy v oboch štátoch. Príkladom pri fyzických je určenie rezidentstva v jednom štáte na základe dĺžky pobytu (napr. 183 dní) a v druhom štáte na základe štátnej príslušnosti.

Konflikt rezident – zdroj predstavuje konflikt neobmedzeného a obmedzeného práva zdaňovať príjem. Napríklad ak rezident jedného štátu dosiahne príjem zo zdrojov v inom štáte, má povinnosť zdaňovať tento príjem v oboch štátoch. Ak si daňový rezident Slovenskej republiky uloží peniaze v banke v Českej republike a späťne mu je vyplatený úrok, potom podľa princípu zdroja je tento úrok zdanený v ČR a podľa princípu rezidentstva je zdanený zároveň v SR. Ten istý príjem je tak zdanený dvakrát. Tento typ konfliktu vzniká často pri výplate výnosov z investícií v zahraničí, pri príjmoch zo závislej činnosti z krajín kde osoba nie je rezidentom, z licenčných poplatkov zo zahraničia a podobne.

Konflikt zdroj – zdroj predstavuje vznik obmedzenej daňovej povinnosti v oboch štátoch pre ten istý príjem. Daňovník podlieha zdaneniu v oboch štátoch z dôvodu umiestnenia majetku alebo zdroja príjmu v týchto štátoch. Napríklad môže ísť o poskytnutie úveru rezidentom štátu A dcérskej spoločnosti do štátu B, pričom tá ho použije na financovanie svojej dcérskej spoločnosti v štáte C. Späťne vyplatené úroky pri oboch transakciách môžu byť považované za zdroj príjmov v oboch štátoch a obe krajiny si tak uplatnia právo ich zdaňovať zrážkovou daňou pri zdroji, pričom dochádza k dvojitému zdaneniu.

Existencia konfliktu princípov zdaňovania vedie časť podnikateľov a investorov k vyhľadávaniu takýchto situácií, keďže môže dôjsť aj k nezdaneniu príjmu. Táto činnosť je súčasťou medzinárodného daňového plánovania a jej cieľom je zníženie svetovej daňovej povinnosti. Existencia dvojitého medzinárodného zdanenia však na druhej strane aj môže znížiť ochotu medzinárodne podnikat'. Nie je preto žiaduca ani pre podnikateľov a ani pre štáty, ktoré následne zavádzajú opatrenia aby tomuto dvojitému zdaneniu zabránili. Opatrenia môžu mať jednostranný alebo dvojstranný, prípadne mnohostranný charakter.

Medzinárodné daňové zmluvy

Aby sa zabránilo medzinárodnému dvojitému zdaneniu, štáty medzi sebou uzatvárajú daňové zmluvy. Ich základnou charakteristikou je fakt, že nezavádzajú nové

typy daní, iba dopĺňujú alebo menia ustanovenia národných daňových systémov, tak aby boli hlavne v sporných otázkach zladené.

Cieľom medzinárodných daňových zmlúv je predovšetkým⁴¹:

- *zamedzenie dvojitého zdanenia*
- *zamedzenie dvojitého nezdanenia*
- *zamedzenie alebo zníženie možnosti daňových únikov*
- *umožnenie priamej spolupráce daňových správ zmluvných štátov v rámci riešení problémov*
- *zaistenie daňovej nediskriminácie*
- *podpora hospodárskych, kultúrnych a iných vzťahov*
- *zaistenie objektívneho rozdelenia výnosu medzi dva zmluvné štáty*

Podľa počtu zmluvných strán môžeme rozlíšiť multilaterálne daňové zmluvy, ktoré však nie sú obvyklé a bilaterálne zmluvy, ktoré sú v praxi najčastejšie.

Prvé dohody charakteru bilaterálnych daňových zmlúv boli uzatvorené v rámci Nemeckej federácie Zollverein v roku 1833. V roku 1899 bola podpísaná bilaterálna zmluva o daniach medzi Pruskom a Rakúsko-Uhorskom. Do roku 1921 bolo podpísaných približne 70 bilaterálnych zmlúv⁴². Postupne sa zvyšujúci počet bilaterálnych daňových zmlúv mal za následok vytvorenie modelových vzorov pre ich tvorbu. Aj tých je viac, no najznámejšie a najpoužívanéjšie vzorové zmluvy sú tieto dve⁴³:

- *modelová zmluva podľa OECD* – Tento typ zmlúv uzatvárajú väčšinou krajiny vyvážajúce kapitál, t.j. vyspelé štáty, pretože právo zdaníť príjem je ponechané štátu, v ktorom je daňovník rezidentom
- *modelová zmluva podľa OSN* – Tento typ zmlúv je uzatváraný najmä s rozvojovými krajinami, pretože právo zdaníť príjem, má štát, v ktorom sa nachádza zdroj tohto príjmu

Opodstatnenosť existencie bilaterálnych daňových zmlúv (ďalej len BTT) v daňovej konkurencii skúmali autori F. Barthel, M. Busse a E. Neumayer.⁴⁴ Vyslovili

⁴¹ NERUDOVIÁ, D. 2005. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: ASPI, 2005. s 131 - 132

⁴² KUBICOVIÁ, J. 2009. *Medzinárodné zdaňovanie (Prvá časť)*. Bratislava: Ekonóm, 2009. s.62

⁴³ NERUDOVIÁ, D. 2005. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: ASPI, 2005. s 131 - 134

⁴⁴ BARTHEL, F. - BUSSE, M. – NEUMAYER, E. 2009. The impact of double taxation treaties on foreign direct investment: Evidence from large dyadic panel data In: *Contemporary Economic Policy*. 2009.

domnienku, že efekt uvalenia násobného bremena prostredníctvom dvojitého zdanenia má negatívny vplyv na celkové množstvo PZI, rovnako ako aj na alokáciu PZI medzi krajinami. Autori sa zaoberali rôznymi štúdiami, ktorých záverom bolo, že BTT majú pozitívny efekt na PZI. Avšak na druhej strane priznávajú, že tieto štúdie boli tvorené iba malými vzorkami, ktoré neboli reprezentatívne. Naproti tomu autori tejto práce použili dáta 30 zdrojových krajín, z ktorých 10 bolo rozvíjajúcich sa, a 105 hostiteľských krajín, z ktorých rozvíjajúcich sa bolo 85. Pri výskume brali do úvahy potenciálne pozitíva aj negatíva BTT. Záverom práce bolo, že BTT skutočne pozitívne vplývajú na investície do hostiteľských krajín. Napriek tomu tieto krajiny môžu utrpieť isté straty v daňových príjmoch, keďže existuje asymetria v toku PZI hlavne od vyspelých krajín k rozvojovým. Záleží však na špecifikách každej krajiny, či efekt prilákania investícií preváži efekt straty týchto príjmov. Bližšiemu pohľadu na vývoj v oblasti bilaterálnych daňových zmlúv v krajinách sa budeme venovať v praktickej časti tejto práce.

Daňová harmonizácia

„Daňová harmonizácia predstavuje proces zbližovania daňových sústav štátov na základe spoločných pravidiel.“ Harmonizačný proces zvykne mať tri základné fázy:

- určenie predmetnej dane harmonizácie
- harmonizácia daňového základu
- harmonizácia daňovej sadzby

Nerudová uvádza, že harmonizačný proces nemusí nutne prejsť všetkými tromi fázami, ale môže napríklad skončiť pri harmonizácii daňového základu⁴⁵.

Pod pojmom harmonizácia je možné chápať proces ale aj výsledok. Cieľom harmonizačného procesu je úplná harmonizácia. Tá nastáva vtedy, keď je zharmonizovaný celý daňový systém, t.j. v rámci spoločenstva je zavedený jednotný trh a jeho fungovanie je hladké. V prípade, že sú zharmonizované iba niektoré oblasti zdanenia a niektoré oblasti ostávajú na národnej úrovni, hovoríme o čiastočnej harmonizácii⁴⁶.

⁴⁵ NERUDOVÁ, D. 2005. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: ASPI, 2005. s.15

⁴⁶ MEČÁR, M. 2008. Harmonizácia daní v EÚ. In: *DUO*. 2008. č. 7-8 [online]. [cit. 13.4.2012]. dostupné na: < <http://www.poradca.sk/SubPages/OtvorDokument/Clanok.aspx?idclanok=82815>>

Čiastočná harmonizácia prebieha v Európskej únii. Tá je zároveň v súčasnosti v tejto otázke najaktívnejšia, preto sa ďalej budeme venovať harmonizácii hlavne v spojitosti s EÚ.

V priestore EÚ prebieha daňová harmonizácia dvomi spôsobmi⁴⁷:

- *pozitívna harmonizácia* – ide o proces zbližovania národných daňových systémov prostredníctvom preberania spoločnej legislatívy EÚ.
- *negatívna harmonizácia* – ide o proces, ktorý je výsledkom činnosti SDEÚ. Súdny dvor vynáša rozsudky, ktoré sú záväzné pre dotknuté členské krajiny, avšak v judikatúre SDEÚ nie je ustanovené presné znenie dotknutého právneho ustanovenia, preto tento typ harmonizácie sa nepovažuje za harmonizáciu v pravom slova zmysle

Daňová harmonizácia v EÚ prebieha na úrovni:

- *priamych daní* – daň z príjmov
- *nepriamych daní* – DPH, spotrebné dane

Nepriame dane

Nepriame dane sú skupinou daní zo spotreby, ktoré odvádza platca dane. Finálnu daňovú záťaž však nesie konečný spotrebiteľ, ktorý ich platí v cene tovaru alebo služby. Prvou z tejto skupiny je daň z pridanej hodnoty. Už v zakladajúcich zmluvách z roku 1957 možno nájsť ustanovenia o harmonizácii spotrebných daní. Základná zmluva o založení ES uvádza:

V čl. 93

„Na návrh Komisie a po konzultáciách s Európskym parlamentom a s Hospodárskym a sociálnym výborom prijme Rada jednomyselným rozhodnutím pravidlá na harmonizáciu právnych predpisov týkajúcich sa dane z obratu, spotrebných daní a iných foriem nepriamych daní, ak sa tým zabezpečí vytvorenie a fungovanie vnútorného trhu“.

V čl. 94

„Na návrh Komisie a po konzultáciách s Európskym parlamentom a s Hospodárskym a sociálnym výborom vydá Rada jednomyselným rozhodnutím

⁴⁷ SOLÍK, J. 2007. *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii*. Bratislava: Nadácia F. A. Hayeka. 2007. s.7

smernice na zblížovanie tých zákonov, nariadení a administratívnych opatrení členských štátov, ktoré priamo ovplyvňujú vytvorenie a fungovanie spoločného trhu“.

Daň z pridanej hodnoty

V tom čase boli systémy spotrebných daní členských štátov rôzne. Väčšina krajín používala dane z obratu, kým DPH dovtedy používalo iba Francúzsko.⁴⁸ Problémom dane z obratu bola jej duplicita. V prípade, že finančné transakcie prebiehajú vo viacerých fázach výroby a potreby, daň je uvalená na hrubú sumu transakcie v každej fáze. Tým je porušená neutralita daní. DPH sa z tohto dôvodu javila ako vhodnejšia. Proces zavádzania DPH sa začal v roku 1967 prijatím smernice č. 67/227/EEC. Smernica okrem iného uvádza aj dôvody zavedenia DPH⁴⁹:

- *vytvorenie spoločného trhu s nenarušenou hospodárskou súťažou, ktorý má rovnaké charakteristiky ako domáci trh*
- *používanie právnych predpisov týkajúcich sa dane z obratu, ktoré nenarušujú podmienky hospodárskej súťaže ani nebránia voľnému pohybu tovarov a služieb v rámci spoločného trhu*
- *vylúčenie faktorov, ktoré môžu narušovať podmienky hospodárskej súťaže, ako na úrovni členských štátov, tak na úrovni Európskeho spoločenstva*
- *dosiahnutie cieľa zrušiť zdaňovanie pri dovoze a vrátenie dane pri vývoze pri obchodovaní medzi členskými krajinami*
- *zistenie, že systém DPH dosahuje najväčšiu jednoduchosť a neutralitu, ak je daň vyberaná čo najvšeobecnejšie a ak oblasť jej pôsobnosti pokrýva všetky stupne výroby a distribúcie, a tiež poskytovanie služieb*
- *zistenie, že použitie DPH u obdobného tovaru v každej krajine má rovnaké daňové zaťaženie bez ohľadu na dĺžku výrobného cyklu a distribučného reťazca*
- *zistenie, že použitím DPH v medzinárodnom obchode je známa čiastka daňového zaťaženia tovaru a môže dochádzať k vyrovnaniu tejto čiastky*

Harmonizácia bola dosiahnutá v roku 1973, kedy všetky krajiny touto daňou nahradili svoje národné systémy daní z obratu. Ďalším prehĺbením harmonizácie bolo

⁴⁸ SOLÍK, J. 2007. *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii*. Bratislava: Nadácia F. A. Hayeka. 2007. s. 14

⁴⁹ Tamže s. 15

prijatie Šiestej smernice z roku 1977 (č. 77/799/EC). Jej cieľom bolo odstránenie rôznorodých národných postupov a zjednotenie základných prvkov konštrukcie DPH. Ďalším problémom fungovania DPH v členských krajinách predstavovali výrazné rozdiely vo výške sadzieb. Tento stav odstránila Smernica Rady 92/77/EHS o zblížení sadzieb DPH. Podľa nej môže každý členský štát používať iba jednu základnú sadzbu DPH, najmenej vo výške 15 %. Nie sú povolené zvýšené sadzby, je povolené používať jednu alebo dve znížené sadzby vo výške aspoň 5 %. Tie sa smú používať len vo vymedzených prípadoch.

Spotrebné dane

Harmonizácia v oblasti spotrebných daní v EÚ dosahuje najvyššiu úroveň. Jednotný systém spotrebných daní v EÚ funguje od 1.1.1993. Základná myšlienka bola harmonizácia štruktúry daní a zároveň aj ich sadzieb. Časom sa však táto snaha zredukovala len na oblasť štruktúry daní, pričom pre sadzby boli stanovené iba minimálne hodnoty. Spotrebné dane sa týkajú troch predmetov:

- *Tabak a tabakové výrobky*
- *Alkohol a alkoholické nápoje*
- *Energetické produkty*

V členských krajinách nesmú existovať iné druhy spotrebných daní ako sú tieto tri.

Aj napriek tomu, že oblasť nepriamych daní je najviac harmonizovaná daňová oblasť, vyskytujú sa v nej značné problémy. Mnoho členských štátov ju nerešpektuje, najmä v počte a výške znížených sadzieb DPH. O tom, že harmonizácia v tejto oblasti neprináša efekty aké by mala, prináša dôkazy aj prieskum Európskej komisie z roku 2004. Prieskum urobený na vzorke 700 spoločností odhalil, že až 81,9 % spoločností malo problémy s administratívou pri týchto daniach, 53 % spoločností si kvôli komplikovanosti nepožiadalo o vrátenie daňových preplatkov a 68,1 % spomenulo problémy s dvojitém zdanením.⁵⁰ Podľa Solíka spoločnými znakmi harmonizácie v oblasti nepriamych daní sú: komplikovanosť, značná variabilita sadzieb, časté nerešpektovanie stanovených pravidiel, neochota členských štátov harmonizovať svoje daňové systémy, snaha vyhovieť všetkým a z toho vyplývajúca nekonzistentnosť⁵¹.

⁵⁰ EUROSTAT. 2004. *European Tax Survey*: výskumná správa. European Commission, 2004. s.94 - 96

⁵¹ SOLÍK, J. 2007. *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii*. Bratislava: Nadácia F. A. Hayeka. 2007. s.43

Priame dane

Harmonizácia priamych daní sa od začiatku javila jednoduchšia ako pri nepriamych daniach. Dôvodom bolo, že v priamych daniach neexistovalo navzájom toľko rozdielov v politikách členských krajín. Takmer vo všetkých členských krajinách boli priame dane uplatňované oddelene prostredníctvom dane z osobných príjmov a príjmov z korporácií. Problémom však je, že kapitál je veľmi mobilný faktor, ktorý môže pomerne citlivo reagovať na zmeny v oblasti priamych daní. Štáty si tak chcú ponechať možnosť využiť dane v konkurenčnom boji o investície⁵². Proces harmonizácie je navyše v tejto oblasti skomplikovaný potrebou jednohlasnej voľby pri prijímaní opatrení.

Ako sme už uviedli v predchádzajúcich častiach práce, v posledných tridsiatich rokoch došlo k výraznému nárastu medzinárodných podnikateľských aktivít. Absencia harmonizovanej dane z príjmu má za následok, že sa podnikatelia v rámci EÚ môžu stretnúť s 27 rôznymi daňovými systémami, čo im značne komplikuje podnikanie. Tento fakt preto viedol Európsku komisiu k vypracovaniu štúdie o zdaňovaní korporácií⁵³. Štúdia priznáva, že EÚ v posledných rokoch zažíva vlnu medzinárodných fúzií a akvizícií. Zároveň poukazuje na nárast elektronického podnikania a zvýšenú mobilitu ekonomických faktorov, ktoré činia ochranu korporátnej daňovej bázy viac zložitú. Ďalej sa uvádza, že v EÚ je vysoká variácia čo sa týka efektívneho daňového bremena. Rozsah rozdielov v domácich efektívnych korporátnych daňových sadzbách je až okolo 37 %⁵⁴. Takéto daňové diferenciály môžu spôsobiť dopad na medzinárodnú konkurenciu v EÚ. Podnikateľské daňové subjekty sa môžu rozhodovať o alokácii svojich aktivít na základe daňových charakteristík. Táto alokácia však zďaleka nemusí byť efektívna v prípade absencie daní. Takéto správanie môže podporovať neefektívnu alokáciu zdrojov, a tým aj sociálnych nákladov⁵⁵. Z týchto vyjadrení vyplýva, že Európska komisia sa snaží poukázať na dôležitosť neutrality priamych daní. V súvislosti s týmto boli navrhnuté štyri možné varianty harmonizácie systému korporátnych daní⁵⁶:

⁵² Tamže. s.43

⁵³ EC. 2001. *Towards an international market without tax obstacles*: výskumná správa. European Commission, č. 582, 2001. s. 4

⁵⁴ Tamže s. 7

⁵⁵ EC. 2001. *Towards an international market without tax obstacles*: výskumná správa. European Commission, č. 582, 2001. s.8

⁵⁶ NERUDOVÁ, D. 2005. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: ASPI, 2005. S.60

- *zdanenie v domácej krajine* (HST) – spoločnosti môžu zdaňovať všetky svoje aktivity v rámci EÚ podľa pravidiel, ktoré platia v krajine, kde má spoločnosť sídlo alebo miesto vedenia,
- *spoločný konsolidovaný základ dane* (CCCTB) – pre spoločnosti, ktoré si zvolia tento systém, bude existovať jednotný daňový základ. Je najviac pravdepodobné, že tento systém bude prijatý,
- *európska korporátne daň* (ECT) – jednotný konsolidovaný základ, ale len pre veľké nadnárodné spoločnosti. Táto daň by bola spravovaná na úrovni EÚ a v rámci toho by mala jednotnú sadzbu,
- *povinný harmonizovaný základ dane* (CHCTB) – povinný pre všetky spoločnosti

Nevýhodou týchto systémov je možná diskriminácia tých podnikateľských subjektov, ktoré nepodnikajú medzinárodne, keďže tým nie je umožnené tento systém používať.

1.4.2 Opatrenia proti vyhýbaniu sa dani

Problému vyhýbaniu sa daní musia čeliť všetky krajiny, ktorých verejné príjmy sú postavené na výbere daní. Daňové subjekty snažiac sa vyhnúť dani si častokrát pomáhajú rôznymi konštrukciami prípadne využívajú služby extrémnych daňových režimov. Pri medzinárodnom daňovom plánovaní nie je dôležitá len výška nominálnych daňových sadzieb, ale vzhľadom na rozdielnú konštrukciu daní a šírku ich základov hlavne výška efektívnej daňovej sadzby. Je rozdiel, keď daňovník zaplatí na daniach 20 % zo sto ako keď zaplatí 20 % z milióna. Kubicová uvádza päť hlavných faktorov, ktoré ovplyvňujú efektívnu daňovú sadzbu⁵⁷:

- *Právna forma podnikania* – môže ísť o podnik jednotlivca, osobnú spoločnosť, alebo korporáciu ako právnickú osobu. Pre každý typ formy podnikania existujú rozličné pravidlá zdaňovania
- *Voľba zdroja financovania investície* – ide o voľbu medzi vlastnými zdrojmi a cudzími. Podnikateľ sa musí rozhodnúť medzi rizikom a nákladmi. Riziko pri financovaní cudzím kapitálom je vyššie ako pri financovaní vlastným kapitálom. Na druhej strane sú úroky z úverov

⁵⁷ KUBICOVÁ, J. 2011. *Medzinárodné zdanenie*, Bratislava: Ekonóm, 2011. s.107

(cudzí zdroj) daňovo odpočítateľnou položkou, pričom dividendy nie sú odpočítateľnou položkou

- *Dividendová politika* - ide o rozhodovanie medzi zadržaním zisku a jeho rozdelením medzi akcionárov. Zadržaný zisk sa zdaňuje iba raz, na úrovni podniku. Rozdelený zisk v podobe dividend sa zdaňuje ešte raz na úrovni fyzickej osoby⁵⁸
- *Postavenie príjemcu výnosu z investície* – záleží na tom či je príjemca považovaný za právnickú osobu alebo fyzickú osobu. Dividendy sú u fyzických osôb predmetom dane, u investičných fondov sú zo zdanenia vyňaté. Podobne je to aj pri prijatých úrokoch
- *Rezidentstvo príjemcu výnosu z investície* – prijaté úroky sa zvyčajne zdaňujú zrážkovou daňou pri zdroji, v prípade, že táto chýba, výnos v podobe prijatého úroku nemusí byť zdanený v štáte príjemcu, ak ten nie je jeho rezidentom

Manipulácia s týmito faktormi prostredníctvom vhodných techník daňového plánovania umožňuje subjektom značne znižovať svoju daňovú povinnosť, a tým aj šetriť náklady na podnikanie. Nie je preto prekvapujúce, že tí vyhľadávajú hlavne destinácie, ktoré im umožňujú tieto techniky uplatňovať. Vytvorenie vhodného prostredia je tak vhodnou príležitosťou pre krajiny žijúce z takéhoto typu aktivít.

1.5 Daňová konkurencia

Všeobecne uznávaný názor na daňovú konkurenciu popisuje R. Neumann.⁵⁹ Globalizácia podľa nej často vyvoláva dojem, že schopnosť vlád určovať svoje politiky nezávisle od politík z iných jurisdikcií je veľmi obmedzená. Ak sa práca a kapitál môžu pohybovať jednoducho z jednej jurisdikcie do inej, potom každý pokus zdaniť tieto faktory viac ako sú zdanené v susediacich jurisdikciách vedie k syndrómu „miznúceho daňovníka.“ Práca a kapitál sa premiestni z krajín s vysokým daňovým zaťažením do tých s nižším. Existencia mobilných faktorov má tak za následok, že výber daňovej politiky v jednej krajine má efekty aj mimo jej vlastného územia, rovnako ako daňové politiky iných jurisdikcií vplývajú na ekonomické prostredie v jej vnútri.

⁵⁸ Niektoré krajiny môžu dividendy oslobodiť od zdanenia, napr. aj Slovensko

⁵⁹ NEUMANN, R. - HOLMAN, J. - ALM, J. 2009. Globalization and tax policy. In *North American Journal of Economics and Finance*. 2009, Zv. 20, s.2

P. Genschel v článku *Globalization, Tax Competition and the Welfare State* poukazuje na premenu ochranárskeho typu hospodárskych politík na trhovo a konkurenčne orientované ekonomiky⁶⁰. Podľa neho sú daňové systémy krajín OECD produktom hospodárskeho izolacionizmu dominujúceho po 1. svetovej vojne. V období Veľkej hospodárskej krízy sa objavili nové druhy daní a poplatkov, ako daň z obratu, korporátna daň a príspevky na sociálne zabezpečenie, ktoré pomáhali financovať nástup a rozvoj „sociálneho štátu“. Zdaňovanie malo byť čisto národnou záležitosťou. Vďaka obmedzeniam medzinárodného obchodu⁶¹ a reštrikciám v oblasti kapitálu nedochádzalo k presunu kapitálu a investícií do výhodnejších daňových jurisdikcií a takisto ani k takzvanému „spillover“⁶² efektu v oblasti daňových politík. Vlády sa tak nemuseli obávať hospodárskych rozhodnutí konkurenčných krajín a mohli si v podstate slobodne diktovať svoje vnútorné daňové politiky.

Niektorí kritici daňovej konkurencie argumentujú tým, že znižovanie sadzieb v dôsledku konkurencie medzi krajinami, vedie k presúvaniu daňového bremena k menej mobilným výrobným faktorom ako je práca a pôda. Ak vezmeme do úvahy, že mobilita práce je menšia ako mobilita kapitálu, tak dochádza k presunu daňového bremena od bohatých k chudobným. Ak existuje možnosť voľného pohybu osôb, tak vyššie zdanenie práce znamená presunutie pracovnej činnosti do krajín s nižším daňovým zaťažením práce. Vzniká problém, že rezidenti v domovskej krajine využívajúci rôzne statky, medzi inými aj verejné, platia dane v krajine s nižšími daňami, a tak sa fakticky vyhýbajú financovaniu týchto statkov. Harmonizácia daní má za následok zníženia motivácie vyhýbať sa zdaneniu v domovskej krajine.

Daňová konkurencia má takisto vplyv na náklady spojené s daňovou administratívou. Európska únia má v súčasnosti 27 členských štátov, čo predstavuje 27 rôznych daňových systémov. Ak chce firma podnikáť aj mimo domovskej krajiny, musí kvôli zložitej daňovej agende vynaložiť dodatočný čas a finančné prostriedky. Daňová harmonizácia tak odbreňuje podnikateľov od zaťažujúcej administratívy.

Nemenej dôležitým argumentom proti daňovej konkurencii je hrozba takzvaného „závodu na dno“. Prevažne v Európe existovala obava, že globalizácia zapríčiní podkopanie fiškálnej bázy sociálnych štátov. Postupné uvoľňovanie

⁶⁰ GENSCHEL, P. 2002. Globalization, Tax Competition and the Welfare State In *Politics and society*. Roč. 30, č. 2, 2002. s.247

⁶¹ Viď podkapitolu *Globalizácia a liberalizácia svetových trhov*

⁶² Spillover [z angl.: prelievanie] efekt predstavuje sekundárny efekt alebo reakciu na konanie druhej strany, v tomto prípade reakciu na zmeny daňovej politiky inej krajiny

obmedzení oddeľujúcich národné trhy v 80-tych a 90-tych rokoch 20. storočia prinieslo možnosť voľného presunu mobilných výrobných faktorov, ako je ľudský, fyzický a finančný kapitál. Vlády už viac nemôžu stavať svoje príjmy na týchto faktoroch, ale budú musieť o nich bojovať. Následkom toho je zmenšenie sociálneho štátu a zmenšenie sily jeho redistribúcie. Redistribúcia sa znižuje, lebo kapitál a iné mobilné výrobné faktory už viac nie sú odkázané platiť vysoké dane. V realite sa tak objavuje nový druh konkurenčného boja. Je to boj medzi jednotlivými krajinami o prilákanie potenciálnych príjmov do ich národných rozpočtov v podobe investícií, pracovnej sily a pod. Podľa mnohých názorov môže takýto boj prerásť až do takzvaného „závodu na dno“. Snaha zapáčiť sa investorom a prilákať kapitál, a kvalifikovanú pracovnú silu má za následok to, že jednotlivé jurisdikcie znižujú svoje daňové zaťaženie až do takej miery, že začínajú „podrývať“ zdroje svojich daňových príjmov a dochádza k erózii daňových základov. Tento stav je veľmi nebezpečný, pretože erózia daňových základov znižuje fiškálnu stabilitu verejných financií a stabilitu všetkých činností, ktoré sú na nich napojené.

P. Genschel spomína, že strach zo *závodu na dno* pochádza ešte z 90tych rokov minulého storočia. Hovorí o skoro apokalyptických prognózach. Noviny boli plné článkov a varovaní pred príchodom zničujúcej daňovej konkurencie. Európska Komisia, samity štátov G7 a OECD vydávali správy o škodlivej daňovej konkurencii, akademici varovali pred politikou „ožobráč svojho suseda“, daňové sadzby z kapitálových príjmov mali klesnúť na nulu, mal nastať koniec sociálnej redistribúcie a podobne. Na druhej strane oponenti argumentujú, že nie je nikde dokázaná závislosť medzi daňovou integráciou a národnou daňovou politikou, a žiadna indikácia, že daňová konkurencia narúša daňovú základňu, alebo znižuje daňové príjmy.

Genschel sa stavia medzi tieto dva názory a tvrdí, že dôvody k posunu k daňovej konkurencii neboli len externé, ale aj interné. Globalizácia nebola jediný dôvod, ktorý ovplyvňoval sociálny štát v 80-tych a 90-tych rokoch 20. storočia. Ďalšími dôvodmi boli pomalý rast, vysoká nezamestnanosť a rastúci verejný dlh. Potreba riešiť tieto problémy, ktoré neboli priamo spojené s globalizáciou viedla chciac-nechciac k posunu k daňovej konkurencii. Kvôli vysokým výdavkom a dlhom nebolo znižovanie daňových príjmov brané ako možnosť⁶³. Vlády boli preto nútené udržať daňové príjmy aj napriek

⁶³ Vysvetlenie príčin tohto stavu podáva autor v tretej časti článku. V podstate išlo o následky politických rozhodnutí zo 60tych rokov, ktoré boli ekonomicky veľmi priaznivé. Na tomto predpoklade boli postavené aj rôzne sociálne programy. V reakcii na ropné šoky v 70tych rokoch a zhoršujúce sa

tomu, že daňová konkurencia zhoršila možnosť zdaňovať kapitál. V rovnakom čase, vysoká miera nezamestnanosti limitovala presunutie daňového bremena na menej mobilné výrobné faktory spotrebu a prácu. Spotreba a práca nemajú, normálne ako iné faktory, tendenciu presunúť sa do iných jurisdikcií, aby unikli vysokému zdaneniu. Ich „únik“ spočíva v náraste nezamestnanosti alebo šedej ekonomiky. Tlak na znižovanie daňového zaťaženia je teda daný aj týmito faktormi a prichádza aj z vnútorného prostredia.

Genschel tak sumarizuje a súhlasí s názorom, že daňová konkurencia predstavuje obmedzenie národných daňových politík, ale nie v konvenčnom slova zmysle (závod na dno), ale v tom, že uväzňuje daňovú politiku medzi externé tlaky na zredukovanie daňového bremena kapitálu a interných tlakov na udržanie miery daňových výnosov a zníženia zaťaženia práce.⁶⁴

Existujú aj iné názory obhajujúce daňovú konkurenciu. Jedným z nich je aj to, že daňovú konkurenciu je potrebné brať ako fakt. Neumannová uvádza, že daňová konkurencia môže byť prínosná pretože redukuje „veľkosť“ štátu a rozhadzovačnosť vládnej byrokracie⁶⁵.

Vlády majú pri tvorbe svojich hospodárskych politík možnosť využívať monetárnu politiku a fiškálnu politiku. Ak si zoberieme monetárne únie ako napríklad Eurozónu v EÚ, tak potom nezávislá monetárna politika členov týchto únií je veľmi obmedzená. Štátom ostáva jedine fiškálna politika, ktorá by prípadnou daňovou harmonizáciou bola veľmi obmedzená. Z tohto dôvodu daňová konkurencia je vhodnejšia, lebo z hľadiska príjmov štátnych rozpočtov neobmedzuje fiškálnu politiku tak ako harmonizácia.

Ďalším argumentom je skutočnosť, že nastavenia daňových politík zodpovedajú jednotlivým špecifikám daňových jurisdikcií. Harmonizácia daní, ktorá by nedokázala obsiahnuť tieto špecifiká, by mohla viesť k deformácii príjmovej stránky štátnych rozpočtov a účinkov daňových politík. Navyše môže daňová konkurencia viesť k takzvanému spontánnemu harmonizačnému efektu, preto nie je nutné harmonizovať

ekonomické vyhliadky sa pristúpilo k deficitnému financovaniu aby sa naštartoval rast. Ďalším predpokladom bolo, že po skončení recesie, rast splatí predchádzajúce dlhy. Zároveň, ale na strane výdavkov nedošlo ku zníženiu sociálnych programov, ktoré by bolo nepopulárne. Vlády sa tak naučili financovať rastúce výdavky na sociálne programy prostredníctvom dlhu

⁶⁴ GENSCHEL, P. 2002. Globalization, Tax Competition and the Welfare State In: *Politics and society*. Roč. 30, č. 2, 2002, s.245-246

⁶⁵ NEUMANN, R. - HOLMAN, J. - ALM, J. 2009. Globalization and tax policy. In *North American Journal of Economics and Finance*. 2009, Zv. 20, s.4

dane umelo. Nerudová uvádza príklad efektu s daňou z pridanej hodnoty (DPH), ktorý sa môže prejaviť medzi dvomi susednými krajinami. Obyvatelia jednej krajiny chodia nakupovať tovar do druhej krajiny, pretože vďaka nižšiemu daňovému zaťaženiu v oblasti DPH je tovar lacnejší. To vedie k spontánnemu zbližovaniu daňových sadzieb. Na druhej strane Nerudová priznáva, že prejavy tohto efektu v realite sú veľmi obmedzené a skôr lokálne. Napríklad v prihraničných oblastiach obchodníci radšej stláčajú svoje zisky znižovaním cien, než aby vytvárali tlak na znižovanie sadzieb.⁶⁶

Reálnym príkladom podkopávajúcim opodstatnenosť daňovej harmonizácie je USA a Švajčiarsko. Podľa výsledkov analýzy Nadácie F.A. Hayeka, aj napriek tomu, že tieto dve krajiny vykazujú podobné známky federatívneho usporiadania ako Európska Únia, neexistujú v nich také silné harmonizačné tendencie ako v EÚ. Napríklad oblasť nepriamych daní ostáva naďalej pomerne autonómna. Podobné sú na tom priame dane vo Švajčiarsku a spotrebné dane v USA. Ďalej sa autori odvolávajú na rôzne štúdie, z ktorých vyplýva, že vnútorná rôznorodosť daní nevykazuje známky vytvárania bariér obchodovania na vnútornom trhu alebo vo vzťahu k tretím krajinám, naopak je komparatívnou výhodou vo vzťahu k iným štátom⁶⁷.

V závere si ešte v tabuľke zhrnieme rozdiely medzi prínosmi a nedostatkami daňovej konkurencie a harmonizácie.

Tab. č.4: Porovnanie daňovej konkurencie a koordinácie

Daňová konkurencia	
<i>prínosy</i>	<i>nevýhody</i>
úspory vo verejných financiách	ohrozenie verejných projektov a programov
ekonomický stimul	rast verejných dlhov
	dopad daní na prácu
	spolupráca proti daňovým únikom je aj tak nutná
Harmonizácia a koordinácia	
<i>prínosy</i>	<i>nevýhody</i>
obmedzenie daňových únikov	nenúti vlády šetriť
uľahčuje voľný pohyb	zavádza "policačný štát"
	možný vplyv lobby

Zdroj: KUBÁTOVÁ, K. 2004. Daně – konkurence nebo harmonizace? [online]. [cit. 10.4.2012]. dostupné na: <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=466&PHPSESSID=81606d0c094934716161342a0a7a3f5a>

⁶⁶ NERUDOVÁ, D. 2005. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: ASPI, 2005. s. 20 – 21

⁶⁷ SOLÍK, J. 2007. *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii*. Bratislava: Nadácia F. A. Hayeka. 2007. s.93 - 94

2 CIEĽ PRÁCE

Hlavným cieľom záverečnej práce je poukázať na vplyv vývoja daňovej konkurencie v krajinách strednej a východnej Európy vo vzťahu k pôvodným členským štátom Európskej Únie s dôrazom kladeným na oblasť priamych zahraničných investícií. Na dosiahnutie hlavného cieľa sme stanovili niekoľko čiastkových cieľov, pričom ciele stanovené v teoretickej časti tvorili základ pre stanovenie cieľov praktickej časti.

Ciele stanovené v teoretickej časti:

1. Určenie hlavných determinantov prechodu daňových politík od národne orientovaných ku konkurenčne orientovaným.
2. Zadefinovanie pojmov globalizácia, kapitál a nadnárodné spoločnosti.
3. Zadefinovanie faktorov ovplyvňujúcich investičné rozhodnutia na strane firiem.
4. Určenie hlavných typov krajín podľa hospodárskeho zamerania a prístupu k investíciám.
5. Identifikovanie opatrení v rámci daňovej politiky, zameraných na ochranu verejných príjmov.
6. Vymedzenie hlavných názorových línií na daňovú konkurenciu.

Ciele stanovené v praktickej časti:

- 1 Vymedzenie základných charakteristík regiónu CEE na základe cieľa 4 teoretickej časti.
- 2 Charakteristika vplyvu daňových politík regiónu CEE na investície.
 - 2.1 Načrtnutie vývoja priamych zahraničných investícií v regióne a určenie zdrojov týchto investícií.
 - 2.2 Definovanie základných znakov daňových politík regiónu.
- 3 Zhodnotenie vplyvu daňových politík regiónu CEE v kontexte EÚ.

3 METODIKA PRÁCE

Základom pre napísanie práce bolo pretransformovanie pôvodného zámeru, resp. myšlienky do hlavného cieľa. Ten sa rozdelil do logicky usporiadaných čiastkových cieľov, ktoré sa stali základom pre jednotlivé časti práce.

V druhom kroku bolo potrebné pristúpiť k štúdiu literatúry a zberu základných informácií. V tomto kontexte sme vychádzali zo základných daňových učebníc a článkov autorov ako napríklad J. Kubicová, D. Nerudová a M. Mečár. Postupných štúdiom sme sa dopracovávali k špecifickej literatúre autorov R. Neumann, C.J Neely, P. Genschel a podobne. Počas štúdia literatúry sme triedili jednotlivé zozbierané informácie v podobe poznámok a odkazov podľa načrtnutých čiastkových cieľov. Následne došlo k selekcii zozbieraných informácií podľa dôležitosti. Pri zbere informácií sme vychádzali aj z rôznych internetových zdrojov, ktoré sme sa následne snažili podložiť dielami autorít v odbore. V rámci zberu číselných údajov bolo cieľom využívať hlavne oficiálne a široko rešpektované zdroje ako napr.: Eurostat, štatistiky Medzinárodného menového fondu, OECD alebo poradenské spoločnosti Mckinsey and Company, Deloitte, KPMG a pod.

Pri písaní samotnej práce sme sa snažili postupovať v logickom slede od všeobecne známych poznatkov k špecifickým, vyžadujúcim hlbšie pochopenie základných pojmov a súvislostí. V prípade state *Liberalizácia trhov* sme využili historický postup, ktorý lepšie uchopil zamýšľaný zámer. Kvôli lepšiemu prehľadu sme niektoré state ilustrovali schematickými znázorneniami ako napr. Obr. č.1. Takisto na podloženie tvrdení sme v texte hojne používali číselné štatistiky získané z vyššie uvedených zdrojov. Ak charakter textu vyžadoval podrobnejšie údaje, alebo dlhšie časové rady, použili sme tabuľky alebo grafy.

Voľbu tabuliek, grafov a schém sme sa snažili zvoliť tak aby čo možno najjednoduchšie alebo najprehľadnejšie ilustrovala danú problematiku. Pre vývoj časových radov sme takmer výlučne použili čiarové grafy napr. Graf č.1 prípadne Graf č.9. Tam kde stačilo len vizuálne porovnanie, boli zvolené stĺpcové grafy napr. Graf č.6. V prípade potreby vymenovania väčšieho počtu krajín, prípadne k porovnaniu číselných údajov sme v niektorých prípadoch zvolili tabuľkové zobrazenia napr. Tab. č.5 alebo Tab. č.6.

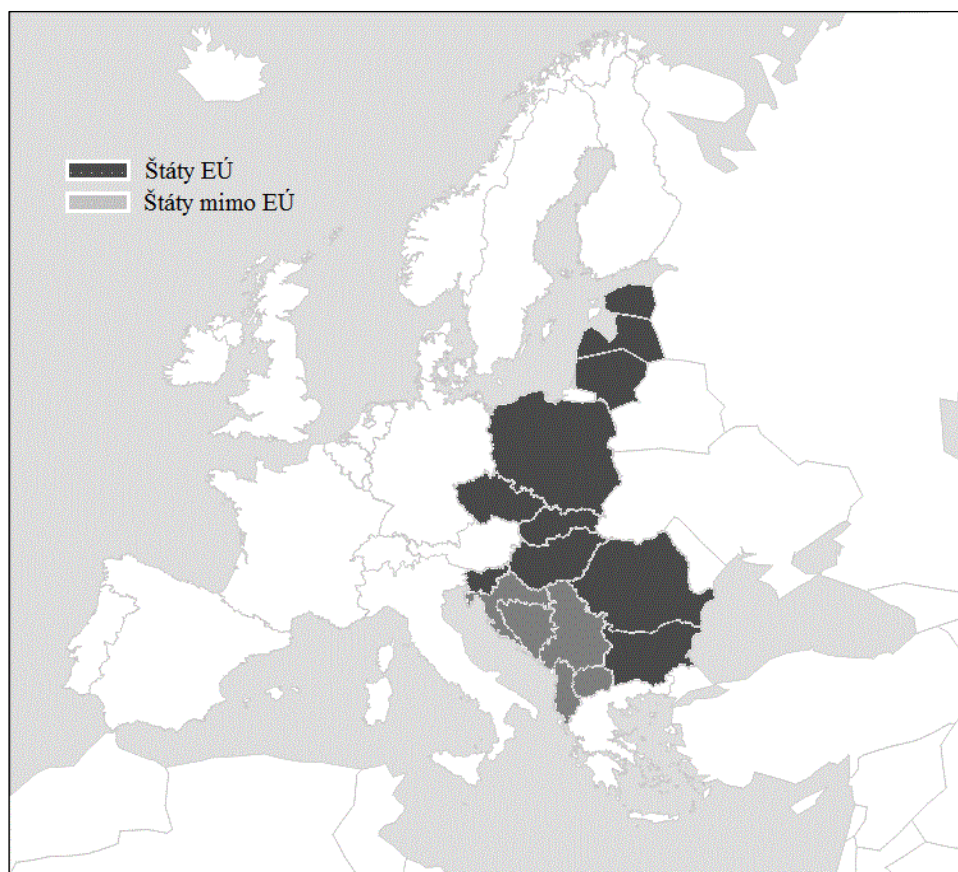
Dosiahnuté výsledky teoretickej a praktickej časti sme v diskusii interpretovali a konfrontovali s vlastnými postojmi. Nakoniec sme všetky získané a uvedené poznatky zhrnuli v závere.

4 VÝSLEDKY PRÁCE

4.1 Základná charakteristika regiónu

Termín Stredná a východná Európa (ďalej len CEE⁶⁸) vznikol ako pomenovanie pre krajiny bývalého východného bloku na začiatku 90tych rokov minulého storočia. V tom čase mali predmetné krajiny porovnateľné ekonomické a politické charakteristiky. Presné, a široko akceptované geografické vymedzenie neexistuje, pretože každá inštitúcia popisujúca tento región, zvykne používať iné definičné znaky. My sme vybrali definíciu podľa OECD a štáty patriace do tohto regiónu možno rozlíšiť podľa nasledujúceho obrázku.

Obr. č.4: Krajiny CEE podľa definície OECD



Zdroj: OECD, vlastné spracovanie

Región CEE tvorí 16 krajín⁶⁹ bývalého východného bloku. Ide o:

⁶⁸ Z angl.: Central and Eastern Europe

⁶⁹ Kosovo nie je Slovenskou republikou oficiálne uznané ako nezávislý štát, preto ho posudzujeme ako súčasť Srbska

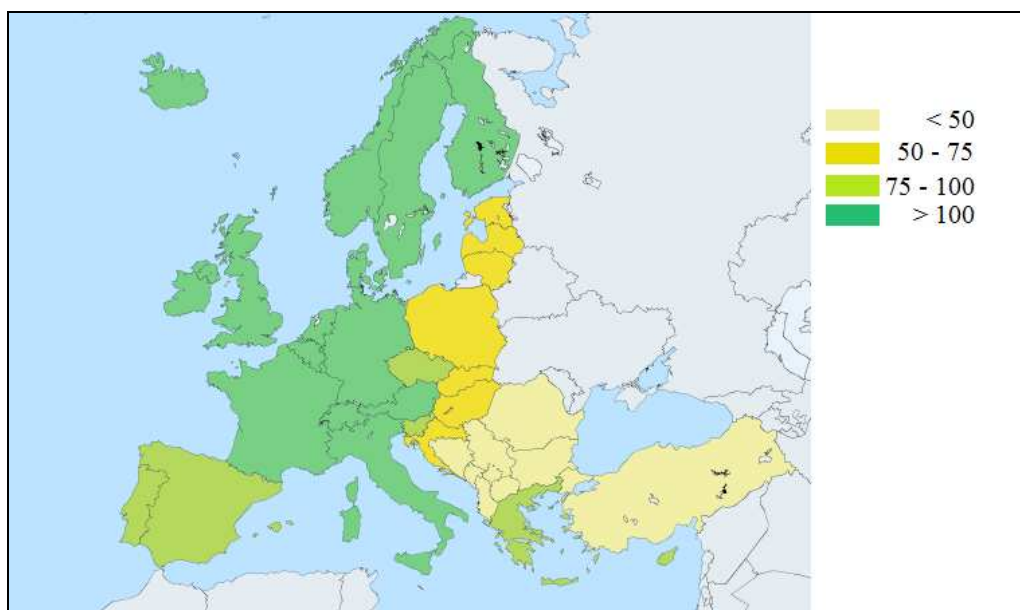
- Pobaltské krajiny – *Estónsko, Lotyšsko, Litva*
- Krajiny V4 – *Česká republika, Maďarsko, Poľsko, Slovensko*
- *Albánsko, Bulharsko, Rumunsko*
- Krajiny bývalej Juhoslávie – *Bosna a Hercegovina, Čierna Hora, Chorvátsko, Macedónsko, Slovinsko, Srbsko*

Do tejto skupiny sa nezaradujú štáty patriace do Spoločenstva nezávislých štátov. Vzhľadom na chýbajúce štatistické údaje a chýbajúcu kontinuitu časových radov sme sa rozhodli zredukovať sledovaný región iba na štáty patriace do Európskej Únie.

V predchádzajúcej časti tejto práce sme roztriedili jednotlivé krajiny do troch skupín, podľa typu ich hospodárskych politík. Tieto politiky sú determinované hospodárskym charakterom jednotlivých štátov. Na úvod je preto vhodné popísať ekonomické pozadie sledovaného regiónu.

Najpoužívanejším ukazovateľom sledujúcim výkonnosť ekonomiky je HDP. HDP predstavuje celkovú peňažnú hodnotu statkov a služieb vytvorených na určitom území za určité časové obdobie, spravidla jeden rok. Keďže veľkosť HDP je determinovaná veľkosťou tohto územia a počtom aktívnych obyvateľov, pre porovnávanie je lepšie používať HDP per capita, čiže pomer HDP k počtu obyvateľov.

Obr. č.5: Rozdelenie krajín podľa HDP per capita (2010, index - EÚ 27 = 100)



Zdroj: Eurostat – GDP per capita, index, vlastné spracovanie

Na obrázku č.4 je názorne vidieť, že ani jedna z krajín regiónu nedosahuje výkonnosť priemeru krajín EÚ. Jedine Česká republika dosahuje 80 % a Slovinsko 85 %. Krajiny ako Bulharsko a Rumunsko dosahujú hodnoty na úrovni iba 44 resp. 46 %. Z tohto pohľadu je jasné, že krajiny CEE sú hospodársky menej vyspelé ako krajiny západnej Európy, ktoré až na Portugalsko, Španielsko a Grécko⁷⁰ dosahujú viac ako 100 %. Zároveň sa nám ukazujú rozdiely v rámci skupiny a z mapy je zreteľné, že čím sú krajiny geograficky vzdialenejšie od hospodárskeho jadra EÚ, tým sú menej výkonnejšie. To nám indikuje hospodársky vplyv EÚ na výkonnosť krajín regiónu.

Komplexnejšími ukazovateľmi sú Index ľudského rozvoja (HDI) a Index globálnej konkurencieschopnosti (GCI). Prvý z nich sa zameriava na kvalitu ľudského života, čiže na životnú úroveň obyvateľstva. Skladá sa z troch hlavných oblastí: zdravie, vzdelanie a životný štandard, ktoré popisujú štyri čiastkové indikátory: predpokladané dĺžka dožitia, predpokladaná a stredná dĺžka vzdelávania a hrubý národný produkt per capita. Môže dosahovať hodnoty od 0 po 1 (najlepšie). Druhý index hodnotí schopnosť krajín dosahovať v strednodobom horizonte hospodársky rast a tým zabezpečiť vysokú úroveň prosperity pre obyvateľov. Index zahŕňa široké spektrum ukazovateľov napr. úroveň infraštruktúry, makroekonomickú stabilitu, zdravie obyvateľstva, korupciu, vzdelanie, veľkosť trhu, vyspelosť finančného trhu, úroveň verejných inštitúcií, úroveň podnikových procesov, úroveň inovácií a iné. Môže dosahovať hodnoty od 0 po 7 (najlepšie).

Tab. č.5: Hodnotenie ukazovateľov HDI a GCI

krajina	HDI			GCI			
	2000	2005	2011	2004/2005		2010/2011	
	index			index	miesto	index	miesto
SLO	0,805	0,848	0,884	4,75	(33)	4,42	(45)
CZE	0,816	0,854	0,865	4,55	(40)	4,57	(36)
EST	0,776	0,821	0,835	5,08	(20)	4,61	(33)
SVK	0,779	0,810	0,834	4,43	(43)	4,25	(60)
HUN	0,775	0,803	0,816	4,56	(39)	4,33	(52)
POL	0,770	0,791	0,813	3,98	(60)	4,51	(39)
LIT	0,749	0,793	0,810	4,57	(36)	4,38	(47)
LOT	0,732	0,784	0,805	4,43	(44)	4,14	(70)
RUM	0,704	0,748	0,781	3,86	(63)	4,16	(67)
BUL	0,715	0,749	0,771	3,98	(59)	4,13	(71)

Zdroj: UN development programme, World economic forum, vlastné spracovanie

⁷⁰ Tzv. periférne ekonomiky

Index HDI nám ukazuje, že všetky sledované štáty mali v roku 2011 vysoký alebo veľmi vysoký stupeň ľudského rozvoja⁷¹. V tomto sa tak zaradili medzi najvyspelejšie krajiny sveta. HDI zvykne dobre korelovať s viacerými indikátormi, mimo iného aj s HDP. Na druhej strane HDP indikuje iba ekonomickú silu krajiny, kým HDI aj sociálny a ľudský rozvoj. Táto nerovnosť sa najviac odzrkadľuje pri krajinách, ktorých hospodárstvo je postavené hlavne na ťažbe nerastných surovín. Napríklad Rovníková Guinea mala v roku 2011 HDP približne rovnaké ako Maďarsko, ale výška HDI bola len 0,537 bodu⁷².

Vývoj druhého indexu v období rokov 2010/2011 ukazuje pokles konkurencieschopnosti sledovaného regiónu. V šiestich krajinách došlo k zníženiu hodnoty indexu a prepadu ôsmich krajín, čo sa týka celkového umiestnenia. Tento prepad možno pripísať svetovej kríze, keďže väčšina z uvedených krajín predstavuje otvorené ekonomiky. Výnimku tvorí Česká republika a Poľsko. Česká republika sa radí medzi rozvinuté štáty s vysokou životnou úrovňou a silným inštitucionálnym, a infraštruktúrnym zázemím, a zároveň je geograficky najbližšie k hlavným odbytovým trhom západnej Európy. Poľsko má výhodu veľkého trhu a krajina sa nemusí natoľko ekonomicky otvárať ako ostatné krajiny.

Posledným ukazovateľom charakterizujúcim jednotlivé ekonomiky je podiel jednotlivých sektorov na HDP.

Tab. č.6: Sektorové rozdelenie ekonomík (v %, r. 2011)

krajina	Poľnohospodárstvo	Priemysel	Služby
BUL	5,2	30,6	64,2
CZE	2,2	38,7	59,0
EST	2,6	29,2	68,2
HUN	3,7	31,3	65,0
LIT	3,2	28,0	68,8
LOT	4,1	21,0	74,9
POL	3,4	33,6	63,0
RUM	7,9	32,9	59,2
SLO	2,4	31,4	66,2
SVK	3,8	35,5	60,7
EU	1,8	25,0	73,1
USA	1,2	22,1	77,7
svet	13,6	27,7	58,9

Zdroj: CIA - The world factbook, Nationmaster.com – economy statistics, vlastné spracovanie

⁷¹ Veľmi vysoký stupeň je v tabuľke č.5 znázornený tučnou kurzívou

⁷² Ďalšie porovnania sú prístupné na stránke: <<http://hdr.undp.org/en/statistics/gni>> [15.04.2012]

Tabuľka č.6 nám znázorňuje podiel jednotlivých sektorov na HDP v krajinách regiónu. Toto rozdelenie napovedá o zameraní a vyspelosti štátov. Je známe, že vysoký podiel poľnohospodárstva majú vo všeobecnosti najmenej rozvinuté krajiny. V roku 2011 bol podiel poľnohospodárstva vo svete 13,6 %. Ani jedna z týchto krajín nedosahuje uvedených hodnôt, no ak sa pozrieme napríklad na Rumunsko, Bulharsko alebo Lotyšsko vidíme relatívne vysoké podiely poľnohospodárstva v porovnaní so zvyškom skupiny. Pri porovnaní s indexmi HDI a GCI nám vyšli rovnaké výsledky, čo nám indikuje, že tieto krajiny sú z pozorovanej skupiny najmenej rozvinuté.

Priemyselný charakter hospodárstiev vykazujú krajiny Česká republika, Slovensko a Poľsko. Poľsko má tradične silný stavebný priemysel (cca. 7 % HDP) a spracovateľský priemysel (23 – 24 %), významná je ťažba energetických surovín. Slovensko a ČR patria medzi najdôležitejších výrobcov automobilov a elektroniky v Európe.

Sektor služieb je najsilnejší v Lotyšsku. Viac ako polovica podielu pripadá na tranzitnú prepravu a obchodné služby. V tabuľke sme pre porovnanie uviedli aj sektorové rozdelenie ekonomík EÚ a USA. Pre tieto dve zoskupenia je charakteristický vysoký podiel služieb na úkor priemyslu a veľmi malý podiel poľnohospodárstva. Priemysel je tu zastúpený o 5 – 10 % menej ako v prípade krajín CEE. Dôvodom toho je presunutie väčšej časti výroby práve do krajín CEE. Hlavným znakom služieb v EÚ a USA je ich vysoká pridaná hodnota. Preto tvoria vysoký podiel na HDP. Tento podiel vytvárajú inovácie a výskum, vysoko rozvinuté telekomunikačné služby a finančné služby. Vzhľadom na zameranie tejto práce je zaujímavým faktom, že najväčší podiel služieb vo svete (viac ako 80 %) majú krajiny, ktoré sme v predchádzajúcich častiach označili ako daňové raje. Tieto služby ale nemajú charakter reálnych hospodárskych výstupov.

V závere tejto kapitoly si zhrnieme všetky rozobraté skutočnosti do jedného celku. Región Strednej a východnej Európy tvoria bývalé socialistické krajiny nachádzajúce sa v transformačnom procese. Charakter ich hospodárstva v porovnaní s vyspelými krajinami je prevažne priemyselný s dominujúcimi výrobnými aktivitami a na nich nadväzujúcimi službami ako je doprava. Tieto krajiny ešte nedosahujú hospodárskej úrovne vyspelých štátov, no na základe vyššie uvedených indikátorov ich už nemožno zaradiť ani medzi rozvojové krajiny. Dôležitým znakom je vysoký stupeň ľudského rozvoja no na druhej strane aj hrozba v podobe znižujúcej sa celkovej

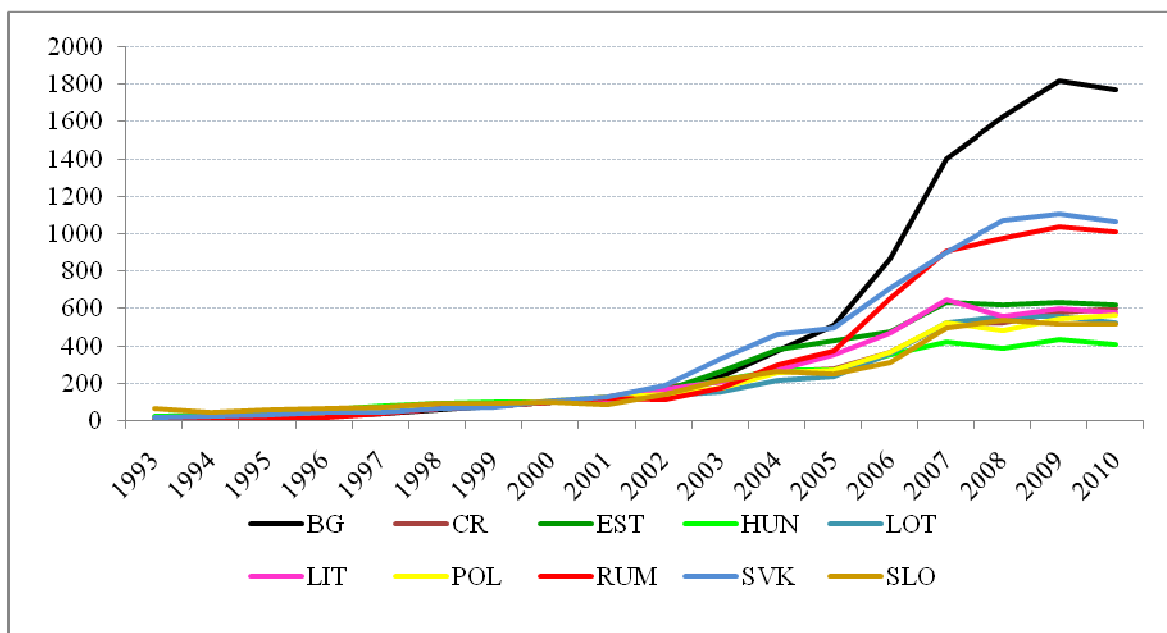
konkurencieschopnosti. Ukazovateľ GCI hodnotí 111 faktorov konkurencieschopnosti. Fakt, že sledovaná skupina nedosahovala v tomto ukazovateli najlepšie hodnoty radí tieto krajiny medzi stredne vyspelé štáty. Zameriavanie sa na výrobu, priemysel a výrobné služby indikuje snahu uvedených krajín lákať práve takýto typ investícií.

4.2 Priame zahraničné investície

Priame zahraničné investície prinášajú do hostiteľskej krajiny nové pracovné miesta, zvyšujú technologickú úroveň, a zároveň dochádza k difúzii nových poznatkov a postupov z domovských krajín. Rovnako sú dôvodom na rozvoj infraštruktúry. Pre nadnárodné spoločnosti prinášajú tieto investície možnosti znižovania nákladov a získavanie nových trhov. Všeobecne ja za PZI považovaná investícia, ktorá zabezpečí minimálne 10% podiel na riadení budúceho podniku.

Pozrime sa na celkový vývoj priamych zahraničných investícií do sledovaného regiónu.

Graf č.4: Celkový objem PZI (index – r. 2000 = 100)



Zdroj: UNCTAD – Inward foreign direct investment stock, vlastné spracovanie

V grafe možno rozlíšiť dve obdobia kedy došlo k najväčšiemu nárastu investícií. Prvým obdobím sú roky 2001 – 2004. Svet sa pomaly otriasol z krízy „Dot-com“, a zároveň v krajinách CEE prebiehajú pomerne hlboké reformy, ktoré zatraktívňujú tento región a pripravujú ho na začlenenie do EÚ. Ďalšou periódou sú roky 2004 –

2008. V roku 2004 došlo k prijatiu nových krajín za členov EÚ, z ktorých osem je zároveň aj súčasťou regiónu CEE. To malo za následok väčšiu dôveru v stabilitu týchto krajín a vyšší prílev zahraničných investícií. Obdobie od roku 2008 je poznačené nástupom globálnej finančnej krízy. V regióne dochádza ku stagnácii prílevu PZI, v niektorých prípadoch dokonca k úbytku celkového objemu. Z hľadiska nášho ďalšieho výskumu je vhodné urobiť dekompozíciu stavu PZI podľa investujúcich krajín

Tab. č.7: Celkový stav PZI podľa investujúcich regiónov v r. 2010 (v %)

Krajina	Celkom	EURÓPA	EU15	EFTA	CEE	AMERIKA	ÁZIA	INÉ
CZK	100,0	94,0	79,2	5,3	4,7	3,7	2,2	0,2
MAĎ	100,0	61,4	54,5	2,4	0,2	28,1	6,5	4,0
POL	100,0	91,5	82,5	4,6	0,9	6,4	1,9	0,2
SVK	100,0	93,0	78,8	1,9	10,3	2,1	4,8	0,1
SLO	100,0	96,1	79,7	7,8	1,1	0,8	0,4	2,7
EST	100,0	95,3	81,1	4,3	3,1	3,4	0,9	0,4
LIT	100,0	92,0	52,2	6,6	21,6	2,1	0,3	5,6
LOT	100,0	86,7	50,1	6,8	17,3	3,8	0,5	9,0
BUL	100,0	93,5	71,9	2,4	6,5	3,7	2,2	0,6
RUM	100,0	87,1	78,8	3,8	3,6	3,0	2,2	7,7

Zdroj: OECD, národné banky Lotyšska, Litvy, Rumunska a Bulharska, vlastné spracovanie⁷³

Z rozboru je zrejmé, že väčšina investícií do regiónu CEE pochádza z Európy. Iba pri Maďarsku pochádza skoro tretinový podiel z Ameriky. Regióny Ázie, Afriky a Austrálie sú tak zastúpené iba minimálne. Z toho vyplýva, že investície sú silne naviazané na geografickú vzdialenosť od zdrojových krajín. Najväčší podiel z nich pochádza z krajín patriacich do EÚ-15, tzv. staré štáty. Pre porovnanie sme ešte do tabuľky zahrnuli investície v rámci regiónu CEE. Okrem Slovenska, Lotyšska a Litvy však nevykazujú ostatné krajiny výrazný príliv investícií z iných krajín regiónu. V konečnom dôsledku tak možno konštatovať, že v regióne CEE dochádza k presunu investícií z vyspelých krajín Západnej Európy. V našom ďalšom skúmaní sa preto budeme zameriavať práve na porovnávanie regiónu CEE a krajín EU-15 ako zdroja týchto investícií.

⁷³ štatistiky pre Bulharsko sú z roku 2011

4.3 Investície a daňová politika

Na úvod je dôležité poznamenať, že vplyv daňovej politiky na celkový objem priamych investícií je ťažko kvantifikovateľný a závisí od preferencií jednotlivých investorov. Ako sme naznačili v predchádzajúcich častiach tejto práce, tí berú pri rozhodovaní o alokácii svojich zdrojov do úvahy viacero faktorov a daňové zaťaženie je len jedným z nich. Na druhej strane je však možné určiť vplyv globalizácie a rastúceho objemu medzinárodných investícií na vývoj jednotlivých daňových sústav a daňového zaťaženia.

Daňové jurisdikcie majú možnosť uvaliť daň na tri hlavné druhy daňových základov, a to: kapitál, prácu a spotrebu. Keďže sme si uviedli, že kapitál je najviac mobilný spomedzi týchto daňových základov, to naznačuje presun zaťaženia na prácu a spotrebu. Dôležitým nie je iba daňové zaťaženie, ale aj spôsob určenia a výberu jednotlivých daní. Vo všeobecnosti investori pri rozhodovaní o umiestnení svojich investícií uprednostňujú jednoduché a prehľadné daňové systémy.

Takúto definíciu spĺňa tzv. rovná daň. Rovná daň predstavuje spôsob zdanenia, v ktorom sú všetky subjekty spadajúce pod daň zdanené vždy rovnakou sadzbou. Základná teoretická premisa dokonca hovorí nie o daňovej sadzbe ale iba o výške dane. To znamená, že každý subjekt zaplatí rovnakú sumu dane bez ohľadu na výšku príjmu alebo spotreby. Túto premisu spĺňa iba daň z hlavy, ktorá zachováva princíp neutrality, ale nie spravodlivosť. Aby bola rovná daň skutočne rovná, musia byť nastavené rovnaké pravidlá pre všetky dotknuté subjekty. Z tohto pohľadu je jednoduchosť systému rovnej dane postavená práve na odstránení všetkých výnimiek zo zdanenia. Jednoduchosť rovnej dane motivuje subjekty k opusteniu pásma „sedej ekonomiky“ a pomáha zvyšovať daňové príjmy štátu. Pri rovnej dani je badateľný Lafferov efekt. Štatutárna sadzba pri rovnej dani tak býva nižšia ako sadzba progresívnej dane. Progresívna daň naproti tomu sleduje koncept solidarity, kde vyššie príjmové skupiny by mali prispievať prostredníctvom daní na chod sociálne slabších skupín obyvateľstva. Dôležitým argumentom je, že vyššia platba dane tak neznižuje sociálny štandard vysoko príjmovej skupiny ako nízkopríjmovej. Keďže rovná daň zaťažuje relatívne rovnako všetky príjmové skupiny, je oproti progresívnej dani menej solidárna. Aby boli skupiny z najnižšími príjmami uchránené od nadmerného daňového zaťaženia, museli krajiny využívajúce rovnú daň pristúpiť k zavedeniu inštitútu nezdaniteľného minima. Rovná daň tak prináša dva efekty. Na jednej strane jej jednoduchosť prispieva k atraktivite

podnikateľského prostredia, no na druhej strane sa môže stať zdrojom sociálnej nerovnosti. V nasledujúcej časti prinášame prehľad krajín uplatňujúcich rovnú daň.

Tab. č.8: Prehľad zavedenia rovnej dane v jednotlivých krajinách

Jurisdikcia	Rok	FO	PO	Jurisdikcia	Rok	FO	PO
Jersey	1940	20,0	20,0	Albánsko	2007	10,0	10,0
Hong Kong	1947	16,0	17,5	Macedónsko	2007	10,0	10,0
Guernsey	1960	20,0	0,0	Mongolsko	2007	10,0	10,3
Jamajka	1986	25,0	33,3	Čierna Hora	2007	9,0	9,0
Tuvalu	1992	30,0	30,0	Kazachstan	2007	10,0	15,0
<u>Estónsko</u>	1994	21,0	0,0	Pridnestrovie	2007	10,0	0,0
<u>Litva</u>	1994	15,0	15,0	Maurícius	2007	15,0	15,0
Grenada	1994	30,0	30,0	<u>Bulharsko</u>	2008	10,0	10,0
<u>Lotyšsko</u>	1995	26,0	15,0	<u>Česká republika</u>	2008	15,0	19,0
Rusko	2001	13,0	24,0	Východný Timor	2008	10,0	10,0
Srbsko	2003	12,0	10,0	Bosna a Hercegovina	2009	10,0	10,0
Irak	2004	15,0	15,0	Bielorusko	2009	12,0	24,0
<u>Slovensko</u>	2004	19,0	19,0	Belize	2009	25,0	25,0
Ukrajina	2004	15,0	25,0	Náhorný Karabach		5,0	5,0
Gruzínsko	2005	20,0	20,0	Seychely	2010	15,0	35,0
<u>Rumunsko</u>	2005	16,0	16,0	Paraguaj	2010	10,0	10,0
Turkménsko	2005	10,0	20,0	<u>Mad'arsko</u>	2011	16,0	10,0
Trinidad & Tobago	2006	25,0	25,0	Abcházko		10,0	18,0
Kyrgyzsko	2006	10,0	10,0				

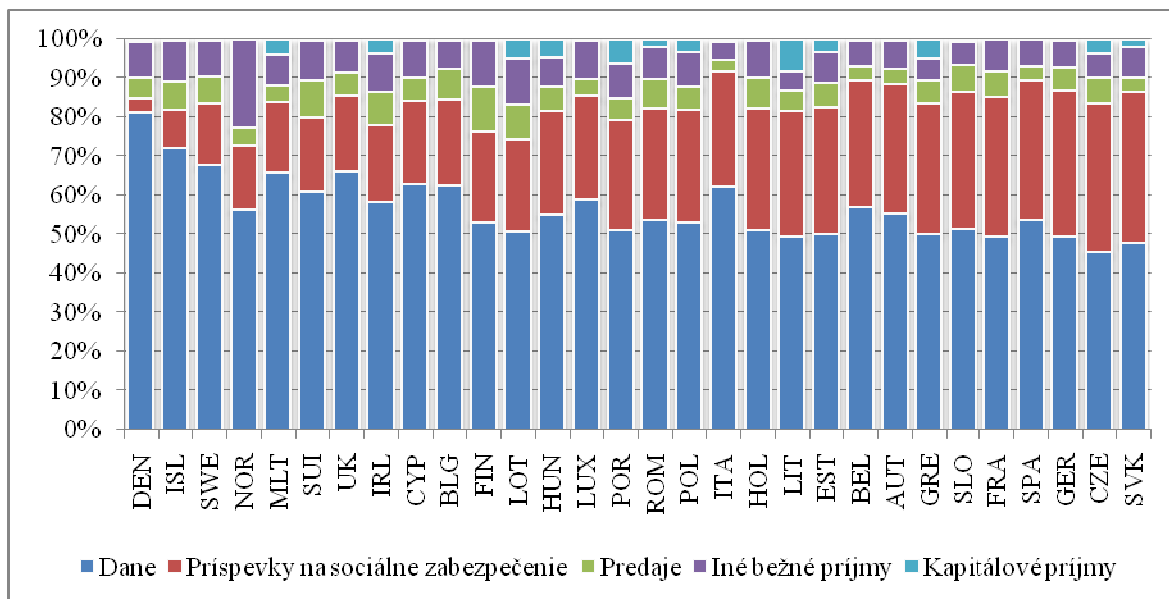
Zdroj: RABUSHKA, A. 2010. Flat Tax Countries and Jurisdictions September 2010. [online]. [prevz. 19.04.2012]. dostupné na: <<http://flattaxes.blogspot.com/2010/09/flat-tax-countries-and-jurisdictions.html>>, vlastné spracovanie

Z uvedeného zoznamu vidno, že väčšina jurisdikcií uplatňujúcich rovnú daň pochádza z krajín bývalého východného bloku. Z regiónu CEE uplatňuje rovnú daň až osem krajín. Zaujímavé je, že z krajín Západnej Európy a Ameriky nie je v zozname zastúpená žiadna jurisdikcia. Ďalej si je potrebné všimnúť nízke štatutárne daňové sadzby právnických a aj fyzických osôb. Väčšina týchto sadzieb, s malými výnimkami nepresahuje hodnotu 20 %. Teda skutočne možno tvrdiť, že koncept rovnej dane so sebou prináša znižovanie daňových sadzieb. Ako to vyzerá so skutočným daňovým zaťažením si ukážeme v nasledujúcej kapitole.

4.4 Vývoj daňových príjmov a daňového zaťaženia v Európskej únii

Pri skúmaní daňových politík je vhodné sa pozrieť na to, aký dôraz kladú na jednotlivé položky príjmov svojich štátnych rozpočtov. Pozrime sa preto bližšie na štruktúru príjmov verejných rozpočtov jednotlivých členských krajín EÚ.

Graf č.5: Štruktúra príjmov verejných rozpočtov členských krajín EÚ a krajín EFTA (2010)



Zdroj: Eurostat - Government revenue, expenditure and main aggregates, vlastné spracovanie

Z grafu vyplýva, že najväčší zdroj verejných rozpočtov v uvedených krajinách pochádza z príjmov z daní a príspevkov na sociálne zabezpečenie (SSC⁷⁴). Tieto príspevky možno chápať ako kvázi daň, aj keď nespĺňajú podmienku neúčelnosti. Najväčší podiel daní majú severské krajiny Dánsko (81 %), Island (72 %) a Švédsko (68 %). Naopak najnižší podiel daní majú nové členské krajiny⁷⁵ Slovensko (48 %) a Česká republika (46 %). Tie ale nízke príjmy z daní kompenzujú vysokým podielom SSC, čo indikuje vysoké celkové zaťaženie práce. Podiel daní v ostatných krajinách sa pohybuje okolo intervalu 50 – 60 %. Pre ilustráciu sa ešte pozrieme na to, aký podiel na HDP tvoria dane a SSC v jednotlivých krajinách.

⁷⁴ Social security contributions

⁷⁵ Termínom nové členské krajiny označujeme štáty prijaté do EÚ v rokoch 2004 a 2007

Tab. č.9: Podiel daní a SSC na HDP (v %)

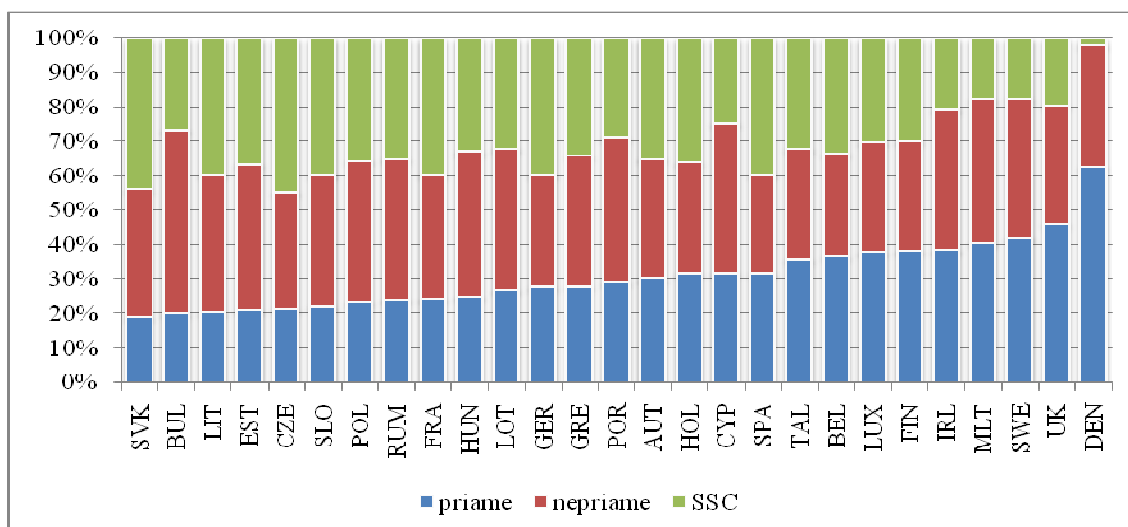
	1995	2000	2005	2009		1995	2000	2005	2009
BEL	43,9	45,2	44,9	43,5	LUX	37,1	39,1	37,6	37,1
BUL	30,8	31,5	31,3	28,9	HUN	40,8	39,0	37,5	39,5
CZE	36,2	33,8	37,1	34,5	MLT	26,8	28,2	33,7	34,2
DEN	48,8	49,4	50,8	48,1	HOL	40,2	39,9	37,6	38,2
GER	39,8	41,9	38,8	39,7	AUT	41,4	43,2	42,3	42,7
EST	34,8	31,0	30,6	35,9	POL	37,1	32,6	32,8	31,8
IRL	33,1	31,5	30,7	28,2	POR	29,5	31,1	31,5	31,0
GRE	29,1	34,6	31,9	30,3	RUM	27,5	30,2	27,8	27,0
SPA	32,7	33,9	35,6	30,4	SLO	39,2	37,5	38,6	37,6
FRA	42,7	44,1	43,6	41,6	SVK	40,3	34,1	31,3	28,8
TAL	40,1	41,8	40,4	43,1	FIN	45,7	47,2	43,9	43,1
CYP	26,7	30,0	35,5	35,1	SWE	47,9	51,5	48,9	46,9
LIT	33,2	29,5	29,0	26,6	UK	34,7	36,7	36,0	34,9
LOT	27,5	30,1	28,5	29,3	EU-27	36,6	37,0	36,6	35,8

Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.282, vlastné spracovanie

Priemerný podiel daní a SSC na HDP v EÚ tvoril v roku 2009 35,8 %. Najvyšší podiel mali krajiny Švédsko, Fínsko a Dánsko. Najnižší podiel, do 30 %, dosahovali nové členské krajiny Litva, Lotyšsko, Bulharsko, Slovensko, Rumunsko ale aj Írsko.

Ďalší graf nám znázorňuje rozdelenie daňového zaťaženia podľa jednotlivých druhov daní.

Graf č.6: Rozloženie daňového zaťaženia podľa druhov daní



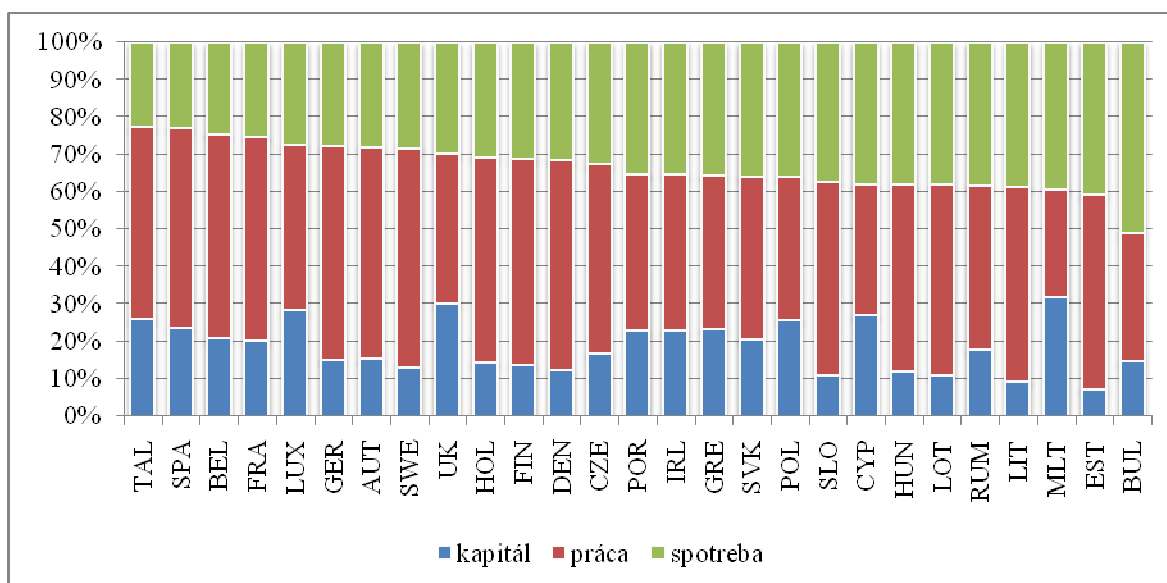
Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.59, vlastné spracovanie

Všeobecne možno povedať, že nové členské štáty EÚ vykazujú nižšie hodnoty priamych daní ako ostatné krajiny. Najnižší podiel priamych daní majú Slovensko (19,2 %), Bulharsko (20,2 %) a Litva (20,6 %). Jedným z dôvodov nízkeho podielu priamych daní môžu byť miernejšie daňové sadzby z príjmov právnických osôb a fyzických osôb⁷⁶. Ako sme si už uviedli, väčšina krajín z regiónu zaviedla systém rovnej dane, ktorý znamená väčšie zníženie priamych daní ako nepriamych. Tento fakt sa odráža aj vo všeobecnom trende presunu daňového bremena z priamych daní na nepriame.

Nízky podiel priamych daní medzi novými členskými krajinami EÚ je vo všeobecnosti vyrovnávaný vyšším podielom nepriamych daní alebo SSC. Vysoký podiel nepriamych daní má Bulharsko (53,2 %), Estónsko (42,4 %), Poľsko (41,2 %), Maďarsko (42,1 %), Lotyšsko (41,0 %) alebo Cyprus (43,6 %). Najvyšší podiel SSC vykazujú Česká republika (44,7 %) a Slovensko (43,9 %).

Rozdelenie daňového bremena na spotrebu, kapitál a prácu je znázornené na grafe nižšie.

Graf č.7: Rozloženie daňového bremena podľa ekonomických funkcií



Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.76, vlastné spracovanie

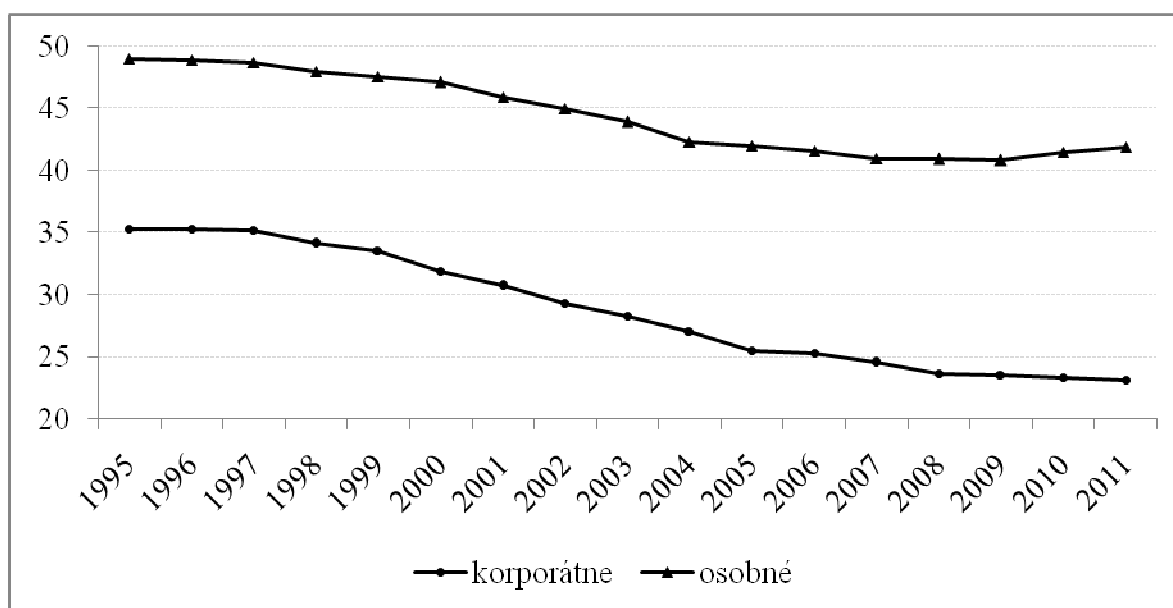
Najzaujímavejším faktom tohto grafu je, že najväčší podiel daní zo spotreby majú nové členské krajiny. Okrem Českej republiky tento rebríček vedie všetkých 11 nových členských štátov, z toho 9 štátov regiónu CEE. Dôvodom tohto je vysoký podiel spotrebných daní na celkovej spotrebe. Napríklad spotrebné dane z alkoholu tu

⁷⁶ Vid' tab.č.8

predstavujú v priemere 5,1 % objemu daní, pričom u starých členských štátov je to len 2,1 %. Čo sa týka zdanenia práce, najväčší podiel dosahujú staré členské krajiny po poradí: Švédsko, Nemecko, Rakúsko, Dánsko, Fínsko, Španielsko, Francúzsko, Holandsko a Belgicko. Toto rozdelenie súvisí s vysokými sadzbami z dane fyzických osôb. Zvyšná časť tabuľky je pomerne premiešaná a súvisí s tým, že do nákladov zdanenia práce sa rátajú aj SSC, ktoré sú vysoké napríklad na Slovensku a v ČR.

Medzi kritikmi daňovej konkurencie v EÚ je rozšírený názor, že znižovanie sadziieb daní v EÚ povedie k tzv. „závodu na dno“. O závode na dno sme písali už v predchádzajúcich častiach tejto práce, preto sa samotnému pojmu nebudeme zvlášť venovať. Za pozornosť ale stojí skutočný vývoj daňových sadziieb v EÚ, hlavne sadziieb daní z fyzických osôb, právnických osôb a DPH.

Graf č.8: Vývoj maximálnych osobných a priemerných korporátnych daňových sadziieb v EU-27



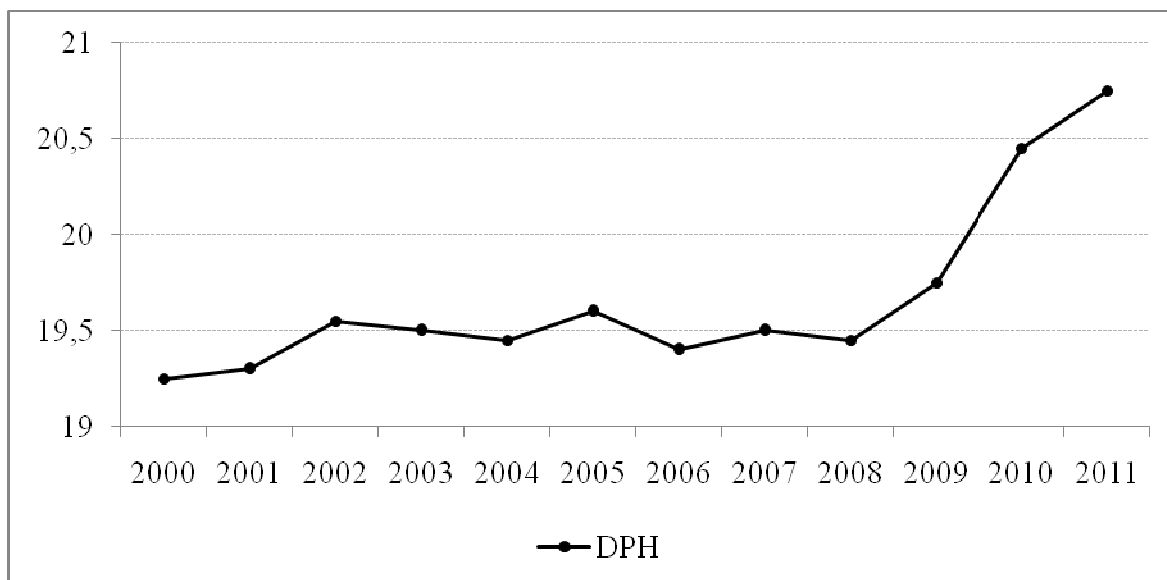
Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.31, s.62, vlastné spracovanie

Z grafu vidieť trend postupného znižovania sadziieb u oboch typov daní. Tento trend začal v 90tych rokoch v krajinách Východnej Európy, pričom s najväčšou pravdepodobnosťou išlo práve o štáty zavádzajúce rovnú daň⁷⁷. Postupne boli nútené znižovať dane aj ostatné krajiny, medzi nimi aj staré členské štáty. Niektoré krajiny ako napríklad Estónsko prestali zdaňovať zisky na úrovni podnikov korporátnou daňou, ale

⁷⁷ Vid' tab. č.6, medzi prvé krajiny patrili Estónsko, Litva (obe 1994) a Lotyšsko (1995)

zdaňovali iba rozdelené zisky (dividendy) osobnou daňou. Na druhej strane dividendy sú vyňaté zo zdanenia napríklad na Slovensku.

Graf č.9: Vývoj priemerných sadzieb DPH v EU-27 (v %)



Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.31, s.33, vlastné spracovanie

Pri vývoji priemerných sadzieb z DPH je vidieť vplyv finančnej krízy z roku 2008. Vývoj DPH sa dovtedy udržiaval na stabilnej úrovni okolo 19,5 %. Príchod krízy znamenal škrty v daňových príjmoch viacerých krajín. Rýchle riešenie v tomto ohľade je zvyšovanie daní. Dane z kapitálových príjmov neprichádzajú do úvahy, keďže kapitál je vysoko mobilný faktor. Rovnako neprichádza do úvahy ani zvyšovanie zaťaženia práce, hlavne kvôli rastúcej nezamestnanosti. Jedinou činnosťou, ktorá ostáva je spotreba. Výsledok vidno v grafe.⁷⁸

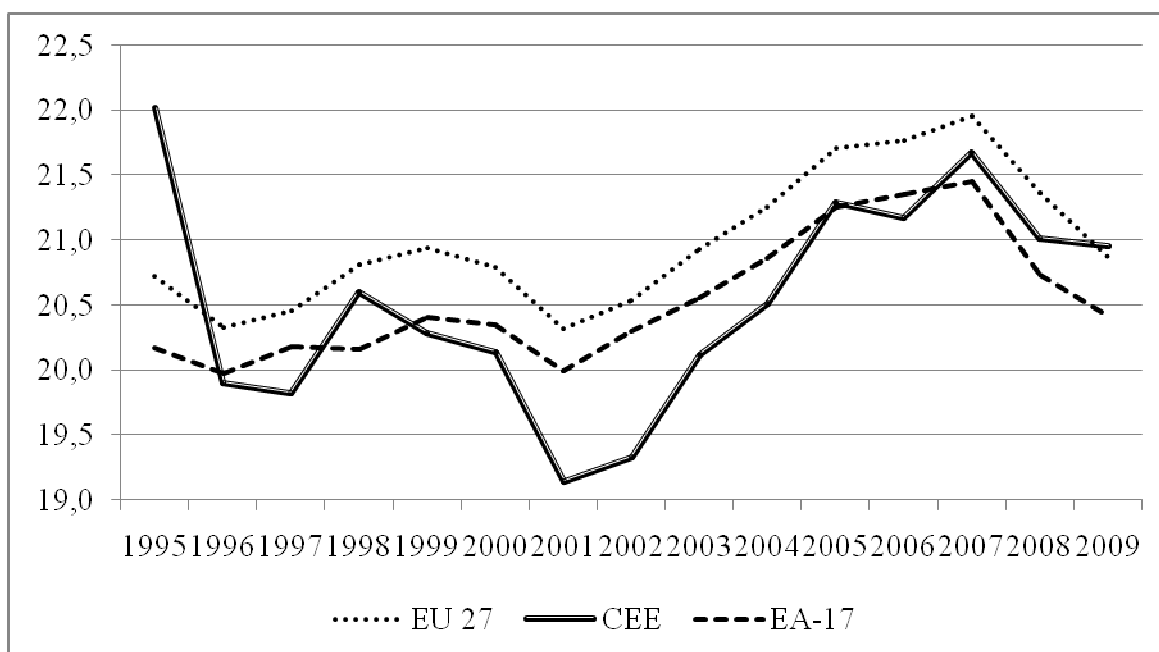
V tejto kapitole sme si ukázali, že v EÚ postupne dochádza k poklesu osobných i korporátnych sadzieb dane a k nárastu sadzieb daní zo spotreby. V ďalšej časti nás bude zaujímať aký vývoj vykazuje príjmová stránka daní.

⁷⁸ Medzi krajinami, ktoré zvýšili DPH boli napríklad v roku 2009 Estónsko (+2 %), Írsko (+0,5 %), Litva (+3 %), Lotyšsko (+1 %) Maďarsko (+ 5), v roku 2010 Česká republika, Fínsko a Portugalsko (+1 %), Grécko (+4 %), Estónsko a opäť Lotyšsko (+2 %), Rumunsko (+5 %), Veľká Británia (+2,5 %) v roku 2011 Slovensko, Litva a Poľsko (+1 %), Portugalsko (+1 %) a Veľká Británia (+2,5 %)

4.4.1 Daňové zaťaženie spotreby

Pri skúmaní zaťaženia spotreby, kapitálu a práce si pomôžeme ukazovateľom, ktorý používa Eurostat, a nazýva sa implicitná daňová sadzba. Implicitná daňová sadzba má podobný charakter ako daňová kvóta, ale je redukovaná iba na predmetnú činnosť, ktorej sa týka. Vyjadruje podiel daňového príjmu konkrétnej aktivity alebo statku na celkovom daňovom základe tejto aktivity alebo statku. V prípade spotreby ide o podiel z daňových príjmov zo spotreby na celkovej hodnote daňovej bázy z predmetnej spotreby. Implicitná daňová sadzba je tak vhodná na porovnanie vývoja príjmov z uvedených činností, a dá nám odpoveď na otázku, či znižovanie daňových sadzieb v EÚ malo za následok zníženie daňových príjmov.

Graf č.10: Implicitná daňová sadzba pre spotrebu v EÚ (v %)



Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789., s.358, vlastné spracovanie

V grafe vidíme značnú volatilitu príjmov daní zo spotreby. Dane zo spotreby sú najviac závislé na DPH. Vidíme, že počas 90tych rokov sa zvyšoval príjem z daní zo spotreby, pričom nasledujúci prepád bol spôsobený pravdepodobne prasknutím technologickej bubliny po roku 2000. Následné oživenie prinieslo nárast týchto príjmov. Nepredpokladáme, že by zvýšenie príjmov v období 2001 – 2007 bolo následkom zvyšujúcich sa daňových sadzieb, keďže tie ostávali na relatívne stabilnej

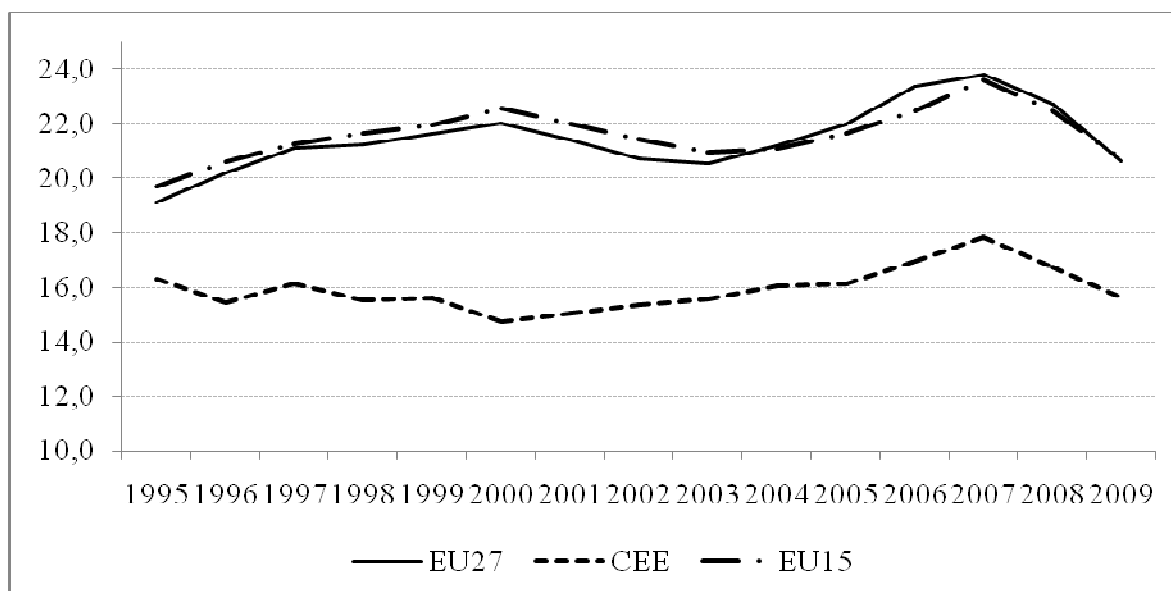
úrovni.⁷⁹ Zaujímavý je prepád po roku 2008. Správcovia daní v tomto čase zaznamenávali prudký prepád príjmov v dôsledku krízy. Ako je vidieť z grafu č.9 tento prepád sa snažili kompenzovať zvyšovaním štatutárnych daňových sadzieb. Porovnajme si ešte krivku EA-17 s krivkou EU27. Krivka EA-17⁸⁰ neobsahuje štatistiky štátov CEE okrem Slovenska a Slovinska. Zaujímavosťou je, že krivka EA-17 je pod krivkou EU27, čo naznačuje, že práve krajiny CEE zvyšujú priemer príjmov z daní v EÚ. To môže byť spôsobené tým, že predmetné krajiny sa viac zameriavajú na spotrebu ako pôvodné krajiny EÚ.

4.4.2 Daňové zaťaženie kapitálu

Dane z kapitálu predstavujú komplexnú skupinu množstva daní platených ako firmami tak aj domácnosťami a jednotlivcami. Ide napríklad o dane vo forme kolkov, dane z finančných a kapitálových transakcií, dane platené firmami pri registrácii vozidiel, pozemkové dane a dane z nehnuteľností, kapitálové príjmy jednotlivcov, dane z príjmu alebo zisku korporácií, zdaňovanie kapitálových transferov a dane z dedičstva.

Na určenie vývoja kapitálových príjmov nám poslúži podiel z daní kapitálu na celkových daňových príjmoch

Graf č.11: Podiel daní z kapitálu na celkových daňových príjmoch (v%)



Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789, s.337, vlastné spracovanie

⁷⁹ Vid' graf č.9

⁸⁰ Eurozóna

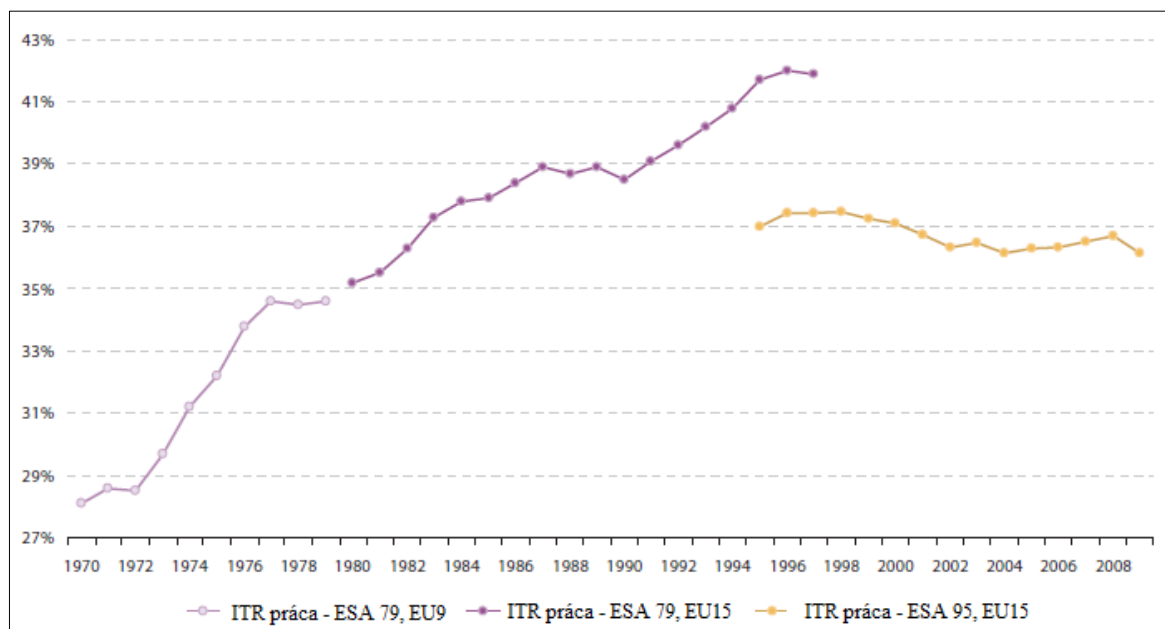
Aj napriek pomerne silnému trendu znižovania sadzieb z príjmov nedochádza k prudkému prepadu podielu daní z kapitálu na celkových daňových príjmoch. Z grafu je zrejmé, že zmeny sú len minimálne aj keď v prípade krivky EU27 a EU15 možno badať podobný cyklický trend ako pri zdaňovaní spotreby. Na druhej strane krivka CEE ilustruje mierne rastúci podiel daní z kapitálu v období 2000 – 2007. Ak si porovnáme túto krivku s vývojom znázorneným na grafe č.4 vidíme, že oba grafy vykazujú istú mieru korelácie. Je tak pravdepodobné, že nárast podielu kapitálových daní v uvedenom období, má súvislosť s nárastom PZI do regiónu.

Ďalším zaujímavým faktom je celkovo nižší podiel daňového zaťaženia kapitálu v krajinách CEE ako v krajinách EU15. Toto zaťaženie je v priemere o 5,5 % nižšie ako v krajinách EU15.

1.1.1 Daňové zaťaženie práce

Nasledujúci graf ukazuje vývoj daňového zaťaženia práce v EÚ od roku 1970.

Graf č.12: Vývoj daňového zaťaženia práce v EÚ v rokoch 1970-2009 (v %)



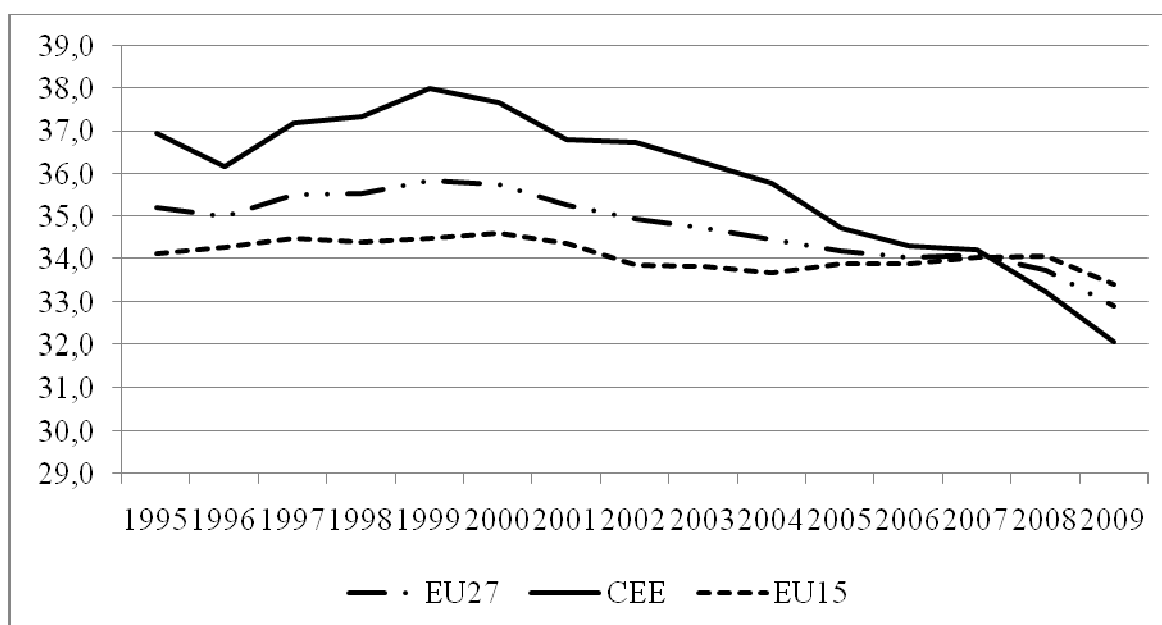
Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*, 2011 edition, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.95

Z grafu je zrejmé, že daňové zaťaženie práce začalo silne rásť už počas 70-tych rokov. Priemerná implicitná sadzba vzrástla z 28% v roku 1970 až na 42% v roku 1997.

Dôvodom tohto vývoja bola potreba financovania nárastu vládnych sociálnych výdavkov⁸¹, pričom dane zo spotreby boli v tom čase iba málo rozvinuté. Mnohé krajiny (napríklad Dánsko) si dodnes zachovávajú podobný štýl daňovej politiky vysokého zdaňovania práce. Až koncom 90tych rokov sa objavili obavy ohľadom nadmerných nákladov práce, ktoré mali za následok znižovanie daňového bremena. Cieľom bolo zvýšiť dopyt po práci a motivácie pracovať.

Graf č.13: Vývoj daňového zaťaženia práce v EÚ medzi rokmi 1995-2009

(v%)



Zdroj: EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789. s.359, vlastné spracovanie

Vývoj daňového zaťaženia práce v ďalších rokoch je pomerne stabilný, čo vidno aj na grafe č.12. Najstabilnejší vývoj zaznamenávajú krajiny EU15, no na druhej strane krajiny CEE zaznamenávajú pokles celkového daňového zaťaženia práce až o 6 % v období od roku 1999. Tento trend môže znamenať dve možnosti. Buď sa krajiny snažia znížiť daňové zaťaženie práce, a tým aj celkové náklady práce a prilákať investorov, alebo znížiť nezamestnanosť, ktorá je v týchto krajinách pomerne vysoká.

⁸¹ Dôvody nárastu týchto výdavkov sme vysvetlili v kapitole Daňová konkurencia v poznámkach.

4 DISKUSIA

Niet pochýb o tom, že dvadsať rokov po páde „železnej opony“ krajiny CEE ekonomicky pomaly dobiehajú staré členské štáty EÚ. Vďaka konkurenčne nastavenému prostrediu tento región dokázal pritiahnuť značné množstvo zahraničných investícií. Je pomerne náročné určiť či dosiahnutie tohto progresu súviselo so samotnou povahou ekonomického prostredia regiónu, alebo či sa o to aktívne pričínili tamojšie elity. Mnoho politikov sa hrdí tým, že práve rovná daň pomohla zviditeľniť ich ekonomiky v očiach investorov. Otázkou ostáva či rovná daň pre vlády predstavuje len marketingový ťah, alebo je naozaj účinným nástrojom investičnej politiky. Na jednej strane investori preferujú jednoduché a prehľadné daňové systémy, no na druhej strane je táto konkurenčná výhoda nových členských štátov vykúpená relatívnym znížením daňových výnosov v porovnaní s HDP.

A tu sa dostávame k prvému problému, na ktorý poukazujú najmä pôvodní členovia EÚ, a tým je tzv. „závod na dno“. Práve oni poukazujú na znižovanie príjmov rozpočtov v súvislosti s daňovou konkurenciou. Paradoxom je, že v regióne EU15 ostáva podiel daní na HDP pomerne stabilný. Pomerne stabilný zostáva aj podiel daní z kapitálu a práce, a podiel daní zo spotreby sa dokonca zvyšuje. Samozrejme nikde nie je zaručené, že k podryvaniu daňového základu nemôže dôjsť, ale to je už otázka budúceho vývoja. Starí členovia EÚ sa v snahe predísť možným negatívam daňovej konkurencie hlavne zo strany nových členských štátov usilujú o harmonizáciu daňového systému. Tento krok je správny ak sa naňho pozeráme v súvislostiach vnútorného trhu EÚ, keďže 27 rôznych daňových systémov členských krajín predstavuje neúmernú administratívnu záťaž pre podnikateľov pôsobiacich aj mimo svojho domovského územia. No ak sa na tento problém pozrieme v širšom kontexte, zistíme, že mnohé časti sveta začínajú pomerne významne konkurovať EÚ a diskusia v oblasti vnútornej harmonizácie daní tak z dlhodobého hľadiska nerieši problém odlivu kapitálu z krajín EÚ.

Ďalším problémom daňovej konkurencie je jej udržateľnosť, a to nielen už v rámci spomínaného „závodu na dno“, ale aj v sociálnej otázke. Vysoká mobilita kapitálu núti vlády hľadať zdroje svojich príjmov v iných sférach ako je zdanenie práce a spotreby. Celkové zdanenie práce, ak doňho rátame aj príspevky na sociálne

zabezpečenie je v EÚ pomerne dosť vysoké⁸². Takisto sa vlády v posledných rokoch snažia vykryť výpadky rozpočtových príjmov zvyšovaním sadzieb daní zo spotreby. Dalším faktorom tohto problému je rovná daň, ktorá v porovnaní s progresívnou daňou presúva daňové bremeno na nižšie sociálne vrstvy, keďže pri nej absentuje princíp solidarity. Výsledkom je tak roztváranie „nožníc“ medzi chudobnými vrstvami a bohatými. Keďže spotreba je hlavným motorom ekonomickej aktivity a spolu sú obe hlavnými zdrojmi príjmov rozpočtov vlád, dostávame sa do situácie, ktorá z dlhodobého hľadiska nie je udržateľná. Hľadanie východísk z tejto situácie je však už námetom pre ďalšie analýzy.

Posledným námetom, ktorému by sme sa chceli v tejto diskusii venovať, je skúmanie, či práve dane sú kľúčovým faktorom pri rozhodovaní o alokácií investícií. Toto tvrdenie sme sa rozhodli overiť na príklade trhu práce. Naším zámerom bolo zistiť aké náklady práce musia vynaložiť podniky investujúce v krajinách CEE v porovnaní s priemernými nákladmi EU15. Na výpočet sme použili priemerné ročné hrubé mzdy a produktivitu práce ako HDP v USD pripadajúcu na jednu zamestnanú osobu. V tabuľke je vidieť, že najvyššie mzdy majú krajiny EU15. Rovnako tak majú aj najväčšiu produktivitu práce.

Tab. č.10: Porovnanie nákladov práce vzhľadom na jej produktivitu

krajina	produktivita	% EU15	mzda	% EU15	náklady
BLG	16,10	32%	4 459,09	10%	33%
CZE	30,50	60%	14 288,96	33%	55%
EST	22,60	45%	12 706,77	30%	67%
LOT	17,60	35%	10 274,38	24%	69%
LIT	23,10	46%	9 045,69	21%	46%
HUN	24,20	48%	11 533,21	27%	56%
POL	23,50	46%	9 250,60	22%	47%
RUM	13,30	26%	6 435,22	15%	57%
SLO	36,70	72%	18 667,77	44%	60%
SVK	32,60	64%	11 412,27	27%	41%
EU15	50,70	100%	42 859,14	100%	100%

Zdroj: EUROSTAT – Annual net earnings, THE CONFERENCE BOARD: *The Conference Board Total Economy Database, Summary Statistics 1995 – 2012*. 2012. [online] [prevz 22.04.2012]. dostupné na: <<http://www.conference-board.org/subsites/fileretrieve.cfm?filename=1256&id=2196>>, vlastné spracovanie

⁸² Vid' graf č. 10

Postup pri výpočte bol nasledujúci. Pre Bulharsko vychádzala priemerná hrubá mzda na úrovni 10 % priemeru EU15. To znamená, že za ročnú mzdu priemerného pracovníka z krajín EU15 si zamestnávateľ mohol najat' 10 pracovníkov v Bulharsku. Zároveň však produktivita práce v Bulharsku dosahuje iba 32 % priemeru EU15. To znamená, že na vyrobenie rovnakej hodnoty akú vyprodukuje jeden priemerný zamestnanec z krajín EU15 sú potrební cca. 3 zamestnanci z Bulharska. V konečnom výsledku tak celkové náklady vynaložené na vyprodukovaní jednotky statku v Bulharsku predstavujú v priemere 33 % nákladov vynaložených na vyprodukovaní toho istého statku v krajinách EÚ15.

Autori si uvedomujú, že povaha ukazovateľov nezaručuje presnosť stanovenia nákladov práce, no už z prezentovaných výsledkov vyplýva, že daňová konkurencia nemusí byť hlavným faktorom ovplyvňujúcim investičné aktivity. Práve náklady pracovnej sily, ako aj vzdelanie, či infraštruktúra môžu byť v tomto ohľade určujúce. Na druhej strane daňová politika sa môže prispôsobovať rýchlejšie ako iné faktory, preto je všeobecne pod väčším verejným drobnohl'adom.

ZÁVER

K nárastu daňovej konkurencie vo svete dopomohla súhra niekoľkých faktorov. Prvým je postupná liberalizácia svetových trhov, ktorá je umocňovaná silnejúcou globalizáciou. Objem celosvetového exportu tovarov a služieb stúpol zo 160 mld. USD v roku 1961 na takmer 18 bln. USD v roku 2008. Celkový podiel svetového obchodu vzrástol v rovnakom časovom rozmedzí z 11,65 % na takmer 30 %.

Liberalizácia svetových trhov znamenala nárast objemu medzinárodného podnikania. Od roku 1992 sa zvýšil počet nadnárodných spoločností z cca. 37000 na celkovo 81000. Nezanedbateľným faktom je aj to, že v roku 2000 bolo zo 100 najväčších subjektov sveta až 34 súkromných spoločností, pre ktoré sa medzinárodná expanzia nevyhnutnosťou.

Posledným popisovaným faktorom nárastu daňovej konkurencie vo svete je technologický pokrok. Znižovanie nákladov na transport, komunikáciu a cestovanie prispieva výrazne k zvýšeniu mobility kapitálu. Daňové jurisdikcie sa tak nemôžu spoliehať na daňové výnosy z tohto faktora. Rovnaké dôvody spôsobujú aj to, že krajiny sa pri určovaní svojich daňových politík už viac nemôžu orientovať iba na svoj vnútorný trh, ale musia myslieť viac globálne. Štáty zažívajúce odliv investícií sa snažia presadzovať ochranárske opatrenia, či už ide o harmonizáciu daní alebo opatrenia proti vyhybaniu sa daní zamerané na ochranu voči extrémnym daňovým režimom. Na druhej strane krajiny vyhľadávajúce zahraničné investície sa snažia do svojich politík vnášať konkurenčné prvky.

Priradovanie pomenovania bohatá Európa pre región EU15 a chudobná Európa pre región CEE asi ešte tak skoro nezmizne. Štyridsať rokov izolácie za „železnou oponou“ spôsobilo prehlbenie rozdielov nielen v ekonomickom výkone, ale aj v sociálnom statuse obyvateľov oboch regiónov. Mohlo by sa zdať, že región CEE je vo všetkých ohľadoch oproti svojmu partnerovi znevýhodnený, ale nie je to tak. Aj napriek tomu, že existujú významné rozdiely v hospodárskej výkonnosti oboch celkov, kvalifikovaná pracovná sila a konkurenčne orientované politiky skúmaných krajín umožňujú pomerne dynamickú hospodársku konvergenciu oboch regiónov.

Z daňového hľadiska sa ukazuje systém „rovnej dane“ ako významná výhoda v medzinárodnom konkurenčnom boji. Relatívna jednoduchosť tohto systému robí tieto jurisdikcie oproti ťažkopádnym daňovým systémom západnej Európy lákavými pre podnikanie a investovanie. Atraktivita rovnej dane spočíva v nízkych daňových

sadzbách a v odstránení množstva výnimiek. V praktickej časti sme si ukázali, že všetky krajiny uplatňujúce rovnú daň, znížili významne svoje štatutárne daňové sadzby. A keďže kapitál je veľmi mobilný výrobný faktor, a väčšina investícií pochádza z regiónu EU15, v snahe udržať si konkurenčné postavenie a zabrániť odlivu kapitálu, museli k zníženiu týchto sadzieb pristúpiť aj iné jurisdikcie. Tie v obave o znížovanie svojich daňových príjmov argumentujú hrozbou „závodu na dno“. Z analýzy v praktickej časti nám však vyplynulo, že k poklesu daňových príjmov došlo iba v krajinách CEE, pričom vývoj v regióne EU15 je pomerne stabilný.

Zmiernenie negatívnych dopadov daňovej konkurencie je možné prostredníctvom daňovej harmonizácie. A práve Európska Únia je v tejto otázke v súčasnosti najaktívnejšia a rozdelila sa na dva tábory. Kým krajiny regiónu CEE obhajujú daňovú konkurenciu, štáty EU15 sa snažia vyhnúť jej negatívnym dopadom. Istým vodidlom pri hľadaní riešenia tohto sporu môže byť fakt, že daňová politika nemusí byť hlavným faktorom ovplyvňujúcim investičné rozhodnutia. Ukázali sme si, že náklady na prácu sú v nových členských krajinách v priemere takmer o 50 % nižšie ako v EU15. Práve náklady pracovnej sily, ako aj vzdelanie, či infraštruktúra môžu byť v tomto ohľade určujúce. Na druhej strane daňová politika sa môže prispôbovať rýchlejšie ako iné faktory, preto je všeobecne pod väčším verejným drobnohľadom.

LITERATÚRA

Knihy

1. SMITH, A. 2001. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální Institut, 2001, ISBN 80-86389-15-4, 986s.
2. KUBICOVÁ, J. 2009. *Medzinárodné zdaňovanie (Prvá časť)*. Bratislava: Ekonóm, 2009. ISBN 978-80-225-2664-7, 189s
3. KUBICOVÁ, J. 2011. *Medzinárodné zdanenie*, Bratislava: Ekonóm, 2011. s.220
4. LISÝ, J. a kol. 2005. *Ekonomía v novej ekonomike*. 1.vydanie. Bratislava : Iura edition, 2005, ISBN 80-80787-063-3, s. 620
5. MAREK, P. a kol. 2006. *Studijní průvodce financemi podniku*. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86119-37-8. 623s
6. MAIER, G. - TÖDTLING, F. 1997. Regionálna a urbanistická ekonomika – Teória lokalizácie a priestorová štruktúra. 1. vydanie. Bratislava: Elita, 1997. ISBN 808044044, 237s
7. NERUDOVÁ, D. 2005. Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie. Praha: ASPI, 2005.

Články v časopisoch

1. BARTHEL, F. - BUSSE, M. – NEUMAYER, E. 2009. The impact of double taxation treaties on foreign direct investment: Evidence from large dyadic panel data In: *Contemporary Economic Policy*. 2009.
2. DRUCKER, P. 1997. The global economy and the nation-state. In: *Foreign affairs*. roč. 76, č. 5, 1997.
3. FALADE-OBALADE, T. 2012. Globalization and factor mobility. In *Journal of educational and social research*. roč. 2, č. 4,
4. GENSCHEL, P. 2002. Globalization, Tax Competition and the Welfare State In *Politics and society*. 2002, Roč. 30, č. 2,
5. GRAUWE, P. - CAMERMAN, F. 2003. Are multinationals really bigger than nations? In: *World Economics*. roč. 4, č. 2, 2003.
6. NEUMANN, R. - HOLMAN, J. - ALM, J. 2009. Globalization and tax policy. In *North American Journal of Economics and Finance*. 2009, zv. 20
7. STOPFORD, J. 1998. Multinational corporations. In *Foreign policy*. č.113, 1998.

Ostatné dokumenty

1. EC. 2001. *Towards an international market without tax obstacles*: výskumná správa. European Commission, č. 582, 2001.
2. EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789.
3. EUROSTAT. 2004. *European Tax Survey*: výskumná správa. European Commission, 2004.
4. MCKINSEY AND COMPANY. 2007. *Mapping the global capital market, third annual report*: výskumná správa. McKinsey global institute, 2007.
5. OECD. 1998. *Towards global tax cooperation: Progress in identifying and eliminating harmful tax practices*. Paríž : OECD, 2000.
6. OECD. 1998. *Harmful tax competition: An emerging global issue*. Paríž: OECD, 1998.
7. SOLÍK, J. 2007. *Súčasný stav a tendencie vývoja harmonizácie daní v Európskej únii*. Bratislava: Nadácia F. A. Hayeka. 2007.
8. UNCTAD: *World investment report 2009*: výskumná správa. New York. Geneva: UNCTAD, 2009.
9. UNCTAD: *World investment report 2010*: výskumná správa. New York. Geneva: UNCTAD, 2010.

Internetové zdroje

1. MORYS, M. – DAUDIN, G. – O'ROURKE, K. 2008. Globalization, 1870-1914. [online]. 2008. Oxford: University of Oxford, Dostupné na: <http://www.economics.ox.ac.uk/research/WP/pdf/paper395.pdf>
2. WONG-MINGJI, D.: Globalization [online]. Dostupné na: <http://www.referenceforbusiness.com/management/Ex-Gov/Globalization.html>
3. NEELY, C.J. 1999. An introduction to capital controls. [Online] 1999. Dostupné na: <http://research.stlouisfed.org/publications/review/99/11/9911cn.pdf>
4. WTO: 2010 PRESS RELEASES.2010. Trade to expand by 9.5% in 2010 after a dismal 2009, WTO reports. [Online]. dostupné na: http://www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr598_e.htm#fnt1
5. IMF.: *World economic Outlook database*: online databáza. [online]. dostupné na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>

6. FORTUNE.: *Global 500*. 2011 [online]. Dostupné na: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list/index.html>
7. RAMA RAO, V.S. 2010. Elements of cost. [online].dostupné na: <<http://www.citeman.com/8318-elements-of-costs.html>>
8. MARTIN, Adina.: 2009. *The impact of taxation on the investment localization decision in the context of globalization*. [online] <http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/11_F07_MartinA.pdf>
9. MEČÁR, M. 2008. Harmonizácia daní v EÚ. In: *DUO*. 2008. č. 7-8 [online]. [cit. 13.4.2012]. dostupné na: <<http://www.poradca.sk/SubPages/OtvorDokument/Clanok.aspx?idclanok=82815>>
10. RABUSHKA, A. 2010. Flat Tax Countries and Jurisdictions September 2010. [online]]. dostupné na: <<http://flattaxes.blogspot.com/2010/09/flat-tax-countries-and-jurisdictions.html>>
11. EUROSTAT: *Taxation trends in the European Union*. 2011 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISSN 1831-8789.