

## 5 Shrnutí

Když jsem si vybrala toto téma pro svou diplomovou práci, očekávala jsem, že zpracuji několik modelů pro různé situace pracujících advokátů, a v jemných nuancích faktorů ovlivňujících výslednou odvodovou povinnost, budu hledat z pohledu míry zdanění ideální podnikatelskou formu. Čím více jsem se nořila do problematiky daňových bonusů, položek snižujících základ daně a možnosti uplatnění paušálního procenta nákladů, tím překvapivější závěry se objevovaly.

Prvním překvapivým závěrem pro mne bylo, jak ve srovnání různých právních forem obchodních společností s náskokem vítězí individuální podnikatel – samostatný advokát. V advokátské praxi, kde skutečně člověk vnáší své osobní know-how, které není vázáno na dodatečné prostředky, je primárním faktorem pro daňový výběr právě výše nákladů s podnikáním spojená. Také je nepravděpodobné, že advokát bude skutečnými prokazatelnými náklady převyšovat mez 40% příjmů. Sama jsem se doposavad živila poradenstvím a školením, což je naprosto obdobná situace, a z vlastní zkušenosti musím říct, že prokazatelně uskutečněné náklady na takovouto duševní činnost se mohou pohybovat mezi 10ti a 20ti procenty příjmů.

Určitě nalezneme situace, kdy zejména pro výhodnost omezeného ručení a uplatňování dalších nákladů s ohledem na výši příjmů, bude výhodná některá z kapitálových společností, ale co se týče obecného pohledu, osoby samostatně výdělečně činné budou hrát prim.

Dalším, pro mne neméně zajímavým závěrem je orientace daňových zákonů a daňového zatížení. Na první pohled se zdá náš daňový systém spravedlivý, podporující skupiny obyvatel s nižšími příjmy a rodiny s dětmi, ale po podrobném zkoumání se člověk neubrání dojmu, že spíš opak je pravdou.

Na jednu stranu zde nalezneme slevy na dani, které je možno uplatnit až do výše daňových bonusů, kdy stát zápornou slevu vrací. Toto je situace jednoznačně podporující nízkopříjmové skupiny. Oproti tomu však konstrukce superhrubé mzdy, jak jsem ukázala na příkladu společníka pobírajícího od společnosti odměny na základě mandátní smlouvy, je nenápadná způsob, jak na většinu poplatníků místo patnácti procentní sazby daně uplatnit více než dvacet procent. Kdy patnácti procentům se začne sazba blížit, až když příjmy poplatníka překonají maximální hranici stanovenou pro

odvody na pojistné. Což se těžko dá interpretovat jinak, že skupiny s vyššími příjmy budou zdaněním v relativním poměru zasaženy méně.

Dalším příkladem zvýhodňování skupiny poplatníků s vyššími příjmy je možnost uplatňování úroků z úvěrů na bytové potřeby až do výše 300 000 Kč. Vzhledem k tomu, že skutečné uplatnění úroků u nezaměstnaneckých poplatníků přichází v úvahu až od částek příjmů přesahujících půl milionu korun a samotná nejvyšší částka 300 000 Kč ročně jen na úrocích ukazuje, která příjmová skupina obyvatel z těchto úlev bude čerpat nejvíce.

Na druhou stranu zde však máme velice vysoký dopad dvojího zdanění na společníky kapitálových společností. Nevýhodnost rozdělování zisku kapitálových společností mezi společníky se v našich podmínkách s oblibou řeší postupným odčerpáváním prostředků z hospodářského výsledku (tunelování by bylo příliš silné slovo, společníci to nedělají se záměrem poškodit společnost, ale se záměrem odvést prostředky nezdaněné). Společníci sami pak nejsou vlastníky věcí, které běžně užívají pro svou existenci, jako jsou byty, či auta – ty jsou napsány na společnost, která hradí jejich provoz. Výsledkem je, že umělým zvyšováním nákladů nejsou nuceni odvést nejen srážkovou daň z rozděleného zisku, ale zvýšení nákladů sníží už původní daňový základ společnosti. Ta pak tuto část hospodářského výsledku nemusí zdanit ani daní z příjmů právnických osob. Stálo by za úvahu, jestli bychom toto chování obcházející účel zákona nepotlačili alespoň z části tím, že bychom zamezili tak velkému dvojímu zdanění, třeba možností uplatnit výši odvedené sražené daně v dalším období jako položku snižující daňový základ pro výpočet daně z příjmů právnických osob.

V neposlední řadě bych ještě zmínila dosti nemotivující způsob daňového zvýhodnění na děti pro skupinu obyvatel s vyššími příjmy. Pokud by stát chtěl podpořit vyšší příjmovou třídu v rozhodování o založení rodiny, daňovou slevu ve výši cca 10 tis. Kč tato skupina obyvatel prakticky ve svém daňovém zatížení ani nepozná. Taková společnice významnější advokátní kanceláře, vracející se po porodu do práce, nejen, že bude velmi tratná na svých příjmech už jen tím, že se rozhodla k založení rodiny a opuštění práce na nějakou dobu, ale daňové zvýhodnění bude v poměru k jejím příjmům prakticky neznatelné. Kdyby pro skupinu poplatníků přesahující určitou mez příjmů stát aplikoval slevu na dani v procentním poměru k vypočtené dani, byl by



system podpory rodin s dětmi spravedlivější, co se týče srovnání poplatníků s nižšími a vyššími příjmy.

Závěrem, shrnu-li poznatky této diplomové práce, volit po dokončení školy, jako právní formu si pro svou budoucí praxi vybrat, byla by to jistě osoba samostatně výdělečně činná. Nezbývá než doufat, že než se rozhodnou absolventi právnické fakulty zakládat rodiny, projdou naše daňové zákony ještě nějakou tou novelou, aby zájem na rozšíření řad malých právníků byl podepřen i státem a účinnou daňovou motivací.