20. 11. 2001

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Plánování daňového zatížení jako součást plánování nákladů

Česká republika patří k územím, která přejala německý přístup k pohledu státu na daňový subjekt. To do velké míry určuje způsob sestavování účetních výkazů i to, co je považováno za úkol managementu firem. Účetní a daňová evidence má tedy charakter nástroje pro kontrolu ze strany státu popřípadě bank. Stát ovšem, až na výjimky, není vlastníkem podniku a jeho snaha o kontrolu není v souladu s výkonnou pravomocí managementu.

Plánování daňového zatížení jako součást plánování nákladů

Česká republika patří k územím, která přejala německý přístup k pohledu státu na daňový subjekt. To do velké míry určuje způsob sestavování účetních výkazů i to, co je považováno za úkol managementu firem. Účetní a daňová evidence má tedy charakter nástroje pro kontrolu ze strany státu popřípadě bank. Stát ovšem, až na výjimky, není vlastníkem podniku a jeho snaha o kontrolu není v souladu s výkonnou pravomocí managementu.

Mnohem jednodušším, nebo chcete-li základnějším, se zdá anglosasský způsob vedení firmy, kde prioritní je odpovědnost vůči majiteli (akcionáři). V praxi české ekonomiky vidíme mnoho názorných příkladů dopadu toho, že je účetnictví podřízeno snadnému výběru daní a ne přehlednosti ve vztahu k vlastníkům.

Přístup ke zpracování údajů je ovšem pouze technická záležitost. Pravdou je, že ať je pohled státu jakýkoli, účelem podnikání je generovat zisk, nikoli generovat daně.

Aby společnost byla schopná vytvářet zisk, musí být konkurenceschopná. Vyhledávání konkurenčních výhod je nezbytnou součástí snahy o získání či udržení místa na trhu a snižování nákladů je takovou konkurenční výhodou. Z tohoto pohledu jsou daně nákladem a plánování daňového zatížení nezbytnou součástí řízení podniku. Absence tohoto pohledu může výrazně snížit například investiční schopnost společnosti.

Ač se tomu vyspělé státy logicky brání, nelze říct, že obchod je mezinárodní bez toho, abychom dodali, že mezinárodní je i zdanění. Tak jako plánujeme náklady na dopravu zboží, plánujeme i daňové zatížení, a to podle toho, kde je „levnější “. Obchod je otázkou nákladů, výnosů a zisku, a jako takový není morální nebo nemorální. Je scestné přiřazovat negativní význam daňovému plánování úplně stejně, jako není nemorální zvolit levnějšího dopravce.

Naopak pro stát je umožnění nějaké daňové výhody jednoznačnou investiční pobídkou a jen stěží se najde v Evropské unii stát, který není v nějakém ohledu „offshore územím“. Všeobecně známé je holandské „osvobození příjmů z kapitálových účastí “ nebo belgická „řídící společnost“. Jsme svědky mnoha mediálních útoků na offshore podnikání, které jsou důsledkem neinformovanosti. Definice offshore území je scestná, protože offshore je bez nadsázky celý svět. Daňovými ráji není jen skupina dobře známých ostrovů a ostrůvků. V podstatě v každé zemi se dá využít nějaká daňová výhoda. Záleží jen na charakteru konkrétního obchodu a zemi, kterou považujeme za „domovskou“, abychom byli schopni optimálně naplánovat využití té které daňové výhody.

Po stránce realizace však vytvoření funkční daňové struktury vyžaduje poměrně velký rozsah informací, které se zvlášť v poslední době neustále mění, detailní znalost daňových a souvisejících zákonů jednotlivých území, návazností na množství smluv o zamezení dvojího zdanění. Mimořádně složitým územím je v tomto směru právě Česká republika, jejíž daňová soustava je kompilátem nepřehledných, mnohdy retroaktivních novel. Z tohoto pohledu je mezinárodní daňové plánování specializace, které se většinou nelze věnovat jako doplňkové aktivitě při vedení vlastního obchodu. Zpracování skutečně dobrého daňového modelu je však nákladem s rychlou návratností.

Území, která jsou jako daňové ráje nejznámější, sice vynikají v podstatě „nulovým“ zdaněním (příjmy nejsou zatíženy daní, firma je povinna uhradit vládní poplatek), ale jejich podstatnou nevýhodou je, že nemají uzavřené smlouvy o zamezení dvojího zdanění s vyspělými zeměmi, které jsou obvykle „domovské“ pro daňový subjekt. To například na území České republiky znamená, že takovému daňovému subjektu vzniká povinnost zajištění daně ve výši 10 až 25 %. Není proto možné společnosti na tomto území použít pro přímou fakturaci, ale stále si zachovávají svůj význam například pro minimum zveřejňovaných informaci či pro absenci devizové kontroly.

Je však mnoho území, která poskytují dílčí daňové výhody. V tomto případě je však mnohem složitější organizace daňového modelu, protože je zapotřebí přesně definovat zisky, které si přejeme výhodně zdanit a často je zapotřebí několika společností na různých územích, abychom dosáhli potřebného výsledku.

Pokusili jsme se připravit názornou ukázku rozdílu v daňovém zatížení při přímém dovozu zboží v porovnání se stejným obchodem alespoň základně daňově plánovaným.

První obrázek znázorňuje běžný dovoz zboží z EU a jeho následný prodej v ČR.

Kupující v naší ukázce nakoupil na území EU zboží v hodnotě **100 Kč** a následně jej prodal v ČR za **135 Kč.** Z této transakce pro našeho virtuálního obchodníka plyne následující :

- při dovozu zboží zaplatí clo 5% (5 Kč)
- při dovozu zboží zaplatí DPH 22% (23,10 Kč – z ceny vč. cla)
- při prodeji v ČR bude mít na vstupu DPH z nákupu (23,10 Kč) a na výstupu DPH z prodejní ceny (29,70 Kč), úhrnný odvod tedy bude činit **6,60 Kč**
- obchodní marže bude 30 Kč (135 Kč – 105 Kč)
- předpokládejme, že bude mít provozní náklady ve výši 50%, vytvoří tedy zisk **15 Kč**
- což zdaněno 32% v ČR znamená ***čistý zisk 10,20 Kč***

Ve druhé ukázce znalejší kolega našeho obchodníka vloží mezi stejného prodávajícího a svou českou obchodní firmu ještě jednu společnost a mimo území ČR navýší cenu. Použije hojně využívanou techniku ***transfer pricing***

Kupující č. 2 nakoupil na území EU stejné zboží v hodnotě **100 Kč.** Nakoupila je ovšem jeho zahraniční společnost, která je následně prodala jeho české obchodní firmě za 125 Kč. Další prodej koncovému zákazníkovi byl ve stejné ceně jako v prvním případě, tj. **135 Kč.** Z této transakce pro našeho virtuálního obchodníka č. 2 plyne :

- při dovozu zboží zaplatí clo 5% (6,25 Kč)
- při dovozu zboží zaplatí DPH 22% (28,90 Kč – z ceny vč. cla)
- při prodeji v ČR bude mít na vstupu DPH z nákupu (28,90 Kč) a na výstupu DPH z prodejní ceny (29,70 Kč), úhrnný odvod tedy bude činit **0,90 Kč**
- obchodní marže mimo území ČR bude 25 Kč (125 Kč – 100 Kč)
- obchodní marže na území ČR bude 3,75 Kč (135 Kč – 131,25 Kč), celková marže bude **28,75 Kč**
- předpokládejme, že bude mít provozní náklady ve výši 50%, vytvoří tedy zisk **14,375 Kč**
- je reálné, aby zisk zahraniční společnosti byl zdaněn 3%, z toho plyne daň ve výši 0,75 Kč (z 25 Kč)
- zisk v ČR bude zdaněn 32%, tj daň ve výši 1,20 Kč
- čistý zisk mimo území ČR bude 11,75 Kč, na území ČR 2,55 Kč.

Celkový čistý zisk bude 14,30 Kč

Uvedené příklady jsou jen velmi zjednodušenou ukázkou možnosti různého přístupu k plánování daňového zatížení. Variant je však nepřeberné množství a je zapotřebí opravdu zvládnout související legislativu, aby nám daňové plánování bylo k užitku tak, jak může být.

Důležité je také dobře zvážit, v jaké výši se pohybují naše zisky, protože založení daňové struktury s sebou nese samozřejmě náklady, stejně tak jako vedení firemní agendy v zahraničí. V případě, že se Vaše zisky nepohybují opravdu v řádech milionů korun, je lepší využít služeb specializovaných firem.

Leo Tinker

finanční poradce

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- Územní plán jako klíčový faktor při oceňování pozemků
- Když společník není dodavatel. NSS znovu řešil daňový „švarcsystém“ u společníků s.r.o.
- Zaměstnanecké akciové opční programy (ESOP)
- Nový režim pro dluhopisové financování
- Transfer Pricing: Na co si dát pozor s blížícím se koncem roku
- Souběh odepření nároku na odpočet daně a ručení za nezaplacenou daň dle rozsudku KONREO
- Odpovědnost finančních institucí za nesprávné investiční poradenství
- Vývoj jednání G7/OECD/USA v oblasti Pillar Two
- Současný trend mikrodomů a mobilních domů z pohledu financování a oceňování
- Švarcsystém a jeho daňová rizika u dodavatelů i odběratelů služeb
- Stabilizace úrokových sazeb hypotečních úvěrů a jejich vliv na trh nemovitostí