

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

**Fakulta sociálních věd**

**INSTITUT EKONOMICKÝCH STUDIÍ**

# **Diplomová práce**

**Globalizace a daňová konkurence**

**Vypracoval:** Bc. Jindřich Dvořák

**Vedoucí:** Doc. MPhil. Ondřej Schneider, Ph.D., McKinsey Chair

**Akademický rok:** 2005/2006

**Prohlášení:**

*Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně a použil jsem jen uvedené prameny a literaturu.*

Praha, 17. května 2006

-----

*Na tomto místě bych rád poděkoval svému odbornému konzultantovi panu **Doc. MPhil. Ondřeji Schneiderovi, Ph.D., McKinsey Chair** za jeho cenné rady a připomínky, které mi byly podnětným vodítkem při vypracování této diplomové práce.*

## **Abstrakt:**

Práce se zabývá globalizačním procesem v moderních ekonomikách a ekonomickými otázkami globalizace. Zejména pak daňovými otázkami, a to daňovou konkurencí v oblasti korporátního zdanění. Zabývá se historickým vývojem globalizace, popisuje měnící se pohled společnosti na roli vlády v ekonomice, jejími funkcemi a nástroji. Dále zkoumá nejen daňovou situaci v Evropské unii, ale také úspory a investice. Odděleně se zabývá novými členskými státy. Práce zkoumá mezinárodní zdanění a také se zaměřuje na korporátní daňovou zátěž ve vybraných zemích OECD. Práce přináší výsledky nejnovějších empirických analýz v oblasti daňové konkurence v Evropě a také zmiňuje otázky daňové harmonizace.

## **Abstract:**

This thesis describes the globalization process in the industrialized world and the economic issues of globalization. Especially, the tax questions which are connected to the globalization – tax competition within corporate taxation mainly. This thesis deals with historical development of globalization and describes the changing view of society to the role of the state in the economy. Further, it aims its attention not only to the tax situation in the European Union, but also to domestic saving and domestic investment. Separately deals with the new member states. Moreover it examines the international taxation and also describes the corporate tax burden in the selected OECD countries. This thesis brings the latest results of the empirical studies of the tax competition within the European Union and outlines the tax harmonization issues.

## Obsah

<b>Tabulky, grafy a obrázky v textu .....</b>	<b>7</b>
<b>1. Úvod.....</b>	<b>9</b>
1.1. <b>Daňová konkurence.....</b>	<b>10</b>
1.2. <b>Struktura.....</b>	<b>11</b>
<b>2. Globalizace v moderních ekonomikách .....</b>	<b>12</b>
2.1. <b>Historie globalizace .....</b>	<b>13</b>
2.1.1. Stručný přehled.....	13
2.2. <b>Charakteristiky globalizace.....</b>	<b>16</b>
2.2.1. Investice a informace.....	16
2.2.2. Kapitál a práce.....	19
2.2.3. Mezinárodní obchod.....	21
2.2.4. Konkurence a daně .....	23
2.3. <b>Regulace a veřejné výdaje .....</b>	<b>26</b>
2.3.1. Nejnovější vývoj veřejných výdajů.....	29
2.3.2. Sociální systém.....	31
2.4. <b>Role státu v ekonomice – historický exkurs.....</b>	<b>34</b>
2.4.1. Války .....	34
2.4.2. Poválečné období .....	35
2.4.3. „Současnost“ .....	37
<b>3. Daně a konkurence v Evropě.....</b>	<b>39</b>
3.1. <b>Daňová zátěž v EU.....</b>	<b>40</b>
3.2. <b>Daňová konkurence a harmonizace.....</b>	<b>42</b>
3.2.1. Vsuvka: Zdanit práci i kapitál? .....	42
3.2.2. Co je vlastně daňová harmonizace? .....	43
3.2.3. Kterou cestu zvolit?.....	45
3.3. <b>Evropská unie po rozšíření.....</b>	<b>47</b>
3.3.1. Přímé zahraniční investice.....	51
3.3.2. Potenciál místních trhů.....	52
3.4. <b>Empirie a daňová konkurence v Evropě.....</b>	<b>54</b>
3.4.1. Teoretické predikce .....	54
3.4.2. Tvrzení versus empirie .....	56

---

<b>3.5.</b>	<b>Domácí úspory a investice .....</b>	<b>58</b>
3.5.1.	Úspory a investice v Evropě.....	58
<b>4.</b>	<b>Mezinárodní zdanění .....</b>	<b>63</b>
<b>4.1.</b>	<b>Optimální zdanění příjmů v otevřené ekonomice .....</b>	<b>65</b>
4.1.1.	Typ daně .....	65
4.1.2.	Zdanění zahraničního příjmu.....	68
<b>4.2.</b>	<b>Daňové potíže v otevřených ekonomikách .....</b>	<b>72</b>
4.2.1.	Vynutitelnost a vymahatelnost daní v otevřených ekonomikách.	72
4.2.2.	Státy, které mohou ovlivnit světové ceny .....	73
<b>5.</b>	<b>Daňové sazby a příjmy v OECD.....</b>	<b>74</b>
<b>5.1.</b>	<b>Daňové sazby (korporátní zdanění).....</b>	<b>75</b>
5.1.1.	Vsuvka: Statutární versus efektivní daňové sazby .....	77
<b>5.2.</b>	<b>Daňové příjmy .....</b>	<b>79</b>
<b>6.</b>	<b>Závěr.....</b>	<b>83</b>
	<b>Prameny a literatura.....</b>	<b>85</b>
	<b>Přílohy .....</b>	<b>89</b>

---

## Tabulky, grafy a obrázky v textu

### Tabulky:

Tabulka 2.1. Vývoj globalizace v jednotlivých časových obdobích (1820 – 2000)

Tabulka 2.2. Podíl na světovém exportu podle regionu (1948 – 2003)

Tabulka 2.3. Vládní výdaje v letech 1870-1996 (% HDP)

Tabulka 2.4. Státní zadlužení v letech 1870-1997 (% HDP)

Tabulka 2.5. Velikost vládních výdajů, změna oproti maximu

Tabulka 2.6. Státy, které nejvíce snížily vládní výdaje

Tabulka 3.1. Nejvyšší daňová sazba (korporátní zdanění), 1995 a 2005

Tabulka 3.2. Tvrzení a empirie

Tabulka 3.3. Domácí úspory a domácí investice v jednotlivých státech  
„staré“ EU

Tabulka 3.4. Domácí úspory a domácí investice v jednotlivých státech  
„nové“ EU

Tabulka 5.1. Korporátní zdanění v jednotlivých zemích OECD (% HDP)

### Grafy:

Graf 2.1. Objem přímých zahraničních investic – celosvětový pohled

Graf 2.2. Objem portfoliových investic – celosvětový pohled

Graf 2.3. Podíl exportu zboží a služeb na HDP – celosvětový pohled

Graf 3.1. Podíl daní na HDP v zemích EU 15

Graf 3.2. Daňová zátěž v zemích EU a ve vybraných kandidátských zemích  
v roce 2002 (% HDP)

Graf 3.3. „Důležitost“ korporátních daní v jednotlivých státech v roce 2002

Graf 3.4. Průměrné statutární sazby (korporátní zdanění), 1995-2005

Graf 3.5. Příliv FDI do EU-8 v letech 1995-2003 (v milionech ECU/EUR)

Graf 3.6. Objem investic z EU-15 v letech 1995 – 2003 (v milionech ECU/EUR)

Graf 3.7. Domácí úspory a domácí investice – průměr

Graf 5.1. Statutární daňové sazby v zemích OECD v % (1982 versus 2003)

Graf 5.2. Průměrné statutární daňové sazby v zemích OECD

Graf 5.3. Statutární daňové sazby v G5

Graf 5.4. Příjmy z korporátního zdanění příjmů v zemích OECD jako podíl na HDP (%)

Graf 5.5. Příjmy z korporátního zdanění příjmů v zemích OECD jako podíl na celkových daňových příjmech (%)

Graf 5.6. Hlavní zdroje vládních příjmů v zemích OECD jako podíl na celkovém zdanění (%)

### **Obrázky:**

Obr. 2.1. Dopad globalizace na nástroje sociálního systému



## 1. Úvod

Pojem globalizace<sup>1</sup>, to jsou hlavně změny ve společenstvích a světové ekonomice, které pramení nebo jsou výsledkem obrovského nárůstu objemu zahraničního obchodu a mezi-kulturních výměn. Růst objemu obchodu a investic je zapříčiněn uvolňováním bariér a odstraňováním omezení jednotlivých suverénních států. Z čistě ekonomického pohledu jde hlavně o liberalizaci ekonomik a vytváření volného trhu.

Je důležité rozlišit ekonomické, politické a kulturní aspekty globalizace, ačkoli tyto tři aspekty jsou úzce spojeny či propojeny. Dalším důležitým znakem globalizace jsou změny v technologiích, zvláště v dopravě a komunikačních technologiích. Doprava a komunikace dělají svět, ve kterém žijeme, menším a dostupnějším.

Tato práce se více či méně zaměří na ekonomické aspekty globalizace, zvláště pak na daňovou problematiku, která s globalizací úzce souvisí, a to na daňovou konkurenci.

---

<sup>1</sup> „Pedagogický postup vycházející při vyučování od celku.“ (<http://www.slovník-cizích-slov.cz>)  
Globalizace je termín používaný k popisu změn ve společnosti a ve světové ekonomice, které jsou důsledkem dramatického vzrůstu mezinárodního obchodu a sblížení kultur. (<http://cs.wikipedia.org>)

---

## 1.1. Daňová konkurence

Pod pojmem „daňová konkurence“ si může čtenář „v kostce“ představit snahu a strategii jednotlivých vlád přilákat kapitál ze zahraničí, přímé zahraniční investice, a to zejména celkovým snižováním daňové zátěže.

V minulosti byly jednotlivé státy více „svobodné“ v celkovém nastavení vlastních daňových systémů a to díky značným omezením volného pohybu kapitálu a osob. Globalizace ale postupně tyto bariéry odstraňovala, což vedlo ke zvýšené mobilitě nejen kapitálu.

V situaci volného pohybu kapitálu a pracovní síly musejí jednotlivé státy držet nastavení daňového systému v „rozumných mezích“ a to zejména proto, aby se investoři a pracovní síla nepřesunula za lepšími možnostmi výnosu (po zdanění).

Je důležité poznamenat, že nastavení daňových sazeb není jediným determinanem, který ovlivňuje rozhodování o alokaci kapitálových zdrojů či alokaci pracovní síly. Dalšími ovlivňujícími faktory, které investor zvažuje jsou například dostupnost a náklady na pracovní sílu, celková flexibilita jednotlivých trhů, politická stabilita, právní systém, infrastruktura, úroveň vzdělání, atp. Jednoduše celková úroveň dané ekonomiky.

## 1.2. Struktura

Po stručném úvodu následuje druhá kapitola, která poskytuje čtenáři obrázek o vývoji globalizace v moderních ekonomikách. Popisuje základní charakteristiky globalizace, její vlivy, dopady a zabývá se rolí státu v ekonomice. Na datech práce ilustruje růst otevřenosti ekonomik jako růst mezinárodního obchodu a investic. Dále je popisována měnící se role státu a vlády v ekonomice za posledních více než 100 let (zejména dle velikosti veřejného sektoru).

Třetí kapitola se zabývá daněmi v Evropě, zejména v Evropské unii. Je popisována jak jejich struktura, tak daňová zátěž. Zvláštní důraz je kladen na korporátní daňovou zátěž, která hraje klíčovou roli v otázce daňové konkurence. Je diskutován koncept daňové harmonizace a jsou ilustrovány nejnovější výsledky empirických studií v oblasti daňové konkurence v Evropě. Dále čtenáři poskytuje pohled na míru úspor a investic v zemích Evropské unie.

Čtvrtá kapitola popisuje mezinárodní zdanění, které je ilustrováno na modelu optimálního zdanění v malé otevřené ekonomice. Je zdůrazněn předpoklad otevřené ekonomiky, protože uzavřených ekonomik je v dnešním globálním světě poskrovnu.

Pátá kapitola poskytuje čtenáři základní informace o zdanění v zemích OECD. Opět zejména v oblasti korporátních daní. Je zde popsán vývoj daňových sazeb a daňových příjmů v posledních více než 30 letech.

Šestá kapitola je závěrečná, shrnuje a uzavírá celou práci. Přílohou práce je grafické znázornění části 3.5. a také několik tabulek, které obsahují data týkající se daní v zemích OECD a mohly by být zajímavé pro potenciálního čtenáře této práce.

Celkově se práce snaží o popsání globalizačních trendů a s nimi spojenými daňovými otázkami. Snaží se poskytnout čtenáři základní obrázek o vývoji globalizace, situace v zemích Evropské unie a OECD v oblasti korporátní daňové zátěže.

## 2. Globalizace v moderních ekonomikách

V posledních letech se nám svět mění „před očima“. Obecně lze skoro říci, že za poslední desetiletí se svět změnil mnohem více než kdykoli předtím. Nástup moderních technologií, postupné „otevírání se“ světu... Svět se stává menším, lépe dostupnějším. Vzdálenost a národní hranice ztrácí svou významnost. S novými technologiemi se lidem otevírají nové možnosti. A proces globalizace je především o možnostech. Co dříve byla utopie, je dnes realita. Je jen na každém z nás, jak tento proces „zmenšování světa“ vnímáme. Někdo má obavy, jiný se raduje a využívá výhody, které sebou globalizace přináší.

Tato kapitola se pokusí „v kostce“ ukázat, jak globalizace působí na moderní ekonomiky. Také popíše jak se změnila role státu ve 20. století. Ukáže, že státy už dále nemohou vnímat svou suverénní pozici ve světě z pohledu národních hranic a uzavřenosti. Nemohou už déle být bez spolupráce, koordinace a zahraničního obchodu s ostatními účastníky na globálním trhu.

## 2.1. Historie globalizace

Pokud se omezíme na vnímání globalizace z pohledu ekonomického či z pohledu politické ekonomie, je to vlastně historie zvyšování objemu obchodu (v nejširším slova smyslu) mezi jednotlivými státy. Je to historie interakcí mezi jednotlivými státy, které samozřejmě závisí na institucích, které mezinárodní obchod umožňují bez větších omezení a problémů.

Pojem „liberalizace“<sup>2</sup> je chápán jako přístup *Laissez-Faire*<sup>3</sup> v kombinaci s uvolňováním omezení v mezinárodním obchodu. Tento proces vede ke specializaci jednotlivých zemí v oblasti exportu (každá země se snaží být dobrá či nejlepší v nějaké oblasti exportu) a k odstranění tarifů a ostatních omezení.

Teoretické základy mezinárodního obchodu, vlastně i globalizace, mohou být chápány z díla Davida Ricarda či Jean-Baptiste Saye.<sup>4</sup> Národy by obchodovaly efektivně, pokud by neexistovaly žádná omezení mezinárodního obchodu. Potom by nabídka a poptávka na trhu vytvořily optimální situaci.

### 2.1.1. Stručný přehled

První etapa globalizace probíhala ještě před 1. světovou válkou. Tato válka tento proces ale zastavila. Stejně tomu tak bylo i do konce 2. světové války. Po tomto období začíná proces globalizace jako uzavírání mezinárodních smluv o odstraňování překážek volného obchodu.<sup>5</sup>

Následující tabulka popisuje integraci světových komoditních trhů a trhů s výrobními faktory (práce a kapitál) v době prvního globalizačního boomu v porovnání s anti-globalizačními trendy pro 1. světové válce.

---

<sup>2</sup> „Uvolňování, zmírnění omezení“ - <http://www.slovník-cizich-slov.cz>.

<sup>3</sup> „Nechte nás být“ – Názor, že by vláda neměla zasahovat do ekonomické činnosti. Tento názor zastávali klasičtí ekonomové – A. Smith, J. S. Mill a jiní.

<sup>4</sup> Komparativní výhody D. Richarda a Sayův zákon obecného rovnováhy.

<sup>5</sup> GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), vytvoření WTO (World Trade Organization), NAFTA (North America Free Trade Agreement) a další.

**Tabulka 2.1. Vývoj globalizace v jednotlivých časových obdobích (1820 – 2000)**

Období	Mezintonní integrace komoditních trhů		Migrace a světové trhy práce		Integrace světových kapitálových trhů
	Změna rozdílu v cenách mezi	Proč k tomu došlo	Změna v migračních podílech	Proč k tomu došlo	
<b>1820 - 1914</b>	Změna rozdílů se snížily o 81 % Cenové rozdíly se snížily o 72 % díky levnější dopravě, 28 % díky odstraňování tarifů	Proč k tomu došlo	Změna v migračních podílech	Proč k tomu došlo	Co se stalo s integrací
<b>1914 - 1950</b>	Rozdíly se prohloubily, zpět díky novým omezením obchodu	Díky novým omezením obchodu	Růst imigračních podílů (např. z 9,6 % na 14,6 % v USA (1853-1910))	Náklady na osobní dopravu poklesly (imigrační politika zůstala neutrální)	
<b>1950 - 2000</b>	Rozdíly sníženy o 76 % nyní nižší než v roce 1914	71 % díky liberální politice, 26 % díky levnější dopravě	Růst imigračních podílů (např. z 6,9 % na 9,2 % v USA)	Cena dopravy se opět snížila (ale žádná změna v imigrační politice)	Nárůst ke kompletní tržní segmentaci
<b>1820-2000</b>	Cetnév rozdílly se snížily o 92 %	Z 15 % díky liberalizaci, z 78 % díky levnější dopravě	Nejasný dopad na migraci	Ornezuji ci politika, která vyrovnala zlepšení dopravy	60% vývoj od segmentace k integraci

Zdroj: Linder, Williamson (2001).

Co se mezinárodního obchodu týká, liberalizace spolu s „revolucí“ v dopravě vedla k vytvoření značně globálních trhů v 19. století. Docházelo ke konvergenci cen jednotlivých komodit (v mezikontinentálním měřítku). Skoro 75 % konvergence cen bylo způsobeno poklesem nákladů na dopravu a něco více než 25 % bylo způsobeno přechodem k více liberální politice.<sup>6</sup>

Také evropští investoři začali věřit ve značný potenciál růstu mimo evropské oblasti. Světový kapitálový trh se stal více integrován.

*„...globální kapitálové trhy se stávaly neustále více integrovány, dosaženou úroveň v roce 1913 nebylo ještě možno znovu dosáhnout.“*

(Lindert, Williamson, 2001, str. 6)

Období mezi rokem 1914 až do konce 40. let 20. století (období dvou světových válek) je charakteristické anti-globalizační politikou. Vlády uvalovaly omezení na mezinárodní obchod a na pohyb výrobních faktorů (restriktivní imigrační politika, odstup od integrace světových kapitálových trhů). Došlo k divergenci cen mezi kontinenty, byla dosažena úroveň roku 1870.

K „znovuobnovení“ globalizačních trendů a politik došlo až v 50. letech 20. století. V období do roku 2000 došlo k opětovné konvergenci v cenách, nyní ale byla zapříčiněna z cca 75 % liberální politikou a z 25 % levnější dopravou. Také se znovu-obnovil proces integrace světových kapitálových trhů.

---

<sup>6</sup> Pravděpodobně největší „globalizační šok“ v 19. století zažilo Japonsko. Tento šok ale nebyl způsoben snížením dopravních nákladů. V roce 1858 došlo k okamžitému otevření trhu. Před tím bylo Japonsko hodně uzavřené. V následujících 15 letech se objem zahraničního obchodu zvýšil 70krát, ze skoro nulového stavu na 7 % HDP. (Lindert, Williamson, 2001)

## 2.2. Charakteristiky globalizace

Globalizace je spojována s mnoha trendy, které se začaly více rozvíjet po skončení 2. světové války. Mezi tyto trendy můžeme zahrnout větší mezinárodní pohyb zboží, peněz, informací a lidí. Také rozvoj technologií, organizací, institucí, které tento větší pohyb umožnily.

Trhy ztrácejí svou lokální polohu. Stávají se mezinárodní a geografická omezení ztrácejí svou, dříve důležitou, významnost. Co dříve bylo lokální, stává se globální.

Jedním ze základních znaků globalizace je také konkurence, zvyšující se konkurence na jednotlivých trzích a v jednotlivých odvětvích. A také konkurence mezi jednotlivými státy.

### 2.2.1. Investice a informace

Investice už nejsou limitovány geografickou polohou, ale mohou se volně pohybovat a přesouvat po celém světě. Průmysl se stává globální záležitostí, s rostoucí důležitostí nadnárodních společností a korporací.

Globalizace sebou přináší jako jeden z ekonomických efektů lepší alokaci mezinárodních zdrojů a tudíž zvyšuje celkové bohatství „globální“ společnosti.

Jedním z nejdůležitějších, ne-li nejdůležitější, efektů globalizace je přenos informací. Informace se stávají dostupnější s rozvojem informačních technologií a zvláště pak rostoucí role světové sítě Internet. Prostřednictvím internetu lze během zlomku vteřiny přenést potřebná data i finanční zdroje.<sup>7</sup> Je tu značný prostor pro trh informací a znalostí. Informace a znalosti se stávají nejdůležitějším

---

<sup>7</sup> Vysokorychlostní připojení k internetu se stává dostupné pro nejširší vrstvy obyvatel v průmyslově vyspělých zemích a stává se nepostradatelným standardem. Dostupnost internetu stále není 100%, ale s novými technologiemi se tomu brzy stane. Např. přenos dat pomocí sítě elektrické energie by přinesl internet opravdu do každé domácnosti. Také přenosová rychlost se neustále zvyšuje.



výrobním faktorem. Moderní ekonomiky jsou mnohem více závislé na znalostech než tomu tak bylo v minulosti. V minulosti šlo hlavně o surovinové zdroje a kapitál.

Tak jak se vytvářejí nové a nové technologie a jak se více a více stávají tyto technologie dostupné pro každého (pro každou zemi či člověka), tento trend působí na relativní ceny, působí na trh práce, distribuci důchodu, daňové výnosy, státní výdaje, vládní regulace a mnoho dalších oblastí.

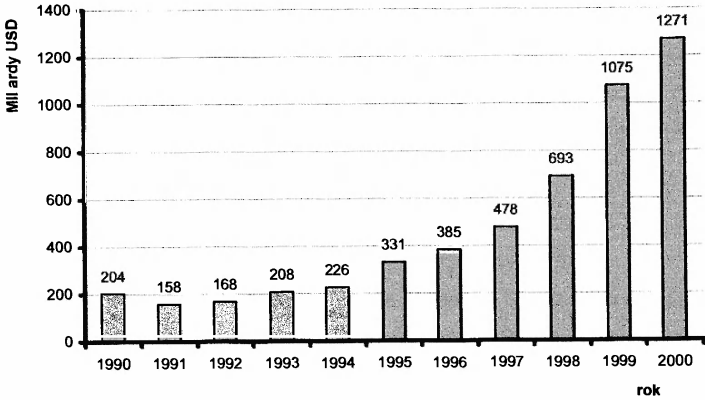
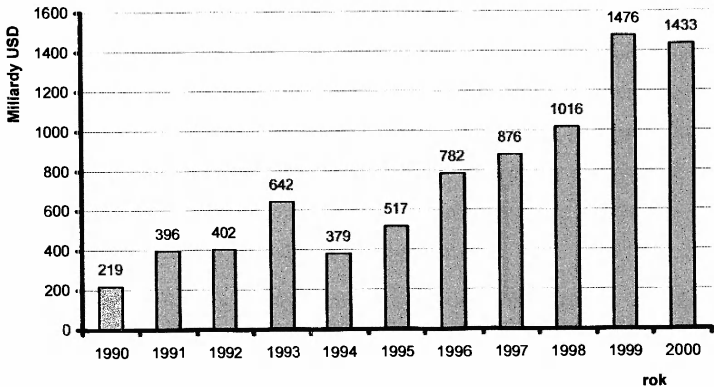
Následující graf 2.1. jednoznačně ilustruje vzrůstající trend objemu přímých zahraničních investic (FDI) v celosvětovém měřítku – objem přímých zahraničních investic se zvýšil mezi lety 1990 a 2000 z 204 miliard amerických dolarů (USD) na 1 271 miliard USD. Pokud se podíváme ještě více do minulosti, tak s porovnáním s rokem 1982 se objem přímých zahraničních investic zvýšil cca 22krát, objem FDI 1982 byl 57 miliard USD.<sup>8</sup>

Také objem portfoliových investic (Graf 2.2.) se v tomto období značně zvýšil a to z 219 miliard USD v roce 1990 na 1 433 miliard USD v roce 2000.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> World Trade Organization (2001).

<sup>9</sup> Edwards, De Rugy (2002).

Graf 2.1. Objem přímých zahraničních investic – celosvětový pohled<sup>10</sup>Graf 2.2. Objem portfoliových investic – celosvětový pohled<sup>11</sup>

Zdroj: Edwards, De Rugy (2002).

<sup>10</sup> Příviv FDI.

<sup>11</sup> Privátní pohyb finančních instrumentů (akcie, podíly). Průměry přílivů a odlivů.

### 2.2.2. Kapitál a práce

Globalizace má také značný vliv na trh práce. Už neexistuje jen národní trh práce, ale také mezinárodní trh práce. Najít si zaměstnání v zahraničí se stává snadnější. Zvláště pro vysoce vzdělané lidi, kteří se bez problémů mohou adaptovat novým trendům a technologiím (např. pracovní síla v oblasti technologií a financí). To jsou ti, kteří mohou z globalizace profitovat. Přesun za lepší a výnosnější práci se stává menším a menším problémem.

Pokud se daňové podmínky výrazně odlišují stát od státu, pak může docházet k přesunu zvláště pracovní síly s vysokým příjmem, pro které nižší daňová zátěž je jasným impulsem ke změně residence. Skupina lidí s vysokým příjmem je citlivá na daňovou zátěž a to zejména proto, protože většina států má progresivní zdanění příjmů fyzických osob.

Nyní si pojdme připomenout základní důvody zvýšené mezinárodní migrace osob. Globální síť internet zvýšila dostupnost informací a informovanost o zahraničních pracovních příležitostech a také „dovolila“ jednotlivým firmám „rozšířit“ nábor pracovní síly v mezinárodním měřítku.

Cestovní náklady poklesly a umožnily přesouvat se za zaměstnáním do zahraničí. Také „komunikační“ náklady poklesly a umožnily tak být v lepším kontaktu s příbuznými apod. Důležitým faktorem je také to, že mnoho zemí odstraňuje restriktivní imigrační a emigrační limity a opatření a umožňují tak přesun pracovní síly. Technologický pokrok umožnil provozovat činnost či být zaměstnán v jiném státě než je bydliště daného pracovníka.

Obyvatelé, kteří jsou nespokojení s nastavením politického a celkového prostředí v daném státě, mohou hlasovat „by feet“ a přesunout se do více preferované lokace.<sup>12</sup>

Mladí a vzdělaní lidé se přesouvají do větších měst, kde je více pracovních příležitostí. Například, v Londýně je 23 % zahraniční pracovní síly. Londýn nabízí

---

<sup>12</sup> „by feet“ – feet – nohy. Hlasování „nohama“.

značné možnosti a nižší daňovou zátěží. Značná část pochází se zemí s vyšší daňovou zátěží na Kontinentě. Dalším příkladem může být Irsko, které má roční čistou imigraci okolo 20 000.<sup>13</sup>

Speciálním příkladem je „tax avoidance“<sup>14</sup> celebrit. Lidé s vysokými příjmy se stěhují do států, kde daně z jejich vysokých příjmů nejsou tak „bolestivé“ jako v domácích státech (např. mnoho sportovců má residence v Monaku, Švýcarsku apod.).

Na druhou stranu, málo vzdělaní lidé (často nemobilní část pracovní síly), kteří nejsou schopni se rychle adaptovat na měnící se svět, mohou ztrácet z procesu globalizace.

Na tomto místě je ale důležité poznamenat, že lidé jsou dost neochotni měnit působiště své práce, zvláště pokud máme na mysli změnu státu.<sup>15</sup> Proto procento „mobilních“ pracovníků nebude nijak závratné. Kapitál je „bez debat“ více mobilnější než práce. Dnešní doba globalizace se dá odlišit od předešlých časů právě mnohem vyšší mobilitou kapitálu než je mobilita práce. V minulosti tomu tak nebylo, práce byla alespoň stejně mobilní jako kapitál.

Zvyšující se konkurence, která pramení z globalizace může sebou přinášet potřebu vyšší efektivity. K tomu může docházet zvláště díky větší mobilitě výrobních faktorů, speciálně kapitálu.

Tato zvýšená mobilita kapitálu pramení z technologických změn (např. schopnost elektronického převodu peněz, apod.). Mobilita kapitálu je úzce svázána s daňovou konkurencí, protože jednotlivé země se snaží „lákat“ zahraniční investory a jejich zdroje na své území. Stejně tak se snaží domácí vlády udržet své domácí investory doma. Dochází k skrytému či zjevnému a otevřenému protekcionismu vybraných zájmových skupin, investorů, společností.

---

<sup>13</sup> Edwards, De Rugy (2002).

<sup>14</sup> „Tax Avoidance“ – vyhýbání se daním.

<sup>15</sup> Např. Procento populace, které změnilo rezidenci v roce 1999 bylo pro EU 1,4 %, pro srovnání Velká Británie 2,3 %, Česká republika 1%. Důležité je zmínit, že jde o regionální změnu residence, tudíž v daném státě. (Apap, 2003)

Dalším důležitým faktorem, který se podílí na utváření politik, je nezaměstnanost.

*Nezaměstnanost může vyvolat další podněty pro nezdravou daňovou konkurenci, protože vlády profitují z vyšší zaměstnanosti, kterou vytváří dodatečný kapitál.*<sup>16</sup> (Jukabiak, Markiewicz, 2005, str. 3)

Jednoduše řečeno, zahraniční kapitál generuje nová pracovní místa a tudíž snižuje nezaměstnanost. Míra nezaměstnanosti je jedním ze základních makroekonomických ukazatelů a nízká nezaměstnanost je jedním ze základních cílů každé politické strany.

### **2.2.3. Mezinárodní obchod**

Globalizace má za následek vyšší podíl obchodu (zahraničního) v hrubém domácím produktu, a jako další následek, vystavení jednotlivých odvětví vyšší mezinárodní konkurenci.

V roce 1948 světový export zboží byl 58 miliard USD. V roce 2003 byl tento export 7 294 miliard USD. Toto reprezentuje nárůst okolo 12 500 %. Světový export služeb činil v roce 2002 v USD 1 540 miliard.

Pokud se podíváme na podíl zahraničního obchodu (zboží a služeb) na hrubém domácím produktu (HDP) můžeme pozorovat značný růst. V roce 1950, tento podíl byl 8 %. V roce 2002 podíl exportu zboží a služeb na HDP představoval 29 %. Mezi lety 1990 a 2000 se tento podíl zvýšil skoro o 10 procentních bodů, z 19,8 na 29,2 %.

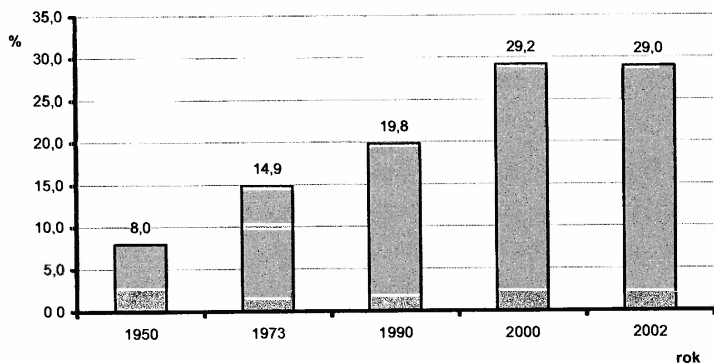
---

<sup>16</sup> Nezdravou daňovou konkurenci definuje Evropská unie jako chování, které na jedné straně láká zahraniční daňové základy a ve stejné chvíli ochrana a protekce domácích daňových základů. (Verrue, 2004)

Nejenom celková hodnota tohoto podílu či celkový objem je důležitý, ale také struktura zahraničního obchodu, zejména z geografického pohledu. Za posledních cca 50 let se tato struktura značně změnila. Podíl jednotlivých světových „regionů“ se významně změnil.

Nejvíce můžeme pozorovat pokles podílu Severní Ameriky a nárůst objemu Západní Evropy. Severní Amerika (Spojené státy, Kanada a Mexiko) přispívala v roce 1948 okolo 27 % na celkovém světovém exportu. Tento podíl se ale výrazně snížil, v roce 2001 byl tento podíl 16,6 %. Podíl Západní Evropy na světovém exportu se zvýšil z 31,5 % v roce 1948 na 41,5 % v roce 2001. Dalším světovým trendem je pokles podílu Latinské Ameriky a Afriky a zvýšení podílu Asie. (Více v tabulce 2.2.).

**Graf 2.3. Podíl exportu zboží a služeb na HDP – celosvětový pohled**



Zdroj: Van den Bossche (2005).

Tabulka 2.2. Podíl na světovém exportu podle regionu (1948 – 2003)

	1948	1963	1973	1983	1993	2001	2003
<b>Svět</b>	100	100	100	100	100	100	100
<b>Severní Amerika</b>	27,3	19,3	16,9	15,4	16,6	16,6	13,7
<b>Latinská Amerika</b>	12,3	7,0	4,7	5,8	4,4	5,8	5,2
<b>Západní Evropa</b>	31,5	41,4	45,4	38,9	44,0	41,5	43,1
<b>Ostatní Evropské Státy</b>	6,0	11,0	9,1	9,5	2,9	4,8	5,5
<b>Afrika</b>	7,3	5,7	4,8	4,4	2,5	2,4	2,4
<b>Střední Východ</b>	2,0	3,2	4,1	6,8	3,4	4,0	4,1
<b>Asie</b>	13,6	12,4	14,9	19,1	26,1	25,0	26,1

Zdroj: Van den Bossche (2005).

#### 2.2.4. Konkurence a daně

Rostoucí konkurence na mezinárodních trzích neznamená jen konkurence v obchodu a službách. Můžeme se také setkat s konkurencí mezi jednotlivými státy. A to z pohledu celkového systému ekonomiky. Lidé mohou opustit svou rodnou zemi, protože podmínky, zvláště pak daně a další omezení, se stanou neúnosné. Státy si začínají konkurovat v oblasti daňových systémů a celkového nastavení prostředí, ve kterém obyvatelé žijí a vytvářejí svůj důchod.

Je dobré si uvědomit, že tato konkurence mezi státy může značně omezit schopnost jednotlivých vlád vybírat vysoké daně a prosazovat a provozovat striktně sociální politiku. Jednoduše může docházet k odlivu kvalitní a kvalifikované pracovní síly a kapitálu za lepšími podmínkami.

Pokud globalizace ovlivňuje schopnost vlád zvyšovat daně nebo je udržovat na vysoké úrovni, zajistit vládní výdaje, nebo používat regulace k dosažení určitých domácích cílů, pak bude dozajista docházet k narušení celého sociálního systému. Jestliže globalizace snižuje daňové výnosy a schopnost vlád mít daňové

systémy, které jsou progresivní a „spravedlivé“, vlády ztratí hlavní nástroj pro sociální „protekcí“. <sup>17</sup>

Globalizace také pravděpodobně snižuje schopnost jednotlivých vlád provádět a uvalovat regulace. Například existující omezení na jednotlivých trzích práce mohou být „narušena“, pokud zde bude potřeba více a více flexibilní pracovní síly (flexibility na pracovních trzích).

Sociální role státu může být značně narušena. Financování vládních výdajů se může stát nereálným s možnými nižšími daňovými výnosy.

Tato konkurence může vést k prohloubení problémů spojených se sociálním systémem v jednotlivých státech. Daňové výnosy jsou nejdůležitějším zdrojem státního rozpočtu a proto nastavení daní, daňového systému může a má značný vliv na hospodaření státu.

V průmyslově vyspělých zemích můžeme pozorovat přesun daňové zátěže od více mobilního kapitálu na méně mobilní práci. Ale tento přesun, či zvýšení, daňové zátěže se může stát politicky neúnosným a neprůchodným, proto celkový sociální systém státu může být ohrožen. <sup>18</sup>

### 2.2.4.1 Počátky teoretické daňové konkurence

Na tomto místě je dobré zmínit počátky literatury zabývající se problematikou daňové konkurence. V roce 1956 se Charles Tiebout zaměřil

---

<sup>17</sup> Slovem „spravedlivé“ autor myslí – vyděláváš více, plať více.

<sup>18</sup> Od roku 1937 do roku 1960 se veřejné výdaje, jako podíl na HDP, zvyšovaly relativně pozvolna. Průměrný nárůst byl z 22,8 % v roce 1937 na 27,9 % v roce 1960. Dvacetiletí, mezi roky 1960 a 1980, lze nazvat „zlatým věkem“ veřejného sektoru. V roce 1980 nebylo průmyslově vyspělé země, jejíž vládní výdaje by byly pod 30 % HDP. Blízko hranice 30 % HDP bylo Japonsko, Španělsko, Švýcarsko, USA. V Belgii, Nizozemí či Švédsku dokonce překročily hranici 50 % HDP.



na veřejné statky nabízené veřejným sektorem a na konkurenci mezi lokálními vládami.<sup>19</sup>

Klíčovou otázkou byla situace, kdy si obyvatelé vybírají takovou komunitu, která má stejné preference ohledně veřejných statků, a to dle svých individuálních preferencí.<sup>20</sup> Aby se politici vyvarovali úbytku obyvatel v dané oblasti, musejí zajistit, aby vládní výdaje a daňová zátěž odpovídala lokálním preferencím. Jednotlivci a jednotlivé domácnosti rozlišují oblasti dle své poptávky po veřejných statcích relativně k daňovému zatížení.

*Daňová konkurence poskytuje politikům podněty k zlepšení efektivity vládního sektoru a k uspokojení potřeb voličů. Výsledek daňové konkurence by měl mít za následek takovou úroveň zdanění, která by reflektovala typické preference v dané jurisdikci.*  
(Van den Bossche, 2005, str. 49)

Charles Tiebout se zaměřil pouze na lokální vlády. Ale s rostoucím pohybem pracovní síly a zvláště kapitálu v mezinárodním měřítku se tato teorie může použít na konkurenci mezi státy a jejich politikami. Jednotlivé ekonomiky tudíž soutěží o daňové poplatníky.

---

<sup>19</sup> Tiebout, Charles M.: „A Pure Theory of Local Expenditures“, Journal of Political Economy, October 1956, 416-24. Studie, která navazovala na článek Paula Samuelsona „The Pure Theory of Public Expenditures“ z roku 1954.

<sup>20</sup> Pokud nějaké domácnosti preferují vysokou úroveň veřejných škol, poté mohou být ochotni platit vyšší daně. Pokud ne, mohou se přestěhovat do jurisdikce s nižší daňovou zátěží a s omezeným množstvím a kvalitou veřejných statků.

### 2.3. Regulace a veřejné výdaje

Nejrůznější formy regulace byly zavedeny skoro na všech trzích (trh práce, bydlení, finanční trhy, trhy pro zajištění nejrůznějších veřejných statků a služeb, apod.). Trhy práce byly a jsou ovlivněny regulací, při které bylo obtížné propustit zaměstnance, i když jeho výkon je nestačující, nebo také jasné preferování zaměstnávání určitých skupin osob (váleční veteráni, nezaměstnaní, invalidé, apod.).

Odvětví, firmy a jednotlivci, kteří byly zvyklí na určitou státní protekci, ochranu či regulaci, jsou nyní vystaveni čistě tržním konkurenčním podmínkám.<sup>21</sup>

Také, pokud jedna z vyspělých zemí zavede nějakou daňovou úlevu, či zruší nějakou daň, je to jasný signál pro ostatní „hráče na trhu“, že podobný krok budou muset zavést také.

Tabulka 2.3. nám pomůže ilustrovat a ukázat jak vysoké vládní výdaje bylo potřeba financovat. Je zde znázorněn vývoj veřejných výdajů ve vybraných průmyslově vyspělých zemích v období 1870 -1996. V tabulce 2.5. se podíváme na nejnovější data až do roku 2002.

---

<sup>21</sup> Samozřejmě stále existuje určitá „skrytá“ podpora států vybraným odvětvím a podnikům.

Tabulka 2.3. Vládní výdaje v letech 1870-1996 (% HDP)

	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996
Austrálie	18,3	16,5	19,3	14,8	21,2	34,1	34,9	35,9
Belgie		13,8	22,1	21,8	30,3	57,8	54,3	52,9
Francie	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	55,0
Itálie	13,7	17,1	30,1	31,1	30,1	42,1	53,4	52,7
Irsko			18,8	25,5	28,0	48,9	41,2	42,0
Japonsko	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	35,9
Kanada			16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
Německo	10,0	14,8	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,1
Nizozemí	9,1	9,0	13,5	19,0	33,7	55,8	54,1	49,3
Norsko	5,9	9,3	16,0	11,8	29,9	43,8	54,9	49,2
Nový Zéland			24,6	25,3	26,9	38,1	41,3	34,7
Rakousko	10,5	17,0	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	51,6
Spojené království	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	43,0
Španělsko		11,0	8,3	13,2	18,8	32,2	42,0	43,7
Švédsko	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,2
Švýcarsko	16,5	14,0	17,0	24,1	27,2	32,8	33,5	39,4
USA	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	32,4
<b>Průměr</b>	<b>10,7</b>	<b>12,7</b>	<b>18,7</b>	<b>22,8</b>	<b>27,9</b>	<b>43,1</b>	<b>44,8</b>	<b>45,6</b>

Zdroj: Tanzi, Schuknecht (2000).

Velikost veřejných výdajů v tomto období šla „ruku v ruce“ s velikostí státního dluhu. Nebylo a není vždy jednoduché najít prostředky na financování neustále rostoucího objemu veřejného sektoru.

Tabulka 2.4. popisuje velikost státního zadlužení v období 1870 – 1997. Dobře popisuje vývoj v jednotlivých zemích.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Vybrané země korespondují se zeměmi z tabulky 2.3.

Tabulka 2.4. Státní zadlužení v letech 1870-1997 (% HDP)<sup>23</sup>

	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1997
Austrálie	100,1	75,1	122,4	153,0			21,3	38,7
Belgie		128,4	132,9	117,2	67,5	78,2	129,7	122,4
Francie	51,4	66,5	136,8	137,2	53,1	30,9	40,2	64,6
Itálie	92,0	70,6	91,3	95,7	41,7	58,1	104,5	121,7
Irsko			9,6	31,4	67,4	72,7	96,3	68,3
Japonsko	0,6	53,6	25,6	57,0	12,1	51,2	65,1	87,1
Kanada			40,6	74,1	51,9	44,0	72,5	93,8
Německo			4,2	17,4	18,4	31,1	45,5	65,0
Nizozemí				71,9	50,6	46,9	78,8	71,4
Norsko	6,8	27,9	28,4	28,0	47,0	47,6	32,5	40,6
Nový Zéland			158,3	154,8		44,8	60,9	47,0
Rakousko			22,5	40,5	19,4	37,3	58,3	65,9
Spojené království	40,2	30,4	132,0	188,1	81,8	54,0	39,3	60,3
Španělsko		77,7	37,7	57,4	14,2	18,3	50,3	73,5
Švédsko			21,5	26,5	30,5	44,3	44,3	77,1
Švýcarsko				33,4			31,9	48,2
USA	43,9	2,5	31,0	43,7	54,4	37,0	55,5	61,5
<b>Průměr</b>	<b>47,9</b>	<b>59,2</b>	<b>66,3</b>	<b>78,1</b>	<b>42,9</b>	<b>46,4</b>	<b>60,4</b>	<b>71,0</b>

Zdroj: Tanzi, Schuknecht (2000).

Každý sociální systém je založen na regulacích, protekcích a redistribuci bohatství. Skrze určité regulace vláda může dotovat či zdanit určité skupiny lidí bez toho, aby fakticky vybírala daně nebo utrácela peníze, bez faktického dopadu na státní rozpočet.<sup>24</sup>

Je zřejmé, že tyto regulace mohou značně snížit efektivitu ekonomiky.

Konkurence mezi státy je jen obdobnou konkurencí, kterou známe z běžného života firem. S tím rozdílem, že činnost státu nemusí být vždy transparentní a je zde značný prostor pro intervence, lobbying a další, ne vždy vhodné a správné aktivity.

<sup>23</sup> Norsko, Nový Zéland a Švýcarsko – údaj pro rok 1997 z roku 1996.

<sup>24</sup> Např. regulované nájemné.

## 2.3.1. Nejnovější vývoj veřejných výdajů

Z nejnovějších dat lze pozorovat pokles veřejných výdajů v posledních letech. Pokud tato data porovnáme z období od roku 1982, můžeme pozorovat značný pokles.

Tabulka 2.5. Velikost vládních výdajů, změna oproti maximu

	1982 nebo nejbližší	Maximální podíl výdajů na HDP	2002 nebo nejbližší	Změna maximum-2002
Austrálie	38,1	40,2 (1985)	35,6	-4,6
Belgie	60,8	61,0 (1983)	50,5	-10,5
Dánsko	57,8	60,7 (1994)	55,8	-4,9
Finsko	41,3	60,4 (1993)	50,1	-10,3
Francie	49,8	55,5 (1996)	53,6	-1,9
Irsko	49,8	49,8 (1982)	33,5	-16,3
Itálie	48,3	57,1 (1993)	48,0	-9,1
Japonsko	32,9	40,0 (1998)	39,8	-0,2
Kanada	46,5	52,8 (1992)	41,4	-11,4
Lucembursko	49,5	49,5 (1982)	44,3	-5,2
Německo	48,1	50,3 (1996)	48,5	-1,8
Nizozemí	58,6	58,7 (1983)	47,5	-11,2
Norsko	45,6	54,1 (1994)	47,5	-6,6
Nový Zéland	56,5	56,5 (1985)	41,6	-14,9
Portugalsko	40,0	46,3 (2001)	46,0	-0,3
Rakousko	49,0	57,3 (1995)	51,3	-6,0
Řecko	35,4	51,0 (1995)	46,8	-4,2
Spojené království	44,8	45,4 (1984)	41,1	-4,3
Španělsko	35,9	47,6 (1993)	39,9	-7,7
Švédsko	64,3	68,0 (1993)	58,3	-9,7
Švýcarsko	32,8	35,7 (1998)	34,3	-1,4
USA	36,2	37,2 (1992)	34,1	-3,1
<b>Průměr</b>	<b>46,5</b>	<b>51,6</b>	<b>45,0</b>	<b>-6,6</b>
<b>Euro-zóna</b>	<b>47,2</b>	<b>53,7</b>	<b>46,7</b>	<b>-7,0</b>

Zdroj: Schuknecht, Tanzi (2005).

V roce 1982 byla průměrná velikost vládních výdajů jako podíl na HDP 46,5 %.<sup>25</sup> Pokud se zaměříme pouze na Euro-zónu tak 47,2 %.

V tomto období také můžeme pozorovat sblížení jednotlivých států, standardní odchylka podílu vládních výdajů na HDP se snížila z 9,2 (1982) na 7,1 (2002).

Většina zmíněných zemí dosáhla svého maxima (podíl vládních výdajů na HDP) někdy mezi lety 1982 a 2002, proto je důležité porovnávat současný stav se stavem maximálním. Celkový pokles pro vybrané země činí 6,6 %, pokles v Euro-zóně ještě o trochu více, 7 % HDP.

Tyto čísla nám ale neřekají nic o vývoji v jednotlivých zemích, jsou to čísla průměrná. Proto je dobré rozdělit si dané země podle objemu, o který se jim podařilo vládní výdaje snížit.

6 zemí snížilo své vládní výdaje o více než 10 % HDP, další 2 o více než 9 %. V ostatních zemích byl tento pokles nižší.

**Tabulka 2.6. Státy, které nejvíce snížily vládní výdaje**

Stát	Změna vládních výdajů/HDP
Irsko	-16,4
Nový Zéland	-14,9
Kanada	-11,4
Nizozemí	-11,2
Belgie	-10,5
Finsko	-10,3
Švédsko	-9,7
Itálie	-9,1

Zdroj: Schuknecht, Tanzi (2005).

<sup>25</sup> Vybraných 22 průmyslově vyspělých ekonomik: Austrálie, Rakousko, Belgie, Kanada, Dánsko, Finsko, Francie, Německo, Řecko, Irsko, Itálie, Japonsko, Lucembursko, Nizozemí, Nový Zéland, Norsko, Portugalsko, Španělsko, Švédsko, Švýcarsko, Spojené království a Spojené státy Americké.

### 2.3.2. Sociální systém

Státy a vlády zajišťují chod svého sociálního systému pomocí 3 základních nástrojů.

Jde o **daňový systém**, který umožňuje získat prostředky k financování druhého nástroje, jímž jsou **veřejné výdaje**. Třetím nástrojem je **regulativní rámec**, ve kterém se jednotlivé trhy nacházejí. Tradiční sociální systém je tedy založený na daních, regulacích a výdajích.<sup>26</sup>

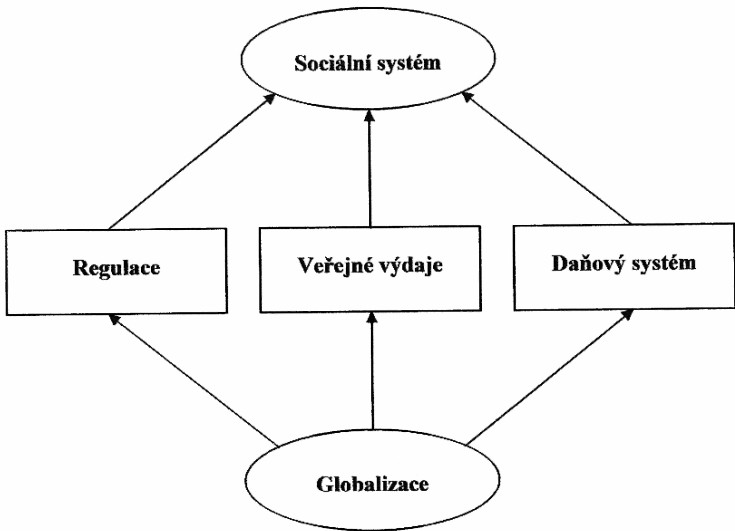
Ve 21. století neexistuje ekonomika, která by podobný sociální systém neměla. Ať více či méně zaměřený na sociální otázky, skrze tyto tři nástroje je sociální ochrana zajištěna. Proces rychlé globalizace má ovšem vliv na všechny tyto tři nástroje.

Obrázek 2.1. tento „proces“ názorně ilustruje. Globalizace působí na odstraňování bariér a regulací, dochází ke konkurenci v daňových systémech, tudíž zde působí tlaky na nižší daňovou zátěž. Tímto efektem dochází k ovlivňování vládních výdajů. Globalizace působí skrze tyto nástroje na celkové nastavení sociálních systémů ekonomik.

---

<sup>26</sup> Tanzi (2000a).

Obr. 2.1. Dopad globalizace na nástroje sociálního systému



Zdroj: Tanzi (2000a).

Pro roce 1913, veřejné výdaje začaly růst jako důsledek měnícího se pohledu společnosti na veřejný sektor a také díky válečným nákladům.<sup>27</sup> Zvláště pak pro druhé světové válce mnoho zemí, a zvláště evropské, vyvinuly sociální systémy, které byly zaměřeny na ochranu a protekci obyvatel proti speciálním situacím jako ztráta manžela, manželky, stát se sirotkem nebo být členem velké rodiny.

Růst vládních výdajů v jednodolných zemí lze pozorovat v obdobích, kdy tyto země byly stále relativně uzavřeny.<sup>28</sup> Daňové systémy mnoha zemí začaly

<sup>27</sup> Viz. 2.4.1.

<sup>28</sup> Viz. tabulka 2.3. Nejvyšší průměrný nárůst veřejných výdajů byl v období po 2. světové válce do 80. let 20. století.



existovat a vyvíjely se když mezinárodní obchod mezi zeměmi byl kontrolován a omezen. V této době, zahraniční obchod byl omezen tarify a fyzickými překážkami. Pohyb velkého objemu kapitálu byl zakázán nebo striktně omezen a limitován.

Za těchto podmínek, společnosti i jednotlivci vytvářeli svůj důchod a bohatství zejména na domácím území a hranice států hrály značnou roli. Tato situace umožňovala snadné zdanění fyzických i právnických osob a nedocházelo ke konfliktům mezi daňovými systémy. Neexistovala „reálná“ konkurence daňových systémů. Zdanění příjmů a aktivit na daném území nečinilo „žádné“ větší problémy a nedocházelo k ovlivňování ostatních zemí.

Stejně tak „policy-makers“ dané země se více či méně nezajímali o daňové systémy a nastavení politik jiných zemí.<sup>29</sup>

Do doby globalizace bylo studium a teorie daňových systémů vlastně vztaženo pouze na uzavřenou ekonomiku. S více a více otevřenějším světem se musí ale na daňové systémy pohlížet s mnohem komplexnějšího pohledu, protože uzavřená ekonomika v dnešní době ztrácí na významu.

---

<sup>29</sup> V dnešní době musejí politici brát zřetel zejména na nastavení daňových systémů svých sousedů. A to zejména proto, protože jejich voliči jsou značně „citliví“ na podmínky svých sousedů. Voliče nezajímá nastavení daní na druhé straně světa, ale situace hned za hranicemi. Proto také daňová konkurence může mít omezený geografický rozměr.

## 2.4. Role státu v ekonomice – historický exkurs

Pro lepší pochopení dnešního stavu, ve kterém se moderní ekonomiky nacházejí, nebude „od věci“ připomenout si základní vývoj pohledu na roli státu v ekonomice.

Společenský a ekonomický pohled na stát v ekonomice se v 19. a 20. století významně měnil.

### 2.4.1. Války

V období před 1. světovou válkou převažoval názor laissez-faire, který prosazoval minimální státní zásahy v ekonomice. Stát by měl zajišťovat národní obranu, policii, státní správu a samozřejmě ochranu individuálních práv jednotlivce. Také byla zdůrazňována potřeba státem zajišťovaného základního vzdělání obyvatelstva a základního zdravotnictví. Ke konci 19. století se objevila myšlenka redistribuce bohatství od bohatších k chudším.<sup>30</sup> V 19. století byly vládní výdaje minimální ve většině industrializovaných zemích. Okolo roku 1870 byly průměrné vládní výdaje cca 10 % HDP.<sup>31</sup>

S blížící se válkou se rychle zvyšovaly vládní výdaje (většinou do zbrojení) v Rakousku, Německu, Francii a Anglii.

Válka sebou přinesla značné zvýšení vládních výdajů. Výdaje byly většinou spojené se zbrojením a jinými válečnými náklady (včetně reparací). V roce 1920 byl průměrný podíl vládních výdajů na HDP 18,7 %.<sup>32</sup>

Obecný pohled na roli státu v ekonomice se mezi válkami začal měnit. Přispěla k tomu Velká Deprese, která byla chápána jako velký neúspěch a propad

---

<sup>30</sup> Němečtí ekonomové Schmoller a Wagner považovali tuto redistribuci za legitimní státní roli v ekonomice.

<sup>31</sup> Podíl vládních výdajů vyšší než 12 % HDP - velké státní zásahy do ekonomiky.

<sup>32</sup> Ve státech nejvíce zasažených válkou byl tento podíl podstatně vyšší – více než 25 % HDP. Naopak např. ve Švédsku, Španělsku či USA stále zůstával okolo 10 % HDP.

tržní ekonomiky a laissez-faire. Tento propad poskytl volný prostor pro státní intervence. Vysoké vládní výdaje směřovaly zejména na politiku zaměstnanosti.

Od poloviny 30. let 20. století se zvyšovaly vládní výdaje do zbrojení jako odezva na blížící se hrozbu Hitlera. Samozřejmě také Německo zbrojilo.<sup>33</sup> V roce 1937 průměrné vládní výdaje vzrostly na 22,8 % HDP.<sup>34</sup>

### 2.4.2. Poválečné období

Poválečné období je charakteristické rychlým růstem vládních zásahů do ekonomiky. Podle klasické učebnice veřejných financí by moderní vláda měla mít funkci: alokační, redistributivní a stabilizační.<sup>35</sup>

- **Alokační funkce** – určité statky nelze poskytovat prostřednictvím tržního systému, tj. transakcemi individuálních spotřebitelů a výrobců. Proto by je měl zajišťovat stát.
- **Redistributivní funkce** – rozdělení důchodu ve společnosti. Je zde důležitá otázka spravedlnosti. Upřednostňuje se růst společenského blahobytu. (Společenský blahobyt roste pokud si někdo polepší, aniž by si ostatní pohoršili.)
- **Stabilizační funkce** – orientace na makroekonomické ukazatele. Působení na cíle typu: vysoká zaměstnanost, „rozumná“ míra stability cenové hladiny, zdravá platební bilance, přijatelná dynamika ekonomického růstu.

Levicová část ekonomické a politické obce považovala redistributivní úlohu vlády za nejdůležitější. Ostatně, tak je tomu i dnes.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Německo – vládní výdaje v roce 1937 byly 34,1 % HDP, což je v tomto období nejvíce.

<sup>34</sup> To je skoro dvojnásobek oproti roku 1913. Výrazné zvýšení ale bylo z části zapříčiněno propadem HDP díky Velké Depresi.

<sup>35</sup> Musgrave, Musgraveová (1994).

Na tomto místě je „namísteč“ poznamenat, že globalizace může značně prospět a zlepšit tyto „dříve typicky státem zajišťované“ funkce. Je důležité si uvědomit, že globalizace sebou přináší lepší celosvětovou alokaci výrobních zdrojů. Také přesun výrobních celků z nejnákladnějších zemí do méně vyspělých sebou přináší růst celospolečenského blahobytu. Také globalizace sebou přináší vyšší makroekonomickou stabilitu jednotlivých států, protože ekonomiky nejsou už závislé jen na sobě, ale je zde značná diversifikace aktivit. Ekonomická výkonnost jedné země ovlivňuje ekonomickou výkonnost jejích obchodních partnerů apod.

V 80. letech minulého století roste skepse vůči velkým vládním intervencím. Začínají se prosazovat názory, které kritizují příliš velký podíl veřejných výdajů na HDP. Jedním z kritiků velkých rozpočtových výdajů byl i Milton Friedman, který tyto vysoké vládní výdaje pokládá za nehorázné plýtvání ekonomickými zdroji.<sup>37</sup>

Od počátku 80. let 20. století začíná převažovat názor, že stát by měl mít „malou vládu“.<sup>38</sup> Jelikož zde stále byly značné tlaky zájmových skupin, veřejné výdaje, sice pomalu, průměrně rostly. (1980 – 43,1 % HDP, 1990 – 44,8 % HDP, 1996 – 45,6 % HDP.)

<sup>36</sup> „Růst výdajů byl podporován zájmovými skupinami lobujícími za výdajové vládní programy a byrokraty, kteří požadovali větší rozpočty. Monetární financování vládních deficitů oslabilo kontrolu výdajů. V demokratických zemích mají zákonodárci typicky podnět k ztvěťování své politické podpory hlasováním pro vládní výdajové programy ve svých volebních obvodech, protože bohatství je přesouváno k voličům zatímco náklady zatíží celé voličstvo v zemi. Ze stejného důvodu jsou neochotní zvýšit daně, které ovlivňují jejich voliče.“ (Tanzi, Schuknecht, 2000, str. 14-15)

<sup>37</sup> „Jestliže utrácíte své vlastní peníze pro sebe, jste velmi apatrní při rozhodování, co za ně pořídíte... Když ovšem utrácíte cizí peníze pro sebe, jako například v podobě úhrady cestovních výloh, dáváte si pozor, aby vám to, co kupujete, přineslo co největší uspokojení, ale je vám jedno, kolik utratíte. Nejhorší ze všeho ovšem je, když utrácíte cizí peníze pro někoho cizího. V tom případě je vám jedno, jak a kolik utratíte a co získáte. A přesně k tomu dochází ve všech vládách.“ (M. Friedman, Čerpáno z: Holman a kol., 1999, str. 441.)

<sup>38</sup> Zastánci tohoto názoru z ekonomické obce byli např. liberálové Milton Friedman a James Buchanan. Zastánci z obce politické byli např. Ronald Reagan a Margaret Thatcher.

### 2.4.3. „Současnost“

Tanzi (2000b) shrnuje současný normativní pohled na roli vlády v tržní ekonomice do těchto bodů:

- Stát musí zavést zákony a instituce, které budou zaměřené na vynucování kontraktů a ochranu majetkových práv. Musí také zavést zákony a instituce, které budou určovat zacházení se získanými prostředky z veřejných příjmů.
- Musí zajistit právní a regulační rámec, který snižuje transakční náklady účastníků na trhu. Musí podporovat tržní výkonnost a efektivnost.<sup>39</sup>
- Musí doplňovat trh tam, kde selhává. A to v zajišťování veřejných statků a v jednání v zřejmých případech externalit, které nemohou být vyřešeny soukromým jednáním zúčastněných stran.
- Musí podporovat makroekonomickou stabilitu.
- Musí podporovat takové rozdělení příjmů, které je shodné s převažujícím pohledem na společnost.<sup>40</sup>

Role státu byla chápána jinak v jednotlivých časových obdobích, v jednotlivých zemích... Společenský pohled se vyvíjel, a proto kvalita veřejného sektoru by měla být hodnocena ve světle cílů a priorit vlády v každém časovém období.

Z dnešního pohledu globalizace by stát také měl zajišťovat konkurenci sama sebe v porovnání s ostatními ekonomikami. A to zejména co se týče celkového daňového systému. Systému přímých a nepřímých daní, sociálního, zdravotního zabezpečení a všech státem zajišťovaných statků, služeb a funkcí.

---

<sup>39</sup> Tato podpora se uskuteční vhodným státním zásahem v případě tržního selhání. Může jít také o uvolnění některé informace. Tyto zásahy mají za cíl zvýšit roli trhu v ekonomice.

<sup>40</sup> Musí také zajišťovat určitou „ochranu“ pro ty, kterým hrozí nebezpečí upadnutí pod oficiálně stanovenou hranici chudoby. (Stanovení této hranice se v jednotlivých zemích liší.)

---

Tato práce se více zaměří na daně. V další kapitole si více nastíníme koncepty daňové konkurence a harmonizace. Koncept daňové harmonizace bude vztažen hlavně na jednotný trh Evropské unie.

### 3. Daně a konkurence v Evropě

Vytvořením jednotného trhu v rámci Evropské unie roku 1993 se pojem liberalizace a globalizace stal velice reálným a hmatatelným. Překážky volného pohybu zboží, lidí a kapitálu byly odstraněny. Od otevření trhu se jednoduše předpokládá zlepšení celkové alokace zdrojů a jako výsledný efekt nastartování růstu Evropské ekonomiky jako celku a zvýšení celkového společenského blahobytu.

Poslední rozšíření Evropské unie na dnešních 25 členů rozšiřuje tento jednotný prostor o značnou část. (Současná Evropská unie má rozlohu skoro 3,9 milionu km<sup>3</sup> a na tomto území žije více než 450 milionů obyvatel.)

Je zřejmé, že veškeré bariéry pro nové členy nebyly zcela odstraněny, ale volný pohyb zboží a kapitálu je plně funkční.

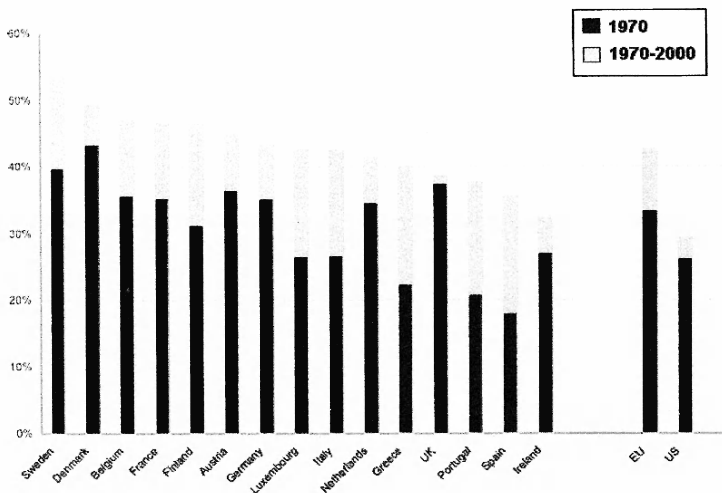
Tato část práce se zabývá daňovou problematikou v rámci Evropské unie, nastavením daní, daňovou konkurencí a daňovou harmonizací, která je v současné době neustále diskutovanou. Dále situací v „rozšířené“ Evropě, zejména v oblasti korporátních daní a přílivem přímých zahraničních investic od „starých“ členů do „nových“. Také si ukážeme výsledky empirických studií v oblasti daňové konkurence v rámci Evropské unie a vývoj míry domácích úspor a investic v jednotlivých státech v posledních 10 letech.

### 3.1. Daňová zátěž v EU

V této části se podíváme na vývoj daňové zátěže od roku 1970 do 2000 a na strukturu daní v Evropské unii. Bude zajímavé tyto údaje porovnat s USA.

V posledních 30 letech 20. století se celková daňová zátěž zvýšila, velké břemeno leží tradičně na spotřebě a práci. V Evropské unii činilo zatížení spotřeby 32,6 % v roce 2000 (z celkové daňové zátěže). Pro porovnání v USA je spotřeba zatížena 15,8 % z celkové daňové zátěže (rok 2000). Zatížení práce bylo v Evropské unii shodné se situací v USA – daňová zátěž práce (daň z příjmu a sociální zabezpečení) tvořila 52 % z celkové daňové zátěže.

**Graf 3.1. Podíl daní na HDP v zemích EU 15**



Zdroj: Cnossen, Sijbren (2002).



Daňové výnosy jako podíl na HDP vzrostly pro EU jako celek z 33,5 % v roce 1970 na 42,5 % v roce 2000.

Nejméně vyspělé země z EU 15 (Řecko, Portugalsko a Španělsko) měly tento podíl 23 % a méně v roce 1970. Poté ale došlo k růstu a k přibližování se evropskému průměru (viz graf 3.1.).

Je zcela zřejmé, že průměrná daňová zátěž v EU je značně vyšší než je tomu tak v USA. Veřejný sektor je v USA menší než je tomu u většiny členských států. Podíl daní na HDP je 29,4 % v roce 2000, což je o 13 procentních bodů méně než je průměr EU a stav z roku 2000 (USA) odpovídá stavu v EU v roce 1967 (Cnossen, 2002).

### 3.2. Daňová konkurence a harmonizace

Pokud mluvíme o daňové konkurenci, je dobré rozlišovat mezi „zdravou“, prospěšnou daňovou konkurencí a „nezdravou“, škodlivou daňovou konkurencí. Samozřejmě je zde ještě dost značný prostor mezi těmito dvěma termíny - prostor mezi prospěšnou a škodlivou daňovou konkurencí. Prostor, který je a bude často diskutován.

Za prospěšnou (fair) daňovou konkurenci můžeme považovat konkurenci celkových daňových systémů. Je plně v kompetenci členských států jakou hodnotu nabídnou za domácí i zahraniční investice a jak se „trefí“ do preferencí svých voličů. Můžou nabídnout širokou škálu veřejných statků nebo mohou nechat velký prostor soukromému sektoru. Každopádně jen nastavení daňového systému není určujícím prvkem pro alokaci investic (pokud například vybudovaná infrastruktura a úroveň vzdělání pracovní síly bude ne velmi nízké úrovni, nebo opačný „extrém“ vysoce kvalifikované pracovní síly a kvalitní infrastruktury za cenu nepřiměřeně vysokého zdanění).

Proto je plně na jednotlivých státech, co nabídnou za „své“ daně. Jelikož nižší daňová zátěž na mobilní faktory může vést k nepřiměřeně vysoké zátěži na nemobilní faktory, celkový efekt na daňovou zátěž může být omezen.

#### 3.2.1. Vsuvka: Zdanit práci i kapitál?

Efektem daňové konkurence by měl být přesun daňové zátěže z mobilních na nemobilní faktory, z kapitálu zvláště na práci. Existuje také obava „Race to the Bottom“ v oblasti zdanění kapitálu – jde o soutěž mezi státy v nastavení daní z kapitálu (předhánění se v lákání zahraničního kapitálu nízkými sazbami) s výsledkem až nulového zatížení kapitálu. Proč ale danit práci i kapitál?

Zprv, Race to the Bottom není empiricky podložena a to z několika důvodů. Kapitál není zcela mobilní a homogenní. Dále, zjednodušeně řečeno,

politici sledují preference svých voličů. Nemohou uvolit vysokou zátěž na práci z důvodu volebních preferencí a z důvodu ztráty konkurenceschopnosti práce dané ekonomiky. Snaha mnoha vlád je proto danit kapitál a redistribuovat tyto prostředky na voliče. Dalším důvodem proč danit kapitál může být názor, že kapitál „využívá“ nejen infrastrukturu daného státu, a proto by měl být daněn.

\*\*\*

To co je považováno za ne-fair daňovou konkurenci je takové chování, které se snaží přilákat zahraniční daňové základy a ve stejné chvíli protekci těch domácích. Takovéto chování by podle Evropské unie nemělo být akceptováno.<sup>41</sup>

Základním problémem a otázkou je kde nastavit hranici toho co je dobré a co je špatné. Jak přesně vymezit to co je obecně akceptováno a to co není?<sup>42</sup>

Také proto je klíčovou otázkou koncept daňové harmonizace v rámci Evropské unie.

### 3.2.2. Co je vlastně daňová harmonizace?

Daňová harmonizace existuje, pokud daňoví poplatníci čelí podobným nebo identickým daňovým sazbám bez ohledu na to, kde pracují, nakupují, spoří nebo investují. Harmonizované daňové sazby odstraňují fiskální konkurenci. Daňová harmonizace může být dosažena dvěma způsoby.

**Explicitní** daňová konkurence se objevuje pokud jednotlivé národy souhlasí s nastavením minimálních daňových sazeb nebo se rozhodnout uvalit stejnou daňovou zátěž (sazbu). Například Evropská unie vyžaduje po členských státech minimálně 15% vyšší sazby daně z přidané hodnoty.<sup>43</sup> Toto je přímá forma daňové harmonizace, kdy daňoví poplatníci nejsou schopni profitovat z lepší daňové politiky jiných států.

---

<sup>41</sup> Van den Bossche (2005).

<sup>42</sup> Například otázka bankovního tajemství a sdílení bankovních informací v daňových otázkách

<sup>43</sup> U vyšší ze dvou sazeb DPH.

**Implicitní** daňová harmonizace se objevuje, pokud vlády daní příjem obyvatel, který byl vytvořen v jiné jurisdikci. Tato politika vyžaduje značnou výměnu finančních informací mezi jednotlivými státy. Při této nepřímé formě daňové harmonizace nejsou daňoví poplatníci schopni profitovat z lepší daňové politiky jiných států.

Obě formy daňové harmonizace mají neproduktivní ekonomické důsledky. V každém případě je oslabena daňová konkurence a dochází k podpoře vyšších daňových sazeb. Daňová harmonizace brání efektivní alokaci kapitálu a práce a může oslabit celkovou ekonomickou výkonnost ekonomiky.

### 3.2.2.1 Principy

V minulosti byly vytvořeny základní nástroje pro mezinárodní pohyb zboží a kapitálu. V následující části si přiblížíme jejich funkci.

- ***Destination principle***

Prvním nástrojem je tzv. *destination principle*, který je určen pro nepřímé daně (zejména daň z přidané hodnoty). Dle tohoto principu, vývozy zboží nejsou zdaněny v zemi vývozu, ale jsou předmětem daně v dovážející zemi. Tento princip je základním prvkem GATT<sup>44</sup> a je používán většinou států ve světě. Tento princip zaručuje, že firmy soutěží a konkurují v cenách očištěných o daň (konkurují v cenách bez daně).

Za konkurenčních podmínek by tento nástroj měl mít za výsledek efektivní mezinárodní alokaci a specializaci v jednotlivých odvětvích.

---

<sup>44</sup> General Agreement on Tariffs and Trade (Všeobecná dohoda o clech a obchodu).

- **Residence principle**

Druhým nástrojem je tzv. *residence principle*, který slouží k zdanění výnosu z kapitálu. Tento princip říká, že úrok (výnos z kapitálu) bude zdaněn v zemi věřitele a nikoli v zemi dlužníka. Nebude zdaněn v zemi, kde byl tento výnos „vydělán“, ale ve státě, z kterého kapitál pochází. Tento princip byl doporučen modelem OECD<sup>45</sup>, a je aplikován ve většině zemí OECD, včetně zemí Evropské unie.

Tento princip činí investory indiferentní mezi domácími a zahraničními investicemi z pohledu daňové zátěže, kterou budou muset nést. Za ideálních podmínek by tento nástroj měl zaručit efektivní mezinárodní alokaci kapitálu.

### 3.2.3. Kterou cestu zvolit?

Na kterou cestu by se rozšířená Evropa měla vydat? Snažit se harmonizovat daňové systémy v rámci svého společného trhu nebo nechat jednotlivé státy dělat svou daňovou politiku nezávisle, tak jak je tomu doposud?

Nejlepším řešením<sup>46</sup> by mohl koncept harmonizace v oblasti nepřímých daní a v otázkách škodlivé daňové konkurence. Harmonizace v oblasti nepřímých daní vlastně probíhá (Evropská unie například požaduje minimální sazby daně z přidané hodnoty, maximální sazbu už ponechává v kompetenci jednotlivých členů). V otázce škodlivé daňové konkurence jde o nastavení společné politiky a standardů postupu v této otázce.<sup>47</sup>

Politika přímých daní by měla být zachována plně v rukou jednotlivých států. Harmonizace přímých daní nepovažuji za prospěšnou. Nastavení daňového systému je jedním ze základních instrumentů vlády, kterým může určovat vývoj ekonomiky.

---

<sup>45</sup> Organization for Economic Cooperation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj) – OECD Model Double Taxation Convention z roku 1977.

<sup>46</sup> Subjektivní názor autora.

<sup>47</sup> 1997 – Code of Conduct on Business Taxation – zaměřeno proti „harmful tax competition“.

Je nanejvýš důležité poznamenat, že jakákoliv dohoda o daních v rámci Evropské unie požaduje jednomyslný souhlas všech členských států a proto prosadit nějaké zásadní změny (aniž by se přešlo k většinovému hlasování) je vcelku nemožné. Jinými slovy, základním kamenem pro změnu a pro všeobecný konsenzus je to, že každý z účastníků na tom bude lépe, bude profitovat. Nestačí jen nějaký „celkový“ blahobyt. Základní myšlenkou je, že pod jednomyslným hlasováním je nutné zajistit, že všichni na tom budou lépe.

Někdy se zdá, že koncepty daňové konkurence a daňové harmonizace jdou proti sobě. Že jde o dva zcela protikladné přístupy. Je tomu tak?<sup>48</sup>

Například v oblasti přímých daní je mnohem důležitější harmonizace daňových základů než harmonizace daňových sazeb. Protože nižší daňová sazba s širší daňovou základnou může mít za následek vyšší daňové zatížení než vyšší sazba s užším daňovým základem.

---

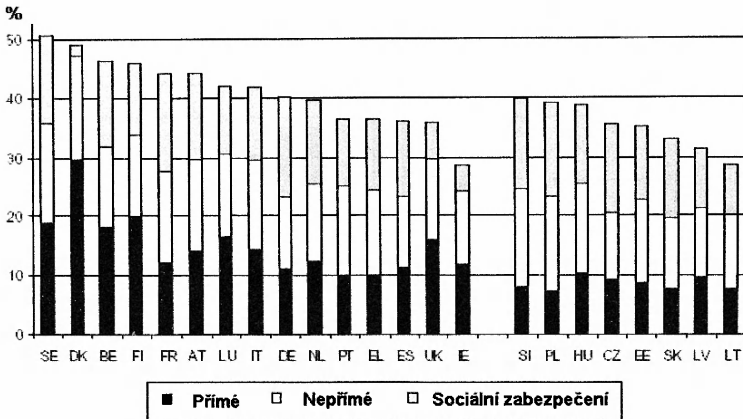
<sup>48</sup> Zde nechávám čtenáři prostor pro zamyšlení.

### 3.3. Evropská unie po rozšíření

V květnu roku 2004 se Evropská unie rozrostla o nových 10 členů. Přijetí nových členů, kteří mají nižší korporátní daňové zatížení (viz graf 3.4), vyvolalo otázky ohledně daňové konkurence. V následující části si ukážeme rozdíly mezi starými a novými členy Evropské unie.<sup>49</sup>

Obecně platí, že noví členové mají nižší podíl daňové zátěže (přímé daně) k hrubému domácímu produktu. To lze ilustrovat na následujícím grafu, který popisuje stav v roce 2002.

**Graf 3.2. Daňová zátěž v zemích EU a ve vybraných kandidátských zemích v roce 2002 (% HDP)**



Zdroj: Jakubiak, Markiewicz (2005).

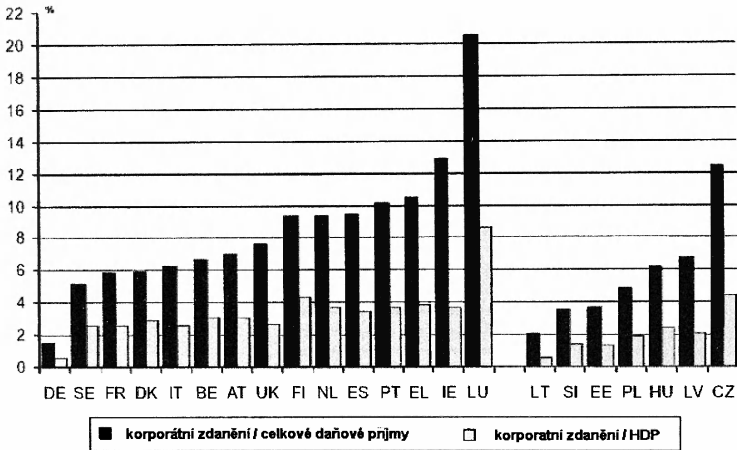
Průměrný podíl daňového zatížení k HDP byl v EU-8 okolo 35 % v porovnání s 41 % v EU-15. Všichni noví členové byly pod průměrem EU-15.

<sup>49</sup> Z analýzy vynecháme Kypr a Maltu.

Graf také ukazuje strukturu daní. Za povšimnutí stojí nižší podíl přímých daní u nových členů.

Další graf ilustruje „důležitost“ korporátního zdanění v jednotlivých státech. Podíl korporátního zdanění na celkových daňových výnosech u nových členů je nižší než průměr EU-15, s výjimkou České republiky. Příjmy z korporátního zdanění příjmu je v EU-15 2-4 % HDP v porovnání s novými členy, kde tento příjem je většinou méně než 2 %.

**Graf 3.3. „Důležitost“ korporátních daní v jednotlivých státech v roce 2002**



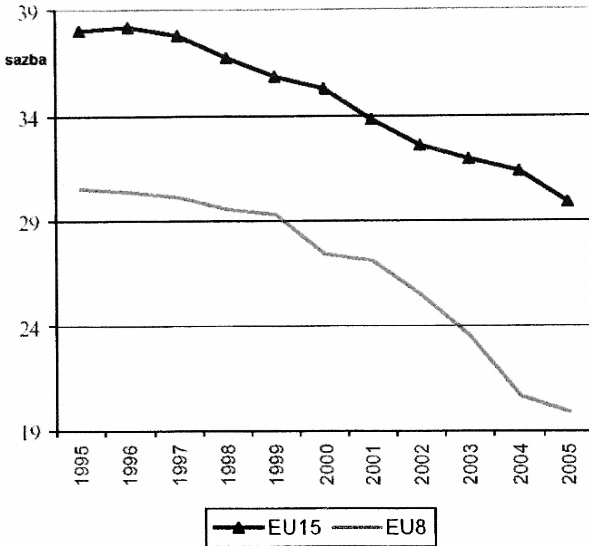
Zdroj: Jakubiak, Markiewicz (2005).

Za posledních deset let se daňové sazby snížily jak u starých, tak u nových členů Evropské unie. V roce 2005, průměrná nominální sazba byla u nových členů okolo 10 procentních bodů nižší než u starých členů. V letech 1995-2005 se



průměrná statutární sazba snížila o 8,1 % u starých členů a o 10,8 % u nových členů (viz následující graf).

**Graf 3.4. Průměrné statutární sazby (korporátní zdanění), 1995-2005**



Zdroj: Jakubiak, Markiewicz (2005).

Jedním z důvodů pro tento pokles je také to, že noví členové museli přizpůsobit svou legislativu Evropskému právu. Noví členové před vstupem do Evropské unie poskytovali různé daňové zvýhodnění zahraničním investorům, ale po vstupu do EU musely být tyto výhody a úlevy odstraněny. Zejména šlo o úpravy daňových základů. Proto snížení daňových sazeb mohlo být (bylo) jakousi kompenzací za rozšíření daňových základů.

Následující tabulka ilustruje změnu ve statutárních sazbách za posledních 10 let. Je zde patrný trend klesajících sazeb. Motivace, která stojí za tímto poklesem je zřejmá. Jde o očekávaný růst investic a s ním spojené snížení nezaměstnanosti.<sup>50</sup>

**Tabulka 3.1. Nejvyšší daňová sazba (korporátní zdanění), 1995 a 2005**

Země	1995	2005	Změna
Belgie	40,2	34,0	-6,2
Dánsko	34,0	30,0	-4,0
Finsko	25,0	26,0	1,0
Francie	36,7	35,0	-1,7
Irsko	40,0	12,5	-27,5
Itálie	52,2	33,0	-19,2
Lucembursko	40,9	30,4	-10,5
Německo	56,8	38,9	-17,9
Nizozemí	35,0	31,5	-3,5
Portugalsko	39,6	27,5	-12,1
Rakousko	34,0	25,0	-9,0
Řecko	40,0	32,0	-8,0
Spojené království	33,0	30,0	-3,0
Španělsko	35,0	35,0	0,0
Švédsko	28,0	28,0	0,0
Česká republika	41,0	26,0	-15,0
Estonsko	26,0	24,0	-2,0
Litva	29,0	15,0	-14,0
Lotyšsko	25,0	15,0	-10,0
Maďarsko	19,6	16,0	-3,6
Polsko	40,0	19,0	-21,0
Slovensko	40,0	19,0	-21,0
Slovinsko	25,0	25,0	0,0

Zdroj: Jakubiak, Markiewicz (2005) a vlastní kalkulace.

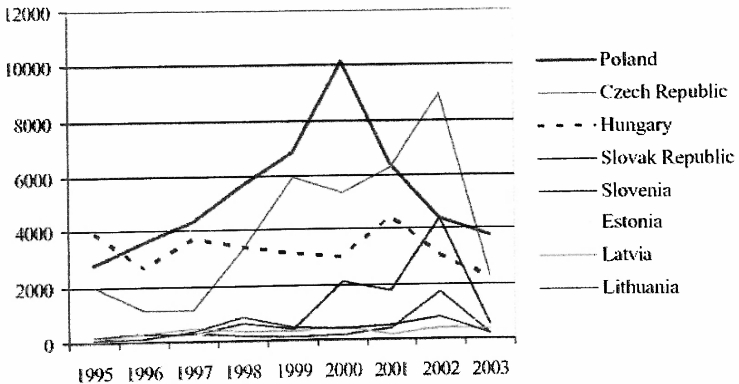
<sup>50</sup> Například v Irsku se nezaměstnanost mezi lety 1994 a 2005 snížila z 14,3 % na 4,3%. V Itálii se nezaměstnanost snížila z 11,2 % na 7,7 %. Ale naopak například v Německu se nezaměstnanost zvýšila z 8 % na 9,5 %. Celkově v EU-15 byl mezi lety 1995 a 2000 pokles v míře nezaměstnanosti z 10,5 % na 7,9 %. Pokud uvažujeme EU-25 byl tento pokles nižší a to z 9,4 % na 8,7 %. Také objem FDI na HDP se zvýšil. V Irsku z 10 % (1998) na 27 % (2000). V Německu z 0,9 % (1995) na 10,4 % (2000). Zdroj: Eurostat.

S plánovaným přijetím Rumunska a Bulharska do Evropské unie se otázka daňové konkurence znovu nabízí. Zvláště pak otázka, zda-li toto povede k dalšímu snižování daňových sazeb. V Bulharsku byla korporátní daňová zátěž snížena z 19,5 na 15 % v roce 2005 a v Rumunsku je tato sazba 16 %. Otázkou je, zda-li takto nastavený daňový systém bude mít za následek značný příliv kapitálu.

### 3.3.1. Přímé zahraniční investice

Na konci 90. let 20. století došlo k nárůstu přílivu FDI do nynějších nových členských států Evropské unie.<sup>51</sup> Jak ukazuje následující graf v některých státech byl objem FDI více než 8 miliard EUR ročně.

**Graf 3.5. Příliv FDI do EU-8 v letech 1995-2003  
(v milionech ECU/EUR)**



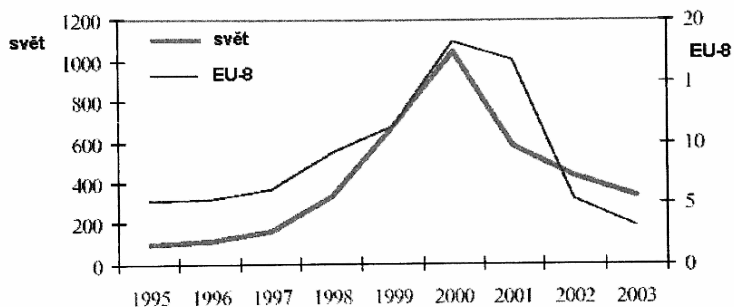
Zdroj: Jakubiak, Markiewicz (2005).

<sup>51</sup> Opět uvažujeme pouze státy střední a východní Evropy (Maltu a Kypr neuvažujeme).

Evropská patnáctka investovala značné prostředky ve střední a východní Evropě, kdy se podílela na privatizačních procesech jednotlivých firem. V roce 2000 činil objem FDI z EU-15 do EU-8 celkově okolo 18 miliard EUR.

Každopádně tento objem investic ze západní Evropy do EU-8 byl relativně malý v porovnání s celkovým objemem kapitálu, který byl státy EU-15 investován celosvětově.

**Graf 3.6. Objem investic z EU-15 v letech 1995 – 2003  
(v milionech ECU/EUR)**



Zdroj: Jakubiak, Markiewicz (2005).

### 3.3.2. Potenciál místních trhů

Jak je ukázáno výše korporátní daňová zátěž je okolo 10 procentních bodů nižší v EU-8 než v EU-15. Proto je zajímavé zjistit, co hrálo rozhodující roli v rozhodování investorů o alokaci kapitálu.

Jakubiak a Markiewicz (2005) zkoumali 6 nových členských států v období od 1996 do 2003.<sup>52</sup> Zajímali se jak zda příliv FDI od států EU-15 je vysvětlen nižší daňovou zátěží.

Výsledkem jejich analýzy je, že zde není závislost mezi komparativní výhodou nových členů (ohledně nižších daňových sazeb), která by značně ovlivňovala alokace FDI od států EU-15.

*„... jediným motivem alokace FDI z EU-15 do nových členských států od poloviny 90. let je potenciál místních trhů.“* (Jakubiak, Markiewicz, 2005, str. 13)

Výsledkem analýzy je fakt, že 1% nárůst v HDP per capita má za následek cca 2% zvýšení přílivu FDI per capita.

Tak jako tak, tato analýza byla jedna z prvních a zkoumané časové období relativně krátké a ne všechna data byla k dispozici. Proto bude určitě zajímavé zopakovat tuto analýzu z odstupem několika let.

V následující části si ukážeme výsledky další empirické analýzy daňové konkurence na Evropském trhu.

---

<sup>52</sup> Z analýzy vynechali Maďarsko a Slovinsko z důvodu nedostatku dat.

### 3.4. Empirie a daňová konkurence v Evropě

Většina empirických materiálů, které se zabývají daňovou problematikou z pohledu daňové konkurence se vztahuje na Spojené státy americké. Ale co Evropská unie a její jednotný trh? Odpovídá vývoj na evropském trhu ekonomickým predikcím? Snižuje se korporátní daňová zátěž? Krogstrup (2004) se čistě zabývá Evropskou unií a otázkou, zda-li se korporátní daňová zátěž díky daňové konkurenci snižuje.

#### 3.4.1. Teoretické predikce

Na základě teorie můžeme formulovat, základní hypotézy a otázky, které se v analýze daňové konkurence nabízejí.

Jelikož se kapitál stává více mobilní, vlády budou stále více snižovat (source-based) korporátní daňovou zátěž (daňová zátěž, založená na danění zisku v zemi působení korporace). A to s cílem být konkurenceschopní a lákat zahraniční kapitál na své území. Toto může vést až ke spirále, kdy se daňové sazby budou snižovat a snižovat až na takovou úroveň, která může být ze společenského hlediska a z pohledu celospolečenského optima příliš nízká.

Tvrzení číslo 1 může být formulováno takto:

*„S rostoucí mobilitou kapitálu dochází ke snížení daňových výnosů z korporátního zdanění kapitálu a ke snížení tohoto zatížení“.<sup>53</sup>*

Tato predikce předpokládá mimo jiné, že příjem z práce je také daněn a předpokládá, že práce je relativně nemobilní v mezinárodním měřítku. Tedy, že

---

<sup>53</sup> Na tomto místě je důležité poznamenat, že měřit mobilitu kapitálu není dvakrát jednoduché a nemůže být měřena přímo.

práce je méně mobilní než kapitál. Z toho jednoznačně vyplývá, že daňová zátěž se tedy přesouvá z mobilního kapitálu na nemobilní práci.

Můžeme tedy formulovat druhé tvrzení:

*„Vyšší mobilita kapitálu vede ke vyšším výnosům ze zdanění práce a k vyššímu zatížení příjmů z práce relativně ke kapitálovým příjmům“.*

Pokud přijmeme rozdílnosti jednotlivých zemí jako kapitálová vybavenost nebo populace (ekonomická velikost ekonomiky), elasticita kapitálu vůči daňové sazbě, potom celkové efekty by měly být menší ve větších zemích. Tedy, větší země mohou mít větší daňové zatížení relativně k menším zemím.

Toto vede k tvrzení číslo 3:

*„Čím větší země, tím nižší tlak mobility kapitálu na snižování daňové sazby“.*

Dále můžeme uvažovat, že pokud je kapitál přitahován na jedno místo a tedy produkce je značně koncentrována, pak toto může vést k tomu, že kapitál už není až tak mobilní, ale stává se jakým si quasi-fixním výrobním faktorem. Toto může dovolit ekonomikám zdanit kapitálové výnosy více než za předpokladu zcela mobilního kapitálu.

Další tvrzení by tedy mohlo vypadat:

*„Čím vyšší je koncentrace produkce, tím nižší tlak mobility kapitálu na snižování daňové sazby“.*

Ekonomická liberalizace také vede k vyšší mezinárodní diverzifikaci vlastnictví. Politici se mohou snažit maximalizovat společenský blahobyt svých obyvatel, proto změny v daňové zatížení z korporátních daní by mělo být neseno zahraničními investory.

Krogstrup (2004) formuluje tvrzení páte:

*„Vyšší podíl zahraničního vlastnictví v dané ekonomice, tím nižší tlak mobility kapitálu na snížení daňového zatížení korporátních příjmů“.*

Pokud uvažujeme daňovou konkurenci, musíme také uvažovat několik předpokladů, které jsou pro daňovou konkurenci nezbytné. Tedy, investoři musejí být jak schopni, tak ochotni reagovat na změny v nastavení daňových sazeb v mezinárodním měřítku, tedy kapitál musí být technicky mobilní mezi zeměmi. Je bez pochyb, že mobilita kapitálu je v současnosti značně velká. Dalším předpokladem musí být, že investoři shledávají rozdíly v nastavení korporátního zdanění jako důležitou proměnou, která hraje významnou roli v rozhodování o rozmístění jejich kapitálových investic. Posledním důležitým předpokladem je, že vlády mohou aktivně používat daňové nástroje, aby mohly reagovat na vývoj v daňové oblasti a také aby mohli snižovat daňové zatížení kapitálu.

### **3.4.2. Tvrzení versus empirie**

Následující tabulka shrnuje empirické výsledky, které se snažily najít odpověď (potvrdit či vyvrátit) předchozích pět tvrzení.



Tabulka 3.2. Tvrzení a empirie

Tvrzení	Empirie
<i>S rostoucí mobilitou kapitálu dochází ke snížení daňových výnosů z korporátního zdanění kapitálu a ke snížení tohoto zatížení</i>	efekt daňové konkurence na korporátní daňovou zátěž
<i>Vyšší mobilita kapitálu vede ke vyšším výnosům ze zdanění práce a k vyššímu zatížení příjmů z práce relativně ke kapitálovým příjmům</i>	Není zde jasná závislost, ať už pozitivní nebo negativní
<i>Čím větší země, tím nižší tlak mobility kapitálu na snižování daňové sazby</i>	Slabé potvrzení
<i>Čím vyšší je koncentrace produkce, tím nižší tlak mobility kapitálu na snižování daňové sazby</i>	Slabé potvrzení
<i>Vyšší podíl zahraničního vlastnictví v dané ekonomice, tím nižší tlak mobility kapitálu na snížení daňového zatížení korporátních příjmů</i>	Slabé potvrzení

Zdroj: Krogstrup (2004).

Data čistě podporují pouze tvrzení číslo 1. Data podporují toto tvrzení, že je zde negativní závislost mezi mobilitou kapitálu a korporátním daňovým zatížením v posledních desetiletích. Celkově se odhaduje efekt daňové konkurence na nastavení daňových sazeb od roku 1985 v Evropské unii od 1 do 6 procent v průměru.<sup>54</sup> Druhé tvrzení je neurčité a v následujících 3 tvrzeních empirie nachází slabou podporu.

<sup>54</sup> Krogstrup (2004).

### 3.5. Domácí úspory a investice

V roce 1980 Feldstein a Horioka publikovali článek, ve kterém se zabývali závislostí domácích investic na domácích úsporách. Pokud předpokládáme perfektní mobilitu kapitálu, poté by neměla existovat žádná významná závislost mezi úsporami a investicemi – existuje malý nebo žádný vztah mezi domácími investicemi a úsporami vytvořenými v dané zemi.

Nicméně, výsledkem jejich analýzy je závěr, který je nekonzistentní s hypotézou perfektní kapitálové mobility. Docházejí k závěru, že většina úspor zůstává v zemi, kde byly vytvořeny.<sup>55</sup>

#### 3.5.1. Úspory a investice v Evropě

Pojďme se nyní podívat jak vypadá míra úspor a míra investic v Evropě za posledních 10 let, a to v období od 1996 do 2005. Mírou úspor (investic) je podíl úspor (investic) na hrubém domácím produktu. Podíváme se na jednotlivé země Evropské unie. Rozlišíme je na staré členy (EU15) a nové členy.<sup>56</sup>

Nejprve se podívejme na průměr evropské patnáctky, s kterým budeme jednotlivé státy srovnávat. Na následujícím grafu můžeme pozorovat, že vývoj míry investic značně „kopíruje“ míru úspor (a naopak).

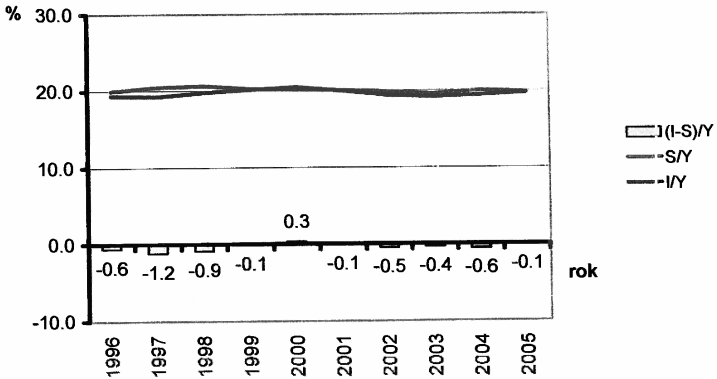
---

<sup>55</sup> Feldstein, Horioka (1980). Autoři se nezabývali pouze závislostí investic na úsporách, ale také zohlednili fakt velikosti dané země, velikosti mezinárodního obchodu dané země či míru růstu příjmu v dané zemi, apod. Vždy však došli ke stejnému závěru a to, že zde je jasná závislost domácích investic na domácích úsporách.

<sup>56</sup> Budou vynecháni ti, pro které nejsou dostupná data. Použita data z databáze Eurostat.

Graf 3.7. Domácí úspory a domácí investice - průměr

## EU 15



Zdroj: Eurostat

Celková hodnota úspor i investic je okolo 20 % HDP, kdy v posledních 10 letech je největší rozdíl mezi domácími úsporami a domácími investicemi 1,2 % HDP (nejmenší rozdíl činí 0,1 % HDP). Dalo by se tedy říci, že objem úspor vytvořený na území EU-15 na tomto území také zůstává.

Bude tedy velmi zajímavé podívat se na nejprve na jednotlivé „staré“ členy a jejich míru úspor a investic a porovnat je s průměrem EU-15. Poté s tímto průměrem také porovnat „nové“ členy. Na tomto místě je dobré připomenout, že převis domácích investic nad domácími úsporami tvoří čistý příliv zahraničních investic.

Následující část popisuje situaci v jednotlivých státech dnešní Evropské unie.<sup>57</sup>

<sup>57</sup> Z důvodu nedostatku dat nebudou zmíněni: Lucembursko, Maďarsko, Malta a Kypr.

**Tabulka 3.3. Domácí úspory a domácí investice  
v jednotlivých státech „staré“ EU**

<b>úspory/HDP</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>EU-15</b>	20,0	20,5	20,7	20,3	20,2	20,1	19,9	19,6	20,0	19,8
<b>Belgie</b>	24,5	25,9	25,6	26,3	26,0	24,6	24,2	23,6	23,5	23,7
<b>Dánsko</b>	20,5	21,4	20,7	21,7	22,6	23,5	22,9	22,9	22,5	23,8
<b>Německo</b>	20,5	20,7	20,9	20,3	20,2	19,5	19,4	19,3	20,9	21,2
<b>Recko</b>	17,4	17,9	17,8	16,8	14,6	14,2	13,9	15,2	15,7	14,6
<b>Španělsko</b>	21,6	22,1	21,9	21,9	22,3	22,1	22,9	23,4	22,4	22,3
<b>Francie</b>	18,8	20,0	21,1	21,7	21,6	21,3	19,8	19,2	19,1	20,3
<b>Irsko</b>	22,0	23,9	25,6	24,6	25,0	23,0	21,9	23,4	23,7	25,5
<b>Itálie</b>	22,2	22,2	21,6	21,1	20,6	20,9	20,8	19,8	20,3	19,8
<b>Nizozemí</b>	26,7	28,1	25,2	27,1	28,4	26,7	25,8	24,9	25,7	26,8
<b>Rakousko</b>	20,6	21,3	22,2	22,2	22,4	22,2	23,4	23,2	24,2	24,5
<b>Portugalsko</b>	19,4	19,3	19,9	18,9	16,9	16,8	17,0	16,3	15,1	12,8
<b>Finsko</b>	20,8	24,1	25,4	26,7	28,5	29,1	28,3	24,4	26,2	23,9
<b>Svédsko</b>	20,1	20,4	21,1	21,5	22,4	22,1	21,9	23,0	22,8	22,9
<b>Spojené království</b>	15,8	16,8	17,7	15,2	15,0	15,1	15,2	14,8	14,8	14,2
<b>investice/HDP</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>EU-15</b>	19,4	19,3	19,8	20,2	20,5	20,0	19,4	19,2	19,4	19,7
<b>Belgie</b>	19,4	20,0	20,2	20,6	20,8	20,4	19,2	18,8	18,8	19,9
<b>Dánsko</b>	18,6	19,6	20,4	19,8	20,2	19,8	19,6	19,5	19,8	20,6
<b>Německo</b>	21,3	21,0	21,1	21,3	21,5	20,0	18,3	17,8	17,4	17,1
<b>Recko</b>	19,5	19,8	21,1	22,7	23,1	23,5	23,5	25,3	25,2	23,7
<b>Španělsko</b>	21,4	21,8	23,0	24,6	25,8	26,0	26,2	27,1	27,9	29,4
<b>Francie</b>	17,9	17,4	17,9	18,8	19,5	19,5	18,8	18,9	19,2	19,7
<b>Irsko</b>	19,1	20,5	22,2	23,9	24,3	23,2	22,3	23,0	24,4	27,0
<b>Itálie</b>	18,9	18,9	19,3	19,6	20,3	20,3	20,9	20,4	20,6	20,6
<b>Nizozemí</b>	21,4	23,0	24,2	22,2	18,7	20,1	20,3	21,2	21,8	22,3
<b>Rakousko</b>	22,1	22,3	22,4	22,1	22,8	22,1	20,6	21,4	21,0	20,7
<b>Portugalsko</b>	23,0	25,2	26,5	26,8	27,1	26,5	25,0	22,5	22,4	21,6
<b>Finsko</b>	17,1	18,3	19,0	19,0	19,4	19,5	17,9	18,1	18,3	19,2
<b>Svédsko</b>	16,0	15,6	16,3	17,1	17,5	17,3	16,5	16,0	16,1	17,0
<b>Spojené království</b>	16,5	16,5	17,5	17,2	17,0	16,6	16,5	15,9	16,3	16,6

Zdroj: Eurostat

Z těchto údajů můžeme tyto státy rozdělit na 3 základní skupiny. A to, na ty, u nichž je míra úspor vyšší než míra investic, dále na ty, u nichž je tento vztah naopak a na poslední skupinu států, u nichž je míra úspor a investic více či méně stejná. Do první skupiny zemí můžeme zařadit Belgii, Dánsko, Finsko, Francii, Nizozemí a Švédsko. Do druhé Portugalsko, Řecko, Spojené království

a Španělsko. Irsko, Itálie, Německo a Rakousko jsou země, kde se míra úspor blíží míře investic.

Zjednodušeně můžeme předpokládat, že ti, kteří mají vyšší domácí úspory než domácí investice, investovali tyto prostředky do dalších zemí Evropské unie a to z důvodu, že EU-15 má vyrovnaný podíl domácích úspor a domácích investic (viz graf 3.7.).

Je zde vidět značný převis domácích investic u chudších států EU-15 jako je Portugalsko, Řecko a Španělsko (v některých letech tento převis dosáhl více než 10 % HDP). A naopak převis úspor u bohatých severovýchodních států, Belgie a Nizozemí. U Francie, Německa či Rakouska lze pozorovat současný trend vyšší míry domácích úspor než vyšší míry domácích investic.

Pojďme se nyní podívat na vývoj u „nových“ členů Evropské unie. Dalo by se předpokládat, že zde bude vyšší míra investic a to z důvodu čistého přílivu zahraničního kapitálu z důvodu značného tržního potenciálu těchto zemí (viz 3.3.2).

**Tabulka 3.4. Domácí úspory a domácí investice v jednotlivých státech „nové“ EU**

<b>úspory/HDP</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Česká republika</b>	26,2	24,3	26,5	24,5	23,9	23,5	21,7	21,0	22,6	23,7
<b>Estonsko</b>	17,8	18,5	20,8	19,9	21,1	21,2	19,4	18,2	20,0	23,6
<b>Lotyšsko</b>	12,3	13,9	14,3	14,5	18,9	19,1	20,0	20,7	20,4	20,1
<b>Litva</b>	11,8	14,6	13,9	11,4	13,9	15,8	16,8	16,2	16,2	18,1
<b>Polsko</b>	19,0	19,6	22,2	22,7	21,4	20,5	18,5	19,4	18,5	20,6
<b>Slovinsko</b>	22,9	24,1	24,5	24,2	24,0	24,3	24,8	24,4	24,4	24,5
<b>Slovensko</b>	25,8	25,8	25,0	24,1	23,7	22,5	21,7	22,5	23,3	23,5
<b>investice/HDP</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Česká republika</b>	31,4	29,9	28,3	27,0	27,7	27,6	26,6	26,8	26,9	26,4
<b>Estonsko</b>	26,0	27,7	29,9	24,7	25,6	26,9	28,7	28,9	28,4	29,1
<b>Lotyšsko</b>	20,0	18,7	19,0	17,9	17,3	17,1	18,2	17,8	19,1	19,2
<b>Litva</b>	16,7	17,2	25,1	23,0	24,2	24,9	23,8	24,4	27,5	29,9
<b>Polsko</b>	19,8	22,4	24,1	24,4	23,7	20,7	18,7	18,3	18,0	18,3
<b>Slovinsko</b>	21,8	23,1	24,1	26,4	25,6	24,1	22,6	23,3	24,1	24,8
<b>Slovensko</b>	32,2	34,2	36,1	29,6	25,7	28,5	27,3	25,0	24,1	26,2

Zdroj: Eurostat

Opět nebude „na škodu“ rozdělit si tyto nové členy Evropské unie na několik skupin. Na ty, u nichž míra domácích investic převyšuje míru domácích úspor, dále na ty, u nichž jsou se tyto míry blízké a dále na ty, u nichž můžeme pozorovat převis investic do cca roku 2000 a poté převis úspor nad investicemi.

V České republice, Estonsku, Litvě a Slovensku je míra investic dlouhodobě nad mírou úspor. Slovinsko, nejvyspělejší z nových členů, má rozdíl mezi mírou úspor a investic dlouhodobě na nízké úrovni. U Polska a Lotyšska můžeme pozorovat změnu okolo roku 2000-2001, kdy došlo ke změně trendu, od vyšší míry investic k vyšší míře úspor.

Nyní se nabízí prostor k diskusi o kapitálové mobilitě v rámci Evropské unie. Zda objem domácích úspor zůstává v zemi, kde byly vytvořeny. U některých států a u EU-15 lze pozorovat vývoj, že objem domácích úspor se rovná objemu domácích investic. Dále lze také pozorovat obdobný trend jak míry úspor, tak míry investic ve většině zemí. Je tedy zřejmé, že domácí investice do značné míry závisejí na míře domácích úspor. U mnoha nových členských států je značný převis míry investic, který je způsoben přílivem zahraničního kapitálu.<sup>58</sup>

Data tedy nepotvrzují předpoklad perfektní kapitálové mobility a tudíž minimální nebo žádnou závislost domácích investic na domácích úsporách.

---

<sup>58</sup> Grafické znázornění situace v jednotlivých zemích je přílohou této práce.

## 4. Mezinárodní zdanění

Velice důležité v analýze daňových systémů je otevřenost či uzavřenost ekonomiky. Cílem následující části bude shrnutí analýzy mezinárodního zdanění a ukázání shodností a odlišností proti analýze uzavřené ekonomiky.

S procesem globalizace se v posledních letech (desetiletích) začíná více uvažovat o otevřenosti ekonomik. Předpoklad uzavřené ekonomiky se stává irelevantním a v praxi nereálným. V analýze uzavřené ekonomiky, aktivity (jak finanční tak nefinanční) nemohou překročit mezinárodní hranice, takže ceny vyčišťují separátně jen domácí trhy. Do nedávné doby všechny teorie optimálního zdanění či optimální daňové politiky uvažovaly uzavřenost ekonomik.

Upřímně řečeno, s rostoucí důležitostí mezinárodního obchodu, nadnárodních společností a s rostoucí integrací světových kapitálových trhů je předpoklad uzavřené ekonomiky nereálný. Je tudíž nanejvýš vhodné a žádoucí zaměřit se na analýzu otevřené ekonomiky. Předpoklad otevřené ekonomiky značně ovlivňuje analýzu daňové politiky.<sup>59</sup>

V uzavřené ekonomice dopad závisí na trh vyčišťující úrokové míře a na cenových elasticitách úspor jednotlivců a na elasticitě poptávky firem po kapitálu. V malé otevřené ekonomice je tržní úroková míra určena světovou úrokovou mírou. To samé platí pro ceny obchodovatelného zboží, které jsou určeny na světových trzích. Světová úroková míra a světové ceny obchodovatelného zboží nejsou ovlivněny v malé otevřené ekonomice změnou daňové zátěže.

Daně ale mohou ovlivnit finanční a operativní chování nadnárodních společností. Daně (daňové sazby) neovlivňují jen umístění společnosti (umístění zahraničních poboček), ale také ovlivňují optimální množství operací

---

<sup>59</sup> Příklad: v uzavřené ekonomice je jedno jestli bude proporcionální daň na výnosy z úspor nebo na výnosy z investic, protože agregátní investice jsou rovny agregátním úsporám. V otevřené ekonomice toto už ale neplatí, protože může docházet k odlivu kapitálu za hranice, apod.

na zahraničním trhu, půjčky, objem dalších investic, výzkum a vývoj, export a mnoho dalších činností.<sup>60</sup>

Chování nadnárodních společností je ovlivněno a závisí na daňových systémech domácí země a na daňových systémech v zahraničí. Z tohoto jasně vyplývá, že konkurence se vyvíjí mezi jednotlivými státy, mezi nastavením jednotlivých daňových systémů. Je zde konkurence mezi suverénními státy v „lákání“ zahraničního kapitálu, zahraničních investic a investorů.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Také mohou nastavit své „interní“ ceny tak, aby nejvyšší zisk byl hlášen v zemi s nejnižší daňovou zátěží.

<sup>61</sup> Chování investorů často není shodné s ekonomickými predikcemi, s výsledky základních ekonomických modelů. Například risk aversní investoři by měli diversifikovat svá portfolia v mezinárodním měřítku, ale z empirie se ukazuje, že k tomuto často nedochází a tato portfolia jsou diversifikována jen z pohledu domácího trhu. Dalším příkladem může být přesun kapitálu z jedné země do druhé. Empirie však ukazuje, že je zde značná korelace mezi domácími úsporami a domácími investicemi. (Gordon, Hines, 2002)



## 4.1. Optimální zdanění příjmů v otevřené ekonomice

V malé otevřené ekonomice nemá daň z výnosu z kapitálu význam na výši výnosu, protože domácí úroková míra je určena světovou úrokovou mírou. Ale objem investic klesá právě díky vyšší daňové zátěži. Pro firmy tato situace znamená, že musejí zvýšit ceny či snížit náklady, aby pokryly dodatečnou daňovou zátěž. Ale pokud ceny jsou dány importem (světovými cenami), toto bude mít za následek přesun daňové zátěže na nemobilní výrobní faktor práci. Mzda vyčišťující domácí trh práce klesne. Celkovou daňovou zátěž ponесou domácí výrobní faktory. Pokles mzdy bude mít za následek, že mezní výnos kapitálu bude v domácí ekonomice stejný v porovnání se zahraničím.

Z tohoto vyplývá, že „source-based“ daň na příjmy z kapitálu by neměla být použita, protože tato daňová zátěž bude nesena fixními domácími výrobními faktory, jako je práce.

### 4.1.1. Typ daně

Gordon a Hines (2002) uvažují následující model. Předpokládejme, že vláda má k dispozici tyto tři daňové nástroje: source-based zdanění kapitálu, daň ze mzdy (příjmu) a spotřební daň na neobchodovatelné zboží. Země je malá natolik, že nemůže ovlivnit úrokovou míru na kapitálových trzích a ceny na trzích s obchodovatelným zbožím. Úroková míra  $r^*$  je určena na světovém kapitálovém trhu a ceny obchodovatelného zboží  $p^*$  na světových trzích se zbožím.

Každý obyvatel  $i$  má nepřímou užitkovou funkci určenou

$$v_i(p^* + s, p_n + s_n, r^*, w(1-t)) + V_i(G),$$

kde  $p_n$  vektor cen neobchodovatelného zboží,  $s$  respektive  $s^*$  představují spotřební daň na neobchodovatelné respektive obchodovatelné zboží,  $r^*$  je světová úroková míra, která představuje výši výnosu z úspor, je určena

na světovém kapitálovém trhu,  $w$  je domácí výše mzdy,  $t$  je daň ze mzdy a  $G$  je vektor vládních výdajů.

Každá jednotka kapitálu, která je použita domácí firmou podléhá daňové sazbě  $\tau$ . Domácí firmy mají konstantní výnosy z rozsahu, podnikají v konkurenčním prostředí. Jednotkové náklady se proto rovnají ceně za jednotku výstupu v daném odvětví. Jelikož předpokládáme, že země přijímá světovou úrokovou míru i světové ceny obchodovatelného zboží, pokud roste  $\tau$ , aby firma byla stále v rovnováze musí být pokles ve mzdě zaměstnanců k vyrovnání dodatečných nákladů spojených se zdaněním. Z toho vyplývá

$$dw/d\tau = -K/L, \quad (4.1)$$

kde  $K/L$  značí podíl kapitálu a práce v rovnovážném stavu.

Firmy, které prodávají neobchodovatelné zboží mají toto omezení:

$$p_n q_n = K_n (r^* + \tau) + L_n w,$$

kde  $q_n$  je množství neobchodovatelného zboží,  $K_n$  a  $L_n$  představují množství výrobních faktorů, které jsou potřeba k produkci. Pokud derivujeme tuto podmínku, dosadíme vztah (4.1), dostáváme rovnost:

$$dp_n/d\tau = L_n/q_n (K_n/L_n - K/L). \quad (4.2)$$

Ceny rostou v sektorech ekonomiky, které jsou více kapitálově náročnější než v sektorech obchodovatelného zboží a klesají v sektorech, které jsou náročnější na druhé výrobní faktor, práci.

Pokud vzroste  $\tau$ , jednotlivci jsou ovlivněni nepřímo a to výsledným poklesem mzdy a výslednou cenou neobchodovatelného zboží. Stejných změn by mohlo být dosaženo vhodnou změnou daně ze mzdy a spotřebních daní. Proto z pohledu jednotlivce, růst  $\tau$  je ekvivalentní se změnou  $t$  a změny spotřebních daní neobchodovatelného zboží, které mají za výsledek stejné mzdy po zdanění a ceny.

Nyní jsme si ukázali, že tyto tři daňovou instrumenty jsou pro jedince v ekonomice více či méně ekvivalentní, protože dopad na jeho výsledný blahobyt je shodný. Zaměřme se tedy na stát. Co se stane s daňovými výnosy, pokud  $\tau$  vzroste, ale za předpokladu, že  $t$  a  $s_n$  se přizpůsobí natolik, aby všechny spotřebitelské ceny zůstaly beze změn. Celkové omezení ekonomiky, hodnota výstupu ekonomiky měřena ve světových cenách, plus čistý příjem z kapitálové importu/exportu se musí rovnat hodnotě domácí spotřeby a úspor plus vládní výdaje. Tedy

$$p_g G = p^* [f(S + K_m, L_a) - (C + S)] - r^* K_m, \quad (4.3)$$

kde  $p_g$  měří produkční náklady na daný typ vládních výdajů,  $f$  je agregovaná produkční funkce,  $S$  jsou čisté úspory domácích obyvatel,  $C$  tvoří jejich spotřebu,  $L_a$  a  $K_m$  ukazuje kapitálový import/export.

Pokud vzroste  $\tau$ , čisté domácí úspory, spotřeba a agregátní nabídka práce zůstanou stejné. Maximalizace blahobytu vyžaduje, aby daňové sazby byly nastaveny tak, aby výsledná velikost  $K_m$  maximalizovala hodnotu zdrojů, které může vláda použít pro své výdaje. To implikuje

$$p^* f_K = r^*.$$

Firmy by tuto možnost volily pouze v případě, že  $\tau=0$ . Jakékoliv zdanění kapitálu neumožňuje dané zemi využít plně výhody mezinárodního obchodu.

Volba vhodného daňového nástroje implikuje optimální hodnotu vládních výdajů. Jelikož source-based zdanění kapitálu sebou nese vyšší společenské náklady než alternativní zvýšení daně ze mzdy či spotřebních daní, vláda, která použije zdanění kapitálu bude vydávat méně na vládní výdaje než ta, která bude moci použít i jiné daňové nástroje.

Jakákoliv úroveň kapitálového zdanění sebou přináší nižší daňové výnosy (při stejném užítku jedince) než tomu tak je při zdanění mzdy či spotřebních daních. Optimální vládní výdaje vyžadují, že mezní náklady dodatečného zvýšení vládních výdajů se rovnají mezním výnosů ze zvýšení statků a služeb, které vláda zajišťuje. Pokud předpokládáme rostoucí mezní náklady pro zvyšující se daňové zatížení, potom přesun od zdanění mzdy ke kapitálovému zdanění sebou přináší nižší daňové výdaje.

Výsledkem je také to, že zahraniční kapitál by neměl být zdaněn, protože v malé otevřené ekonomice bude celkové daňové břemeno bude neseno domácí pracovní silou.

#### **4.1.2. Zdanění zahraničního příjmu**

Pokud země importující kapitál uvalí daň (source) na příjem, který je vytvořen na daném území zahraničními investory, pak použití (residence) daně v zemi exportující kapitál může vést k možnosti, že kapitál bude zdaněn dvakrát. V praxi dochází k tomu, že všechny velké země uvolují korporátní daně na výnos z kapitálu, který je alokovan na jejich území.

Takto může docházet k přes-hraničnímu dvojitému zdanění kapitálu. V praxi často bývá, že státy rády daní kapitálové výnosy svých obyvatel z investic v zahraničí a nabízejí daňové úlevy zahraničnímu kapitálu, který připlouvá na domácí území.

Gordon a Hines (2002) pokračují v analýze. Uvažujme jednoduchý model, produkční funkce firmy, která vytváří výstup v zahraničí a používá zahraniční práci i kapitál:

$$f^*(K^*, L^*)$$

a v zahraničí se zisk daní sazbou  $\tau^*$ . Celkové výnosy ze hraničních investic jsou:

$$[f^*(K^*, L^*) - w^*L^*](1 - \tau^*) \quad (4.4)$$

a celkové výnosy z domácích investic jsou

$$f(K, L) - wL. \quad (4.5)$$

Pokud máme danou fixní zásobu kapitálu  $K'$ , pak alokace mezi domácím a zahraničním použitím těchto prostředků je dáno nerovností  $K^* + K$  menší nebo rovno  $K'$ . Maximalizace sumy výnosů z kapitálu vede k

$$f_K/f_{K^*} = (1 - \tau^*). \quad (4.6)$$

Pokud ještě domácí ekonomika zavede daň  $\tau$  na domácí výnosy, toto vede k upraveným vztahům.

Čisté výnosy z investic na zahraničních trzích:

$$[f^*(K^*, L^*) - w^*L^*](1 - \tau^* - \tau_r),$$

kde  $\tau_r$  je domácí zdanění zahraničních příjmů. Čisté výnosy z investic na domácím trhu:

$$[f(K, L) - wL](1 - \tau).$$

Odtud tedy, vztah maximalizující celkové výnosy:

$$f_K/f_K^* = (1 - \tau^* - \tau_r) / (1 - \tau). \quad (4.7)$$

Pokud dáme dohromady vztah (4.6) a (4.7) dostáváme

$$\tau_r = \tau(1 - \tau^*).$$

Z tohoto vztahu vyplývá, že vládá daní zdaněné zahraniční příjmy stejnou sazbou jako domácí příjmy. V praxi k tomuto zdanění zahraničních příjmů nedochází. Pokud se koukneme na sumu zahraničního a domácího kapitálu před zdaněním, dostáváme:

$$[f^*(K^*, L^*) - w^*L^*] + [f(K, L) - wL]. \quad (4.8)$$

Maximalizace (4.8) za podmínky kapitálového omezení, dostáváme

$$f_K = f_K^*.$$

Společně se vztahem (4.7) dostáváme:

$$\tau_r = (\tau - \tau^*).$$

Tento vztah vyjadřuje zdanění zahraničního příjmu, které je odvozeno od domácího zdanění minus světová úroková míra. Tuto politiku využívají velcí kapitáloví exportéři, včetně Spojených států amerických.

## 4.2. Daňové potíže v otevřených ekonomikách

### 4.2.1. Vynutitelnost a vymahatelnost daní v otevřených ekonomikách

V předešlé části jsme bez problémů uvažovali, že nastavená daňová politika je bez problémů vynutitelná, vymahatelná a všichni ji dodržují. Tohle je velice silný předpoklad i v uzavřené ekonomice. Tudiž, pokud uvažujeme otevřené ekonomiky, nabízí se diskuse o potenciální vymahatelnosti. Uvažujme například vymahatelnost daní z výnosů z individuálních úspor. Tyto výnosy jsou např. dividendy, úrok a kapitálové výnosy.

Nejdůležitější jsou v tomto případě informace, které stát (jako daňová autorita) má k dispozici. V uzavřené ekonomice získá tyto informace mnohem snadněji než v otevřené.

V otevřené ekonomice může jednotlivec obdržet výnosy z kapitálu, které získal kdekoli na světě. Ale domácí vláda může lehce získat informace pouze od domácích firem a zahraničních pobočkách na domácím území. Proto jednotlivci se mohou vyhnout placem daní ze zahraničních příjmů, které obdrží ze zahraničních dividend či úroků.

Také, protože dochází k mezinárodní konkurenci mezi státy, které se snaží přilákat zahraniční investory, může docházet k tomu, že tyto státy mají zájem na tom pomoci těmto investorům „skrýt“ jejich reálné příjmy před domácí ekonomikou.

Ekonomická teorie může ve výsledku předpokládat, že jakékoliv zdanění výnosů z úspor nemůže vydržet v otevřených ekonomikách. A to proto, že investoři by v takovém případě použili zahraniční zprostředkování. Samozřejmě tohle nemusí být bez nákladů. Pro jedince s velikými úsporami toto ale může být stále zajímavé, přesunout své úspory do zahraničí, proto daňová zátěž by padala hlavně na ty, kterých objem úspor není až tak objemný.



S problémem vynutitelnosti souvisí a vyplývá distribuční efekt, protože toto může mít vliv na celkovou světovou alokaci úspor jednotlivců. Domácí zdanění výnosů z úspor může mít za následek přesun těchto úspor za hranice nebo jednoduše snížení těchto úspor. S rostoucí integrací mezinárodních kapitálových trhů se stává použití úspor v zahraničí levnější a snazší a proto tlaky, které působí na snižování daňových sazeb se zvyšují.

### **4.2.2. Státy, které mohou ovlivnit světové ceny**

Doposud jsme uvažovali, že ekonomika je natolik malá, že nemůže ovlivnit jak světovou úrokovou míru, tak světové ceny. Prostě jsme předpokládali, že ekonomika ceny a úrokovou míru přijímá. Ale na světových trzích jsou velcí hráči, kteří světové ceny zajisté ovlivnit můžou. Například země může být natolik velkým exportérem nebo importérem (nebo dokonce jakési dominantní postavení), že tyto ceny ovlivnit může. Podobně, pokud je ekonomika velká relativně k světovému kapitálovému trhu, tak že objem kapitálového exportu/importu může ovlivnit světovou úrokovou míru.

V obou případech má daná ekonomika důvody k tomu využít svého postavení na trhu.

Tato část nastínila základní koncept mezinárodního zdanění.

## 5. Daňové sazby a příjmy v OECD

Pokud diskutujeme efekt globalizace na zdanění kapitálu, je zajímavé podívat se jak na nastavení daňových sazeb, tak na příjmy z korporátního zdanění. Z procesu globalizace by mělo vyplývat, že se tyto daňové příjmy budou snižovat, a to díky snižujícím se daňovým sazbám.

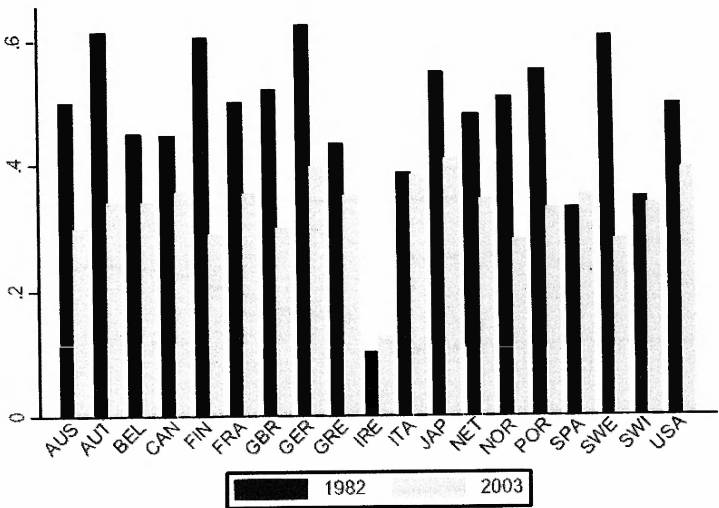
V průběhu vývoje daňových systému se ale značně může měnit například daňový základ, z kterého se jednotlivé daně vypočítávají – to je jeden z důvodů, proč se daňové příjmy nemusejí snížit i když daňová sazba ano. Dalším důvodem může být například změna v ekonomických aktivitách dané ekonomiky.

V této kapitole si ukážeme, že se statutární daňové sazby snížily. Ale příjmy z korporátních zdanění (jako podíl na HDP, tak podíl na celkových daňových příjmech) zůstaly relativně stabilní v čase.

## 5.1. Daňové sazby (korporátní zdanění)

Griffith a Klemm (2004) analyzují vývoj korporátního zdanění ve vybraných zemích OECD. V 18 z 19 zkoumaných zemí došlo k poklesu daňové sazby oproti roku 1982 (viz. Graf 5.1). Daňové základy byly rozšířeny, a to zejména v období 80. let 20. století.<sup>62</sup>

**Graf 5.1. Statutární daňové sazby v zemích OECD v % (1982 versus 2003)**



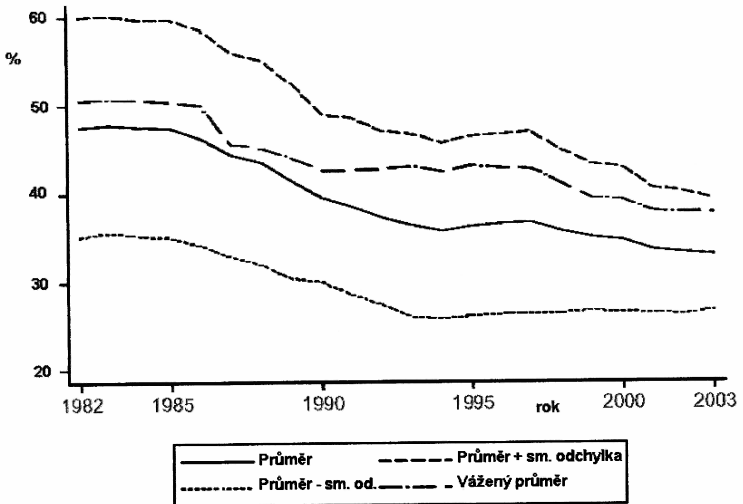
Zdroj: Griffith, Klemm (2004).

<sup>62</sup> Griffith a Klemm ukazují rozšíření daňových základů v 80. letech zejména na omezení investic, které se dají odečíst od daňového základu. Toto omezení bylo zejména radikální ve Velké Británii, kde byl pokles ze 100 % na 25 %. Většina zemí snížila podíl odpočitatelných investic o méně, než jak tomu bylo ve Velké Británii.

Graf 5.1. znázorňuje klesající trend v statutárních daňových sazbách. Ve všech zemích došlo k poklesu daňových sazeb, s výjimkou Španělska.

Abychom si tento trend přiblížili ještě blíže, následuje graf 5.2.<sup>63</sup> Na něm můžeme pozorovat prudší pokles v neváženém průměru oproti váženému průměru. To lze vysvětlit tím, že menší ekonomiky snížily své daňové sazby více než velké ekonomiky.

**Graf 5.2. Průměrné statutární daňové sazby v zemích OECD**

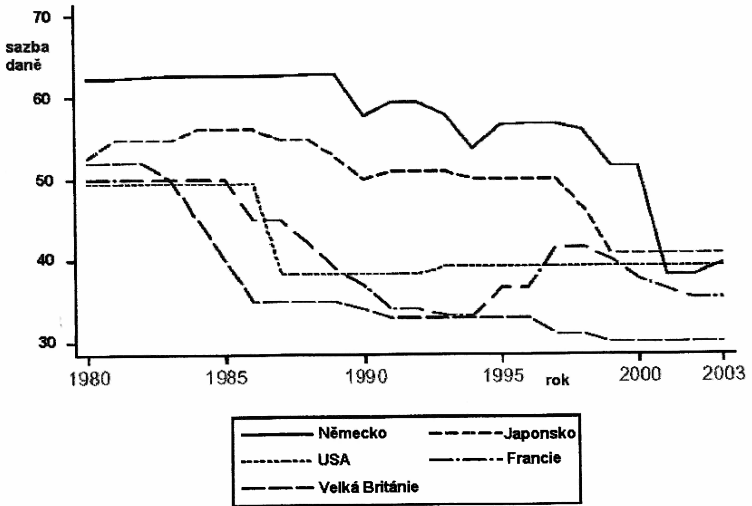


Zdroj: Griffith, Klemm (2004).

<sup>63</sup> Na grafu je nevážený průměr plus/mínus interval směrodatné odchylky. Vážený průměr je založen na HDP v USD.

Následující graf ukazuje vývoj statutárních daňových sazeb v pěti největších světových ekonomikách, v Německu, Spojených státech, Velké Británii, Japonsku a Francii. Také zde můžeme pozorovat pokles daňového zatížení.

**Graf 5.3. Statutární daňové sazby v G5**



Zdroj: Griffith, Klemm (2004).

### 5.1.1. Vsuvka: Statutární versus efektivní daňové sazby

Zákonné (nominální, statutární) daňové sazby jsou jedním z faktorů, které determinují celkovou daňovou zátěž. Důležité je nezapomínat na regulativní rámec, který ovlivňuje nastavení daňového základu. Proto pokud uvažujeme korporátní zdanění můžeme odlišovat mezi statutárními sazbami a efektivními sazbami.

Efektivní daňová sazba by měla pokrýt vliv položek, které je možno odečíst od daňového základu. Jako nezdánitelné částky příjmu, odpisy, daňové zvýhodnění v některých odvětvích apod. Pro kalkulaci efektivní daňové sazby se používají různé postupy.<sup>64</sup>

Dalším faktorem ovlivňujícím reálné daňové zatížení je efektivita daňového úřadu. Proto se efektivní daňové sazby liší od statutárních daňových sazeb.

\*\*\*

---

<sup>64</sup> Existují základní dva typy metodologie kalkulace efektivních daňových sazeb. Jde o „backward-looking“ a „forward-looking“ přístup. První z přístupů používá historická data z finančních výkazů firem (mikro) a z národních účtů (makro). Užitím makro dat, je efektivní korporátní daňová zátěž počítána jako podíl zaplacených daní na daňovém základu, který může být agregátní korporátní příjem, HDP, hrubé zisky reportované plátcí korporátních daní v daňových výkazech. Druhý z přístupů kalkuluje efektivní korporátní daňovou zátěž na základě hypotetického budoucího investičního projektu v době předpokládaného trvání projektu. Tato kalkulace je založena na předpokladu rovnosti mezních nákladů a příjmů. Pokud projekt vydělá více než náklady kapitálu, potom efektivní sazba může být počítána jako podíl budoucích pasiv k zisku před zdaněním. Více například viz. Cnossen, Sijbren (2002).

## 5.2. Daňové příjmy

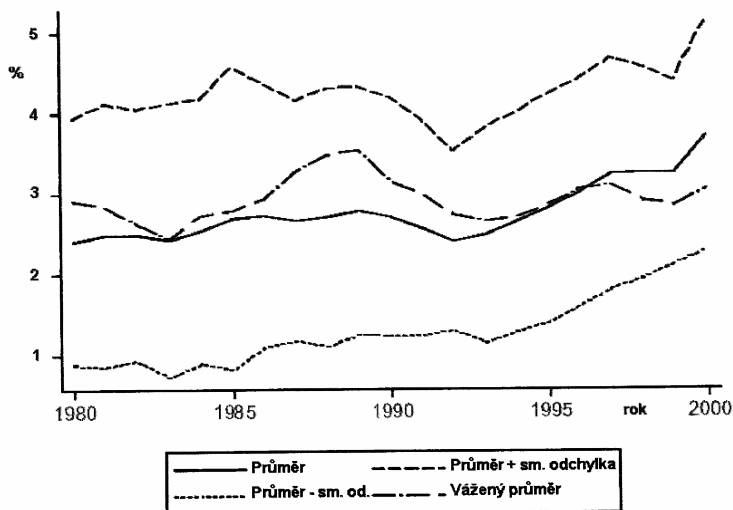
V této části se zaměříme zejména na podíl na hrubém domácím produktu a na podíl na celkových daňových příjmech v zemích OECD. Samozřejmě se stále bavíme o korporátních daních.

**Tabulka 5.1. Korporátní zdanění v jednotlivých zemích OECD (% HDP)**

<b>Stát</b>	<b>%</b>
Austrálie	5,2
Belgie	3,5
Česká republika	4,4
Dánsko	2,9
Finsko	4,3
Francie	2,9
Irsko	3,8
Island	1,1
Itálie	3,2
Japonsko	3,1
Kanada	3,4
Lucembursko	8,4
Maďarsko	2,4
Německo	1,0
Nizozemí	3,5
Norsko	8,2
Nový Zéland	4,4
Polsko	2,1
Portugalsko	3,6
Rakousko	2,2
Řecko	3,7
Slovensko	2,7
Spojené království	2,9
Španělsko	3,2
Švédsko	2,4
Švýcarsko	2,7
Turecko	2,2
USA	1,7
<b>Nevážený průměr</b>	<b>3,4</b>
<b>Vážený průměr</b>	<b>2,5</b>

Zdroj: OECD (2005).

**Graf 5.4. Příjmy z korporátního zdanění příjmů v zemích OECD jako podíl na HDP (%)<sup>65</sup>**



Zdroj: Griffith, Klemm (2004).

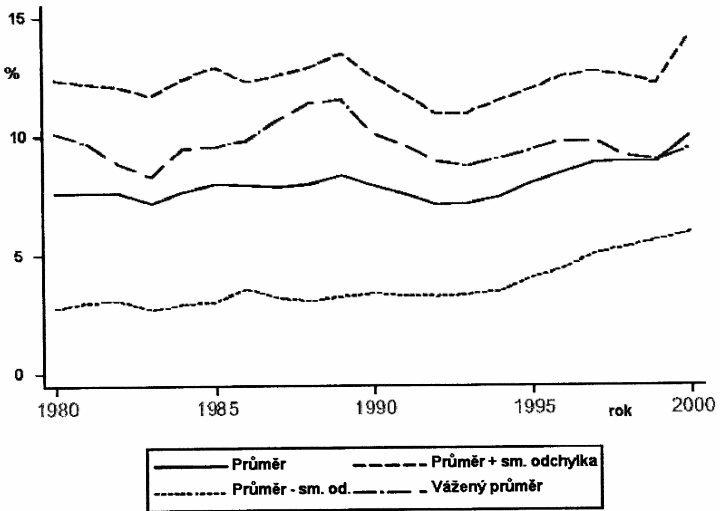
Pokud se podíváme na graf 5.4., který ukazuje příjmy z korporátního zdanění příjmů jako podíl na hrubém domácím produktu, můžeme pozorovat, že zde není žádný klesající trend. Daňové příjmy zůstaly stabilní, i když docházelo ke snižování daňových sazeb. Pokud nevážený průměr vzrostl, můžeme předpokládat, že menší ekonomiky dokázaly zvýšit své daňové příjmy relativně k větším ekonomikám.

Následující graf popisuje podíl korporátního zdanění na celkovém zdanění v zemích OECD.

<sup>65</sup> OECD Revenue Statistics (2005) a Griffith, Klemm (2004). Pro orientaci v OECD Revenue Statistics: Daňová třída 1200. Vážené průměry podle HDP v USD.



**Graf 5.5. Příjmy z korporátního zdanění příjmů v zemích OECD  
jako podíl na celkových daňových příjmech (%)**

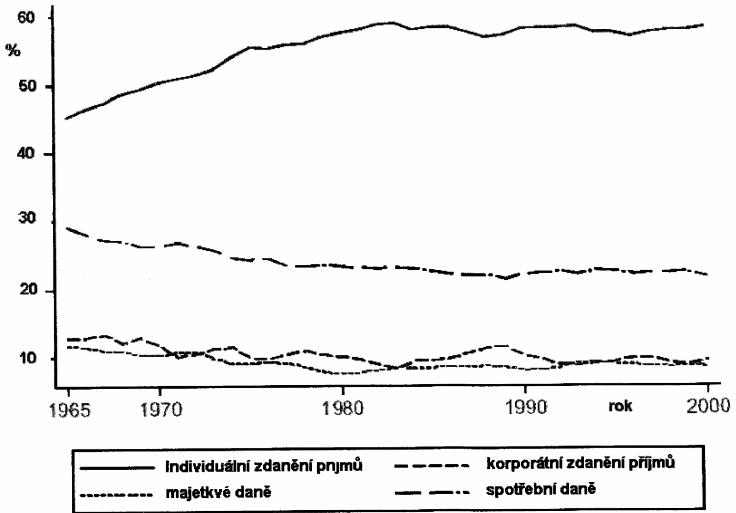


Zdroj: Griffith, Klemm (2004).

Opět nepozorujeme žádný výrazný klesající trend. Jednotlivé vlády udržely příjmy z korporátního zdanění příjmů relativně stabilní v čase jako podíl na HDP, ale nepodařilo se jimi tyto příjmy zvýšit relativně k příjmům z jiných daní.

Další zajímavý vývoj se dá ilustrovat grafem 5.6., který ukazuje nejdůležitější složky vládních příjmů v posledních více než 30 letech.

**Graf 5.6. Hlavní zdroje vládních příjmů v zemích OECD jako podíl na celkovém zdanění (%)<sup>66</sup>**



Zdroj: Griffith, Klemm (2004).

Je vidět, že zatímco příjmy z korporátního zdanění poklesly, stejně jako majetkové a spotřební daně, individuální zdanění příjmů vzrostlo a od 80. let se udržuje relativně na „konstantní“ úrovni.

Zejména zvyšující se zatížení práce dává zapravdu globalizačním „trendům a teoriím“, které tento trend předpokládají a to především díky značné nemobilitě práce.

<sup>66</sup> OECD Revenue Statistics (2005) a Griffith, Klemm (2004). Pro orientaci v OECD Revenue Statistics: Individuální zdanění příjmů obsahuje jak daň z příjmu fyzických osob (daňová třída 1100), tak příspěvky na sociální zabezpečení (2000). Korporátní zdanění (1200), majetkové daně (4000) a spotřební daně (5000). Vážené průměry (založeno na HDP v USD).

## 6. Závěr

Proces globalizace mění náš svět. Je přítomen na každém našem kroku, v každém z našich životů. Nejen každý jedinec čelí globalizaci, ale také každá společnost, či každá vláda a ekonomika.

Tato práce odstupuje od celkového pohledu na globalizaci a zaměřuje se na ekonomické aspekty a důsledky globalizace. Z ekonomických otázek poté zejména na ty daňové.

Práce popsala základní historický vývoj globalizace, ukázala měnící se pohled na roli vlády v moderní ekonomice, důležitost otevřenosti ekonomiky a s tím spojený růst mezinárodního obchodu a zvýšení objemu přímých zahraničních investic.

Dále se zabývala daňovou zátěží v Evropě a ve vybraných zemích OECD, zejména v oblasti korporátních daní. Ukazuje, že i když se tato zátěž značně snížila (zejména díky vyšší mobilitě kapitálu), jednotlivé ekonomiky dokázaly zachovat příjmy z korporátních daní (jako podíl na HDP) relativně stabilní v čase.

Také ukazuje, že je zde pravděpodobně silná závislost mezi domácími úsporami a domácími investicemi. Že většina objemu domácích úspor zůstává v dané ekonomice (a to zejména pokud budeme uvažovat evropskou patnáctku jako jednu ekonomiku).

Otázka harmonizace přímých daní v rámci Evropské unie se jeví jako nereálná, a to zejména z důvodu jednomyslného hlasování a z předpokladu, že všeobecný konsenzus vyžaduje zlepšení podmínek pro všechny účastníky. Také, budeme-li uvažovat daňovou konkurenci za zdravý jev, úplná daňová harmonizace není tou správnou cestou.

Celkově lze říci, že daňová konkurence vede ke snižování korporátních daňových sazeb, ale nelze předpokládat, že tato konkurence povede až k extrémnímu případu – nulovému zatížení kapitálu. Všechny kapitál není zcela

mobilní a také investoři nehledají vždy nejvyšší výnos. Daňová sazba není jediným určujícím faktorem o alokaci investic. Také je politicky nemožné přesunout veškeré zatížení na druhý, i když méně mobilní výrobní faktor, a to práci.

Práce je více deskriptivní, ale i tak ponechává čtenáři místo pro vlastní úvahy. Snaží se mu poskytnout ucelenou představu o vývoji (ekonomické) globalizace a daňové konkurence o oblasti korporátního zdanění.

Určitě bude zajímavé v pozorovat budoucí vývoj v daňové oblasti v rámci Evropské unie a nastavení daňových systémů v jednotlivých státech.

## **Prameny a literatura**

**[1.] Alworth, Julian S. (1999)**

*“Taxation, Financial Innovation and Integrated Financial Markets: Some Implications for Tax Coordination in the European Union”*, kapitola v *“Globalization: Public Economics Policy Perspectives”*, editováno Razin, A. a Sadka, E., Cambridge University Press, 1999.

**[2.] Apap, Joanna (2003):**

*“Shaping Europe’s Migration Policy”*, Policy Makers or Policy Takers – Selected Studies, Center for Social and Economic Research, Warsaw, 2003.

**[3.] Avi-Yonah, Reuven S. (2000):**

*“Globalization, Tax Competition and the Fiscal Crises of the Welfare State”*, Harvard Law School, 2000.

**[4.] CBO (2005):**

*“Corporate Income Tax Rates: International Comparisons”*, A CBO Paper, Congressional Budget Office, November 2005.

**[5.] Cnossen, Sijbren (2002):**

*“Tax Policy in the European Union: A Review of Issues and Options”*, CESifo Working Paper No. 758, August 2002.

**[6.] Edwards, Chris, De Ruyg, Veronique (2002):**

*“International Tax Competition”*, Chapter 3 of Economic Freedom of the World: 2002 Annual Report, June 2002.

**[7.] Feldstein, Martin, Horioka, Charles (1980):**

*“Domestic Savings and International Capital Flows”*, The Economic Journal, Vol. 90, No. 358, 314 – 329, June 1980.

**[8.] Gordon, Roger H., Hines, James R. Jr. (2002):**

*“International Taxation”*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 8854, 2002.

**[9.] Gresik, Thomas A. (2001):**

“*The Taxing Task of Taxing Transnationals*”, Journal of Economic Literature, Vol. 39, pp. 800 – 838, 2001.

**[10.] Griffith, Rachel, Klemm Alexander (2004):**

“*What Has Been The Tax Competition Experience of the Last 20 Years*”, Institute for Fiscal Studies and University College London, WP04/05, February 2004.

**[11.] Holman, Robert a kol. (1999):**

“*Dějiny ekonomického myšlení*”, Nakladatelství C. H. Beck, Praha 1999.

**[12.] Jakubiak, Malgorzata, Markiewicz, Malgorzata (2005):**

“*Capital mobility and tax competition in the EU after enlargement*”, 2nd EUROFRAME conference on economic policy issues in the European Union, June 2005.

**[13.] Linder, Peter H., Williamson, Jeffrey G. (2001):**

“*Does Globalization Make the World More Equal?*”, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 8228, 2001.

**[14.] Musgrave, Richard A., Musgraveová, Peggy B. (1994):**

“*Veřejné finance v teorii a praxi*”, Management Press, Praha 1994.

**[15.] OECD (2005):**

“*Revenue Statistics 1965 – 2004*”, Edition 2005, OECD Publishing, 2005.

**[16.] Perroni Carlo, Scharf, Kimberley A. (1999):**

“*Interjurisdictional Tax Competition: A Political-Economy Perspective*”, kapitola v “*Globalization: Public Economics Policy Perspectives*”, editováno Razin, A. a Sadka E., Cambridge University Press, 1999.

**[17.] Schuknecht, Ludger, Tanzi, Vito (2005):**

“*Reforming Public Expenditures in Industrialized Countries: Are There Trade-offs?*”, European Central Bank, Working Paper No. 435, February 2005.

**[18.] Sinn, Hans-Werner (1990):**

*"Tax Harmonization and Tax Compensation in Europe"*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 3248, 1990.

**[19.] Stewart, Kenneth G., Webb, Michael C. (2003):**

*"Capital Taxation, Globalization, and International Tax Competition"*, University of Victoria, Working Paper EWP0301, January 2003.

**[20.] Stoddard, Chris (2006):**

*"Charles M. Tiebout: A Pure Theory of Local Expenditures, 1956"*, Center of Spatially Integrated Social Science.

**[21.] Tanzi, Vito (2000a):**

*"Globalization and the Future of Social Protection"*, International Monetary Fund, WP/00/12, 2000.

**[22.] Tanzi, Vito (2000b):**

*"The Role of the State and the Quality of the Public Sector"*, International Monetary Fund (March 2000), WP/00/36.

**[23.] Tanzi, Vito (1997):**

*"The Changing Role of the State in the Economy, A Historical Perspective"*, International Monetary Fund (September 1997), WP/97/114.

**[24.] Tanzi, Vito (1999):**

*"Is There a Need for a World Tax Organization?"*, kapitola v *"Globalization: Public Economics Policy Perspectives"*, editováno Razin, A. a Sadka E., Cambridge University Press, 1999.

**[25.] Tanzi, Vito, Schuknecht, Ludger (2000):**

*"Public Spending in the 20<sup>th</sup> Century, A Global Perspective"*, Cambridge University Press, New York 2000.

**[26.] Tiebout, Charles M. (1956):**

*"A Pure Theory of Local Expenditures"*, Journal of Political Economy, October 1956, 416-24.

**[27.] Van den Bossche, Peter (2005):**

*“The Law and Policy of the World Trade Organization”*: Economic Globalization and the Law of the WTO, Cambridge University Press, 2005.

**[28.] Verrue, Robert (2004):**

*“Tax competition in the global market place: Rules for a sustainable framework – the debate”*, Liechtenstein Dialogue, Valduz, 22 October 2004.

**[29.] WTO (2001):**

World Trade Organization *“Statistics on Globalization”*, 2001.

**[30.] Zodrow, George R. (2003):**

*“Tax Competition and Tax Coordination in the European Union”*, International Tax and Public Finance, 10, 651–671, 2003.

**[31.] Eurostat**

Databáze dostupná z: <http://epp.eurostat.cec.eu.int>

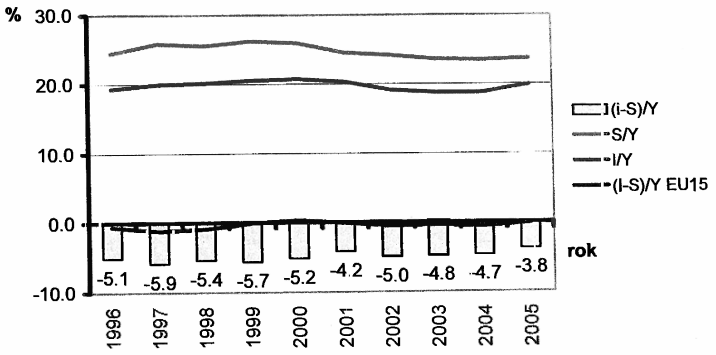


## Přílohy

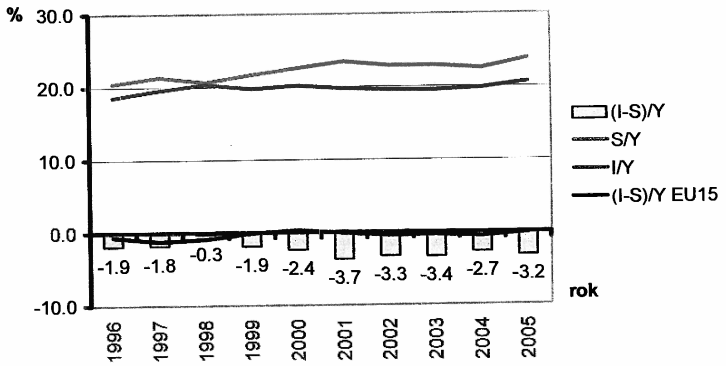
- 1) Domácí úspory a domácí investice v jednotlivých státech EU
- 2) Struktura daní v OECD (Tax structure in the OECD-area)
- 3) Zdanění osobních příjmů jako procento HDP
- 4) Zdanění osobních příjmů jako podíl na celkovém zdanění
- 5) Zdanění korporátních příjmů jako procento HDP
- 6) Zdanění korporátních příjmů jako podíl na celkovém zdanění
- 7) Sociální zabezpečení jako procento HDP
- 8) Sociální zabezpečení jako podíl na celkovém zdanění
- 9) Sociální zabezpečení (zaměstnanci) jako procento HDP
- 10) Sociální zabezpečení (zaměstnanci) jako podíl na celkovém zdanění
- 11) Sociální zabezpečení (zaměstnavatelé) jako procento HDP
- 12) Sociální zabezpečení (zaměstnavatelé) jako podíl na celkovém zdanění

Zdroj: Eurostat (1) a OECD Revenue Statistics 2004 (2-12)

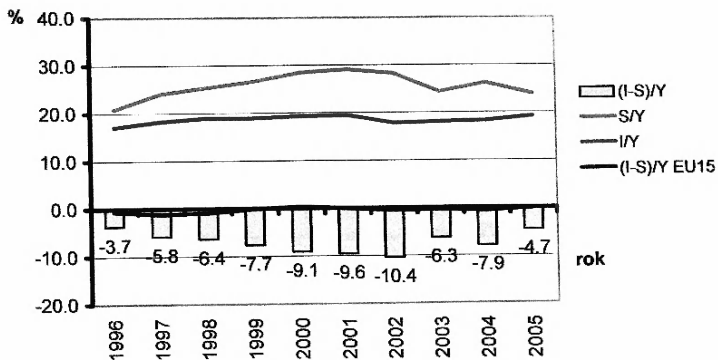
## Belgie



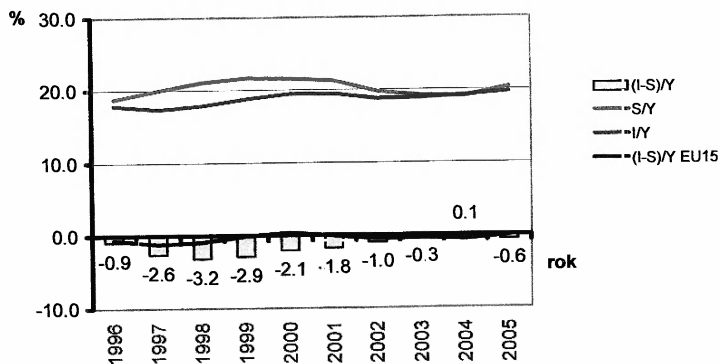
## Dánsko



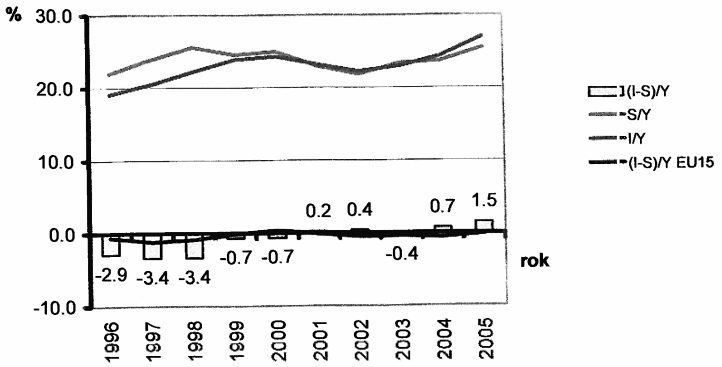
## Finsko



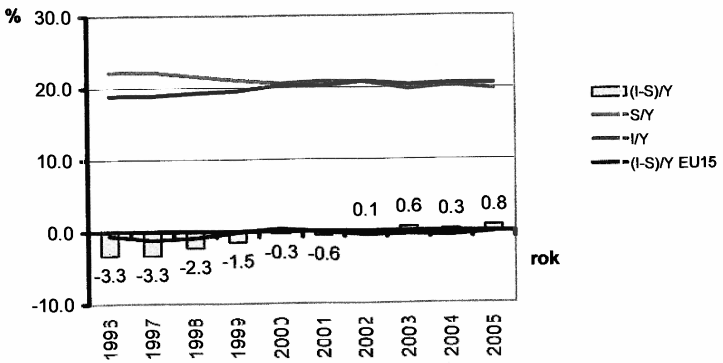
## Francie



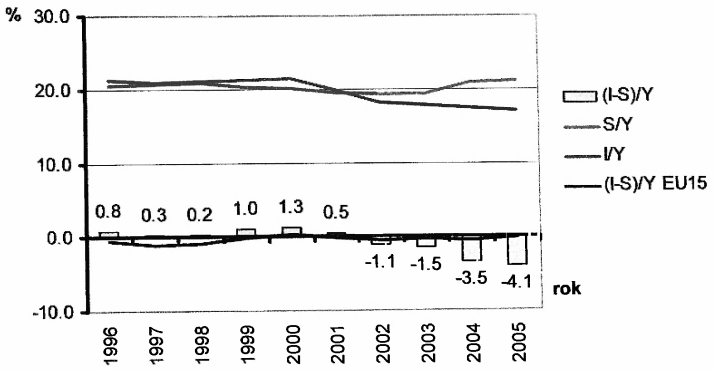
## Irsko



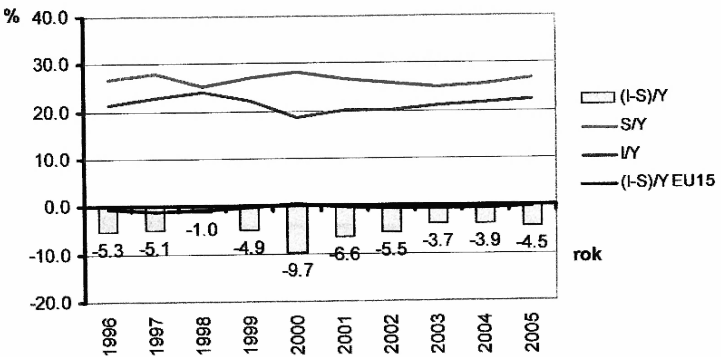
## Itálie



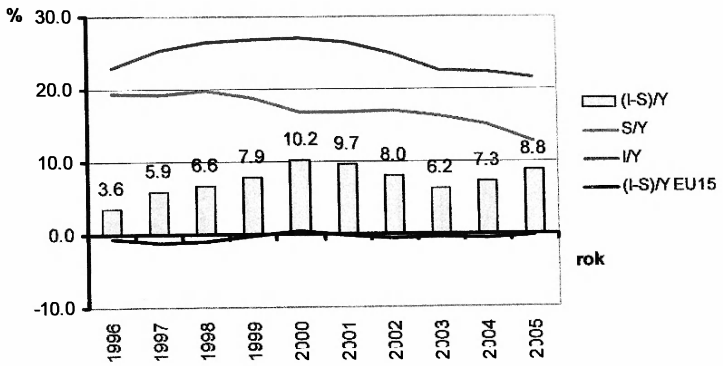
## Německo



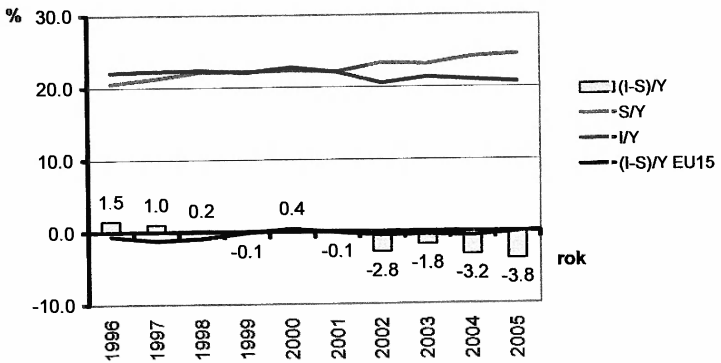
## Nizozemí



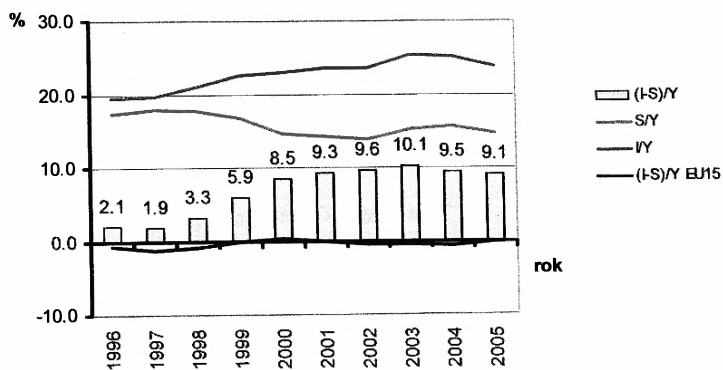
## Portugalsko



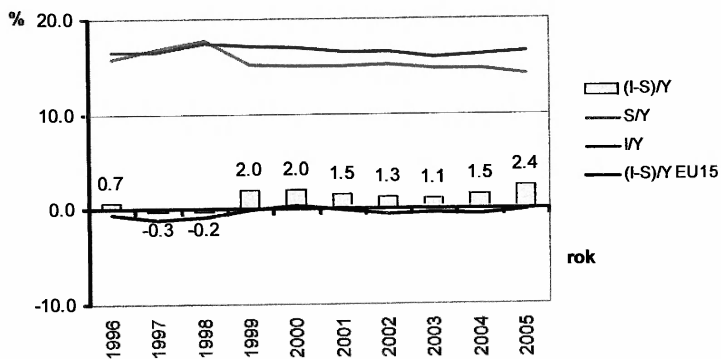
## Rakousko



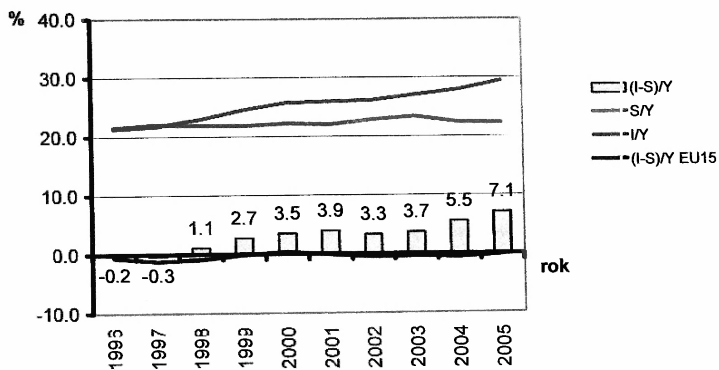
## Řecko



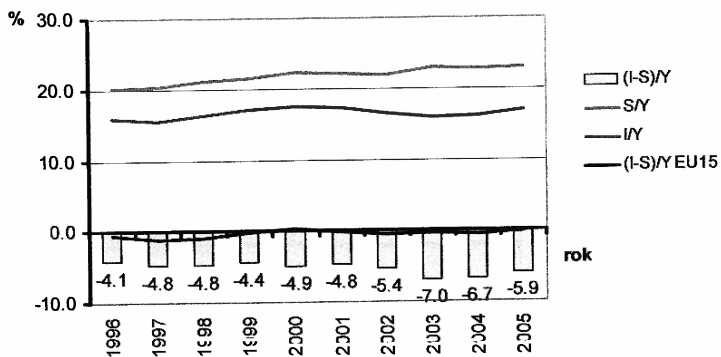
## Spojené království



## Španělsko

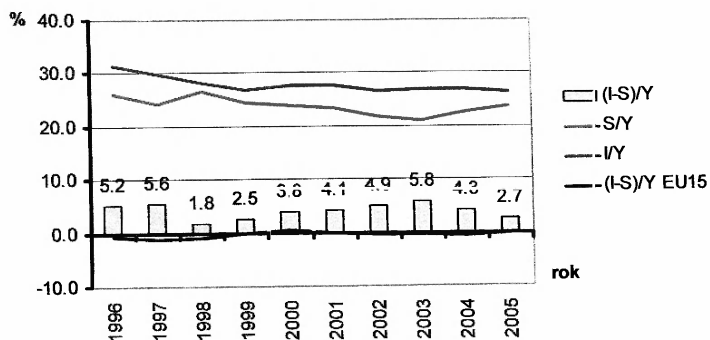


## Švédsko

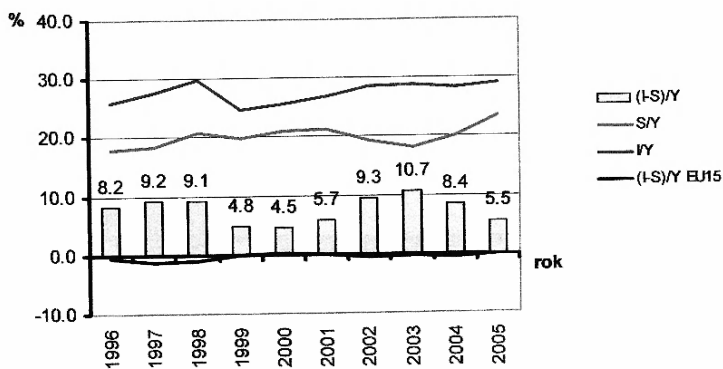




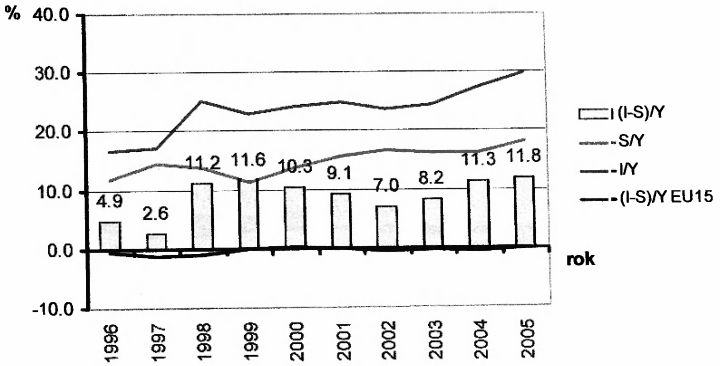
## Česká republika



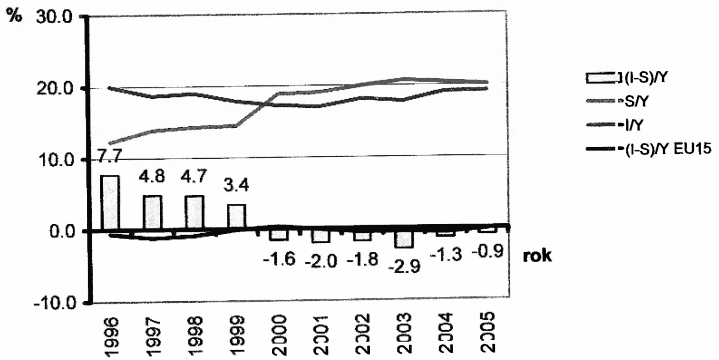
## Estonsko



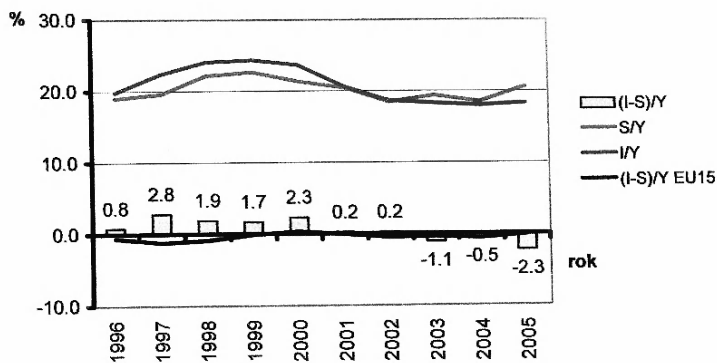
## Litva



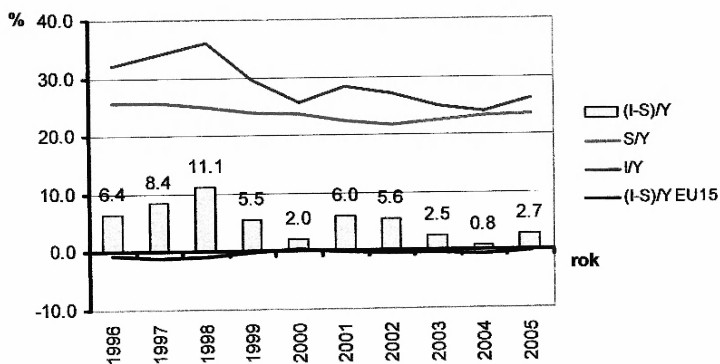
## Lotyšsko



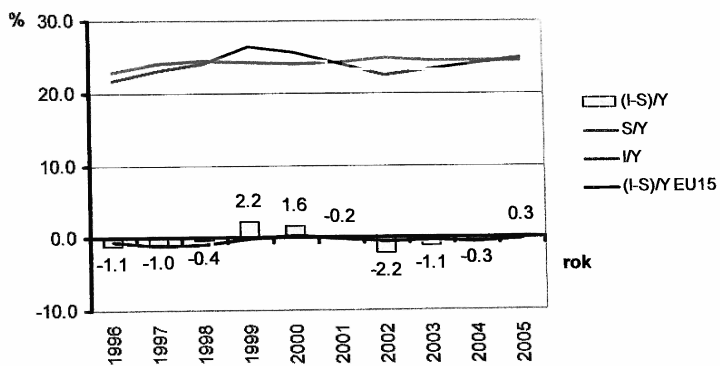
## Polsko



## Slovensko



## Slovensko



Tax structures in the OECD-area<sup>1</sup>

	1965	1975	1985	1995	2003
Personal income tax	26	30	30	27	25
Corporate income tax	9	8	8	8	9
Social security contributions <sup>2</sup>	18	22	22	25	26
(employee)	(6)	(7)	(8)	(8)	(8)
(employer)	(10)	(14)	(14)	(15)	(15)
Payroll taxes	1	1	1	1	1
Property taxes	8	6	5	6	6
General consumption taxes	14	14	16	18	19
Specific consumption taxes	24	18	16	13	12
Other taxes <sup>3</sup>	1	1	1	3	3
Total	100	100	100	100	100

1. Percentage share of major tax categories in total tax revenue.

2. Including social security contributions paid by the self-employed and benefit recipients (heading 2300) that are not shown in the breakdown over employees and employers.

3. Including certain taxes on goods and services (heading 5200) and stamp taxes.

Source: Tables 11, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 29 and 31 in Section II.A. Statlink: <http://dx.doi.org/10.1787/453616750274>

Taxes on personal income (1100) as percentage of GDP  
 Impôts sur le revenu des personnes physiques (1100) en pourcentage du PIB

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	5.8	10.0	10.5	10.5	11.5	14.7	13.4	13.1	12.0	11.7
Mexico										
United States	7.8	9.9	8.9	10.3	9.7	10.1	13.0	12.5	9.9	9.0
Australia	7.5	6.3	11.6	12.0	13.1	12.6	12.1	11.6	12.1	12.2
Japan	3.9	4.2	5.0	6.2	6.9	8.1	5.0	5.6	4.7	4.4
Korea			1.3	2.0	2.2	4.0	3.7	3.4	3.1	3.2
New Zealand	9.6	11.1	15.5	18.9	19.3	18.1	18.6	14.6	15.1	14.6
Austria	6.8	7.0	7.9	9.0	9.4	8.3	8.6	9.5	9.9	9.9
Belgium	6.4	6.7	13.2	15.4	16.2	13.8	14.6	14.3	14.8	14.3
Czech Republic							4.8	4.8	4.8	4.9
Denmark	12.4	19.1	22.4	22.9	23.9	25.4	26.6	25.9	26.1	25.6
Finland	10.1	12.5	14.3	13.0	15.0	15.4	14.3	14.7	14.3	13.9
France <sup>1</sup>	3.7	3.3	3.8	4.7	4.9	4.5	4.9	8.0	7.5	7.8
Germany	8.2	8.8	10.6	11.1	10.7	9.8	10.2	9.1	8.9	8.5
Greece	1.4	2.2	1.9	3.6	4.0	4.1	3.9	5.6	5.1	4.9
Hungary							6.6	7.2	7.9	7.3
Iceland	5.1	5.4	6.0	6.8	5.6	8.6	10.0	13.8	14.8	14.9
Ireland	4.2	5.3	7.3	10.0	11.3	10.7	13.1	9.6	7.5	7.9
Italy	2.8	2.8	4.0	7.0	9.2	10.2	10.7	10.9	10.9	10.6
Luxembourg	6.6	6.4	10.3	11.0	11.5	6.8	9.2	7.1	6.7	7.1
Netherlands	9.1	9.5	11.2	11.4	8.3	10.6	7.9	6.2	7.2	6.9
Norway	11.7	12.1	12.4	12.1	9.7	10.9	10.7	10.3	10.8	10.6
Poland							8.5	7.5	7.7	4.4
Portugal						4.6	5.9	6.0	5.8	5.8
Slovak Republic								3.5	3.4	3.3
Spain	2.1	1.8	2.6	4.6	5.3	7.0	7.5	8.5	6.7	6.9
Sweden	17.1	19.2	19.4	19.4	18.7	20.5	18.2	17.7	15.2	15.8
Switzerland	6.1	7.4	8.9	10.2	10.2	10.1	10.1	10.6	10.3	10.1
Turkey	2.6	3.4	5.3	7.6	4.3	5.4	4.9	7.2	5.5	5.2
United Kingdom	10.1	11.7	14.1	10.3	9.8	10.7	13.0	11.0	10.6	10.2
Unweighted average:										
OECD Total	7.0	8.3	9.6	10.4	10.4	10.7	9.9	9.9	9.8	9.4
OECD America	6.8	9.8	9.7	10.4	10.6	12.4	11.7	12.8	11.0	10.4
OECD Pacific	7.0	7.9	8.3	9.6	10.3	10.7	9.6	8.8	8.8	8.6
OECD Europe	7.0	8.1	9.8	10.6	10.4	10.5	9.8	9.9	9.7	9.4
EU 12	7.2	8.5	10.2	11.0	11.3	11.0	13.0	9.8	9.5	9.2
EU 15	7.2	8.5	10.2	11.0	11.3	11.0	10.7	10.8	10.5	10.4

Taxes on personal income (1100) as percentage of total taxation  
 Impôts sur le revenu des personnes physiques (1100) en pourcentage du total des recettes fiscales

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	22.8	32.4	32.8	34.1	35.2	40.8	37.5	36.8	35.3	34.6
Mexico										
United States	31.7	36.6	34.6	38.1	37.8	37.1	35.6	41.9	37.8	35.3
Australia	34.4	37.3	43.6	44.0	45.2	43.0	40.6	38.1	38.4	38.5
Japan	21.7	21.5	23.9	24.3	24.7	27.8	22.4	21.1	18.4	17.5
Korea			8.5	11.6	13.4	21.1	19.2	14.6	12.8	12.7
New Zealand	39.4	42.7	54.3	61.6	60.5	48.0	45.0	43.1	43.1	41.9
Austria	20.0	20.7	21.6	23.2	22.9	21.0	21.0	22.2	22.8	23.1
Belgium	20.5	25.1	32.6	36.4	35.6	31.8	32.5	31.2	31.7	31.4
Czech Republic							12.6	12.9	12.8	13.0
Denmark	41.4	48.6	55.9	52.0	50.5	53.2	53.7	51.8	53.5	53.1
Finland	33.3	39.2	38.9	35.8	37.4	34.7	31.1	30.6	31.2	31.0
France <sup>1</sup>	10.6	10.7	10.6	11.6	11.5	10.7	11.4	18.0	17.3	17.5
Germany	26.0	26.7	30.0	29.6	28.7	27.6	27.5	25.3	25.1	23.9
Greece	6.8	9.7	6.9	14.9	13.9	14.1	12.0	14.7	13.6	13.7
Hungary							16.1	18.6	20.3	18.9
Iceland	19.5	19.9	20.2	23.1	19.5	26.9	31.1	34.6	38.4	37.6
Ireland	18.7	16.3	25.2	32.0	31.3	31.9	33.7	29.8	26.1	26.5
Italy	10.9	10.9	15.2	23.1	26.7	26.3	26.0	24.9	25.5	25.1
Luxembourg	24.8	23.9	27.5	27.0	25.5	23.5	21.7	18.2	16.2	17.1
Netherlands	27.7	26.8	27.1	26.3	19.4	24.7	18.9	15.1	16.3	17.9
Norway	39.6	35.2	31.5	28.5	22.5	26.2	25.9	23.9	24.6	24.6
Poland						22.9	23.0	23.0	22.1	12.8
Portugal						16.9	17.6	16.5	16.9	15.6
Slovak Republic								10.1	10.3	10.8
Spain	14.3	11.5	12.5	20.4	19.7	21.7	23.6	18.6	19.2	19.6
Sweden	48.7	49.8	46.1	41.0	38.7	38.5	33.5	32.7	30.4	31.3
Switzerland	31.2	33.2	36.3	35.8	39.2	38.8	38.3	34.8	34.4	34.3
Turkey	24.8	27.0	32.9	43.5	27.5	26.8	21.6	22.2	17.6	15.7
United Kingdom	33.1	31.5	40.0	29.4	26.3	29.3	28.7	29.3	29.8	28.7
Unweighted average:										
OECD Total	26.1	27.8	29.7	31.2	29.7	26.7	27.0	26.0	25.6	24.9
OECD America	27.1	34.5	33.7	36.6	36.5	39.0	36.7	39.4	36.6	34.9
OECD Pacific	31.8	33.8	32.6	35.3	36.3	36.0	31.8	28.7	28.2	27.6
OECD Europe	25.0	26.0	28.6	28.6	27.8	27.6	25.3	24.3	24.2	23.6
EU 18	23.8	26.2	28.1	28.8	27.7	27.0	24.5	23.4	23.3	22.8
EU 15	23.9	25.2	28.1	28.8	27.7	27.0	26.0	25.3	25.1	25.0

Taxes on corporate income (1200) as percentage of GDP  
 Impôts sur les bénéfices des sociétés (1200) en pourcentage du PIB

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	3.8	3.5	4.3	3.6	2.7	2.5	2.9	4.4	3.4	3.5
Mexico										
United States	4.0	3.6	2.9	2.8	1.9	2.4	2.9	2.6	1.7	2.1
Australia	3.5	3.8	3.3	3.3	2.7	4.1	4.4	6.5	6.2	5.9
Japan	4.0	5.2	4.3	5.5	5.8	8.5	4.2	3.8	3.1	3.3
Korea			1.3	1.9	1.9	2.5	2.2	5.3	3.1	3.9
New Zealand	5.0	4.6	3.4	2.4	2.6	2.4	4.4	4.2	4.4	4.7
Austria	1.8	1.5	1.6	1.4	1.4	1.4	1.4	2.0	2.2	2.2
Belgium	1.9	2.5	3.3	2.2	2.5	2.4	2.8	3.8	3.5	3.4
Czech Republic							4.6	3.5	4.4	4.6
Denmark	1.4	1.0	1.2	1.4	2.3	1.8	2.4	3.3	2.9	2.9
Finland	2.5	1.7	1.8	1.2	1.4	2.0	2.3	6.0	4.3	3.5
France <sup>1</sup>	1.8	2.1	1.9	2.1	1.9	2.2	2.1	3.1	2.9	2.8
Germany	2.5	1.8	1.6	2.0	2.5	1.7	1.3	1.8	1.0	1.3
Greece	0.4	0.4	0.7	0.9	0.8	1.6	2.0	4.6	3.7	3.3
Hungary							1.9	2.2	2.4	2.2
Iceland	0.5	0.6	0.9	0.7	0.9	0.9	1.0	1.5	1.1	1.5
Ireland	2.3	2.5	1.4	1.4	1.1	1.7	2.8	3.8	3.8	3.8
Italy	1.8	1.7	1.6	2.4	3.2	3.9	3.8	2.9	3.2	2.9
Luxembourg	3.1	5.2	5.9	6.6	8.0	8.5	7.5	7.2	8.4	7.9
Netherlands	2.6	2.4	3.2	2.9	3.0	3.2	3.1	4.2	3.5	2.9
Norway	1.1	1.1	1.1	5.7	7.4	3.7	3.8	9.0	8.2	8.1
Poland							2.8	2.5	2.1	1.8
Portugal						2.3	2.5	4.1	3.6	3.2
Slovak Republic							2.9	2.7	2.8	2.8
Spain	1.4	1.3	1.3	1.1	1.4	2.8	1.7	3.1	3.2	3.1
Sweden	2.1	1.7	1.9	1.2	1.7	1.7	2.8	4.0	2.4	2.5
Switzerland	1.4	1.7	2.1	1.7	1.8	2.0	1.8	2.8	2.7	2.5
Turkey	0.5	0.8	0.9	0.7	1.5	1.3	1.5	2.4	2.2	2.6
United Kingdom	1.3	3.2	2.2	2.9	4.7	3.6	2.8	3.8	2.9	2.8
Unweighted average:										
OECD Total	2.2	2.3	2.2	2.4	2.7	2.7	2.8	3.7	3.4	3.4
OECD America	3.9	3.5	3.8	3.2	2.3	2.5	2.8	3.5	2.8	2.8
OECD Pacific	4.2	4.5	3.1	3.3	3.2	3.9	3.9	4.4	4.0	4.3
OECD Europe	1.7	1.8	1.9	2.1	2.6	2.5	2.7	3.7	3.4	3.2
EU 19	1.9	2.1	2.1	2.1	2.5	2.6	2.8	3.6	3.3	3.1
EU 15	1.9	2.1	2.1	2.1	2.5	2.6	2.7	3.9	3.4	3.2



Taxes on corporate income (1200) as percentage of total taxation  
 Impôts sur les bénéfices des sociétés (1200) en pourcentage du total des recettes fiscales

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	14.9	11.3	13.8	11.6	8.2	7.0	8.2	12.2	10.1	13.4
Mexico										
United States	18.4	13.2	11.4	10.8	7.5	8.9	10.3	8.7	6.4	9.1
Australia	16.3	17.0	12.4	12.2	9.4	14.1	14.8	20.3	16.7	16.7
Japan	22.2	26.3	20.6	21.8	21.0	22.4	15.9	13.8	12.2	13.0
Korea			8.9	11.0	1.4	13.5	12.3	14.1	12.8	15.3
New Zealand	20.7	17.8	11.8	7.8	8.3	6.5	11.9	12.4	12.5	13.6
Austria	5.4	4.4	4.3	3.5	3.5	3.6	3.5	4.9	6.2	5.1
Belgium	6.2	7.2	7.4	5.1	5.5	5.7	6.2	8.0	7.6	7.4
Czech Republic							12.2	9.9	11.8	12.3
Denmark	4.5	2.6	3.1	3.2	4.8	3.7	4.8	6.6	6.0	5.9
Finland	8.1	5.3	4.8	3.4	3.4	4.5	5.0	12.5	9.3	7.7
France <sup>1</sup>	5.3	6.3	5.2	5.1	4.5	5.3	4.9	6.9	6.6	5.7
Germany	7.8	5.7	4.4	5.5	6.1	4.8	2.9	4.8	2.9	3.5
Greece	1.8	1.6	3.4	3.8	2.7	5.5	8.3	12.1	10.1	9.2
Hungary							4.5	5.7	6.1	5.8
Iceland	1.6	2.0	2.6	2.5	3.1	2.6	3.0	3.7	3.0	3.9
Ireland	9.1	8.8	4.8	4.5	3.2	5.0	8.5	11.7	13.1	12.9
Italy	9.9	6.5	6.3	7.8	9.2	10.0	8.7	6.8	7.6	6.6
Luxembourg	11.0	19.3	15.8	16.2	17.7	15.8	17.7	17.8	20.4	19.1
Netherlands	8.1	6.7	7.7	6.6	7.0	7.5	7.5	10.1	8.8	7.6
Norway	3.8	3.3	2.9	13.3	17.2	9.0	9.2	20.8	18.7	18.5
Poland							7.7	7.6	5.9	5.3
Portugal						8.0	7.4	11.3	6.9	8.7
Slovak Republic								6.3	8.3	9.1
Spain	9.2	8.2	6.9	5.1	6.2	8.8	5.4	8.9	6.3	6.0
Sweden	6.1	4.4	4.3	2.5	3.5	3.1	5.8	7.5	4.7	5.0
Switzerland	7.1	7.6	7.9	5.8	6.8	7.6	8.8	9.0	8.8	8.5
Turkey	4.8	6.4	5.1	4.1	9.5	6.7	6.7	7.3	7.2	8.0
United Kingdom	4.4	8.7	6.2	8.4	12.6	9.8	7.9	9.7	8.2	7.8
<i>Unweighted average:</i>										
OECD Total	8.8	8.7	7.6	7.6	8.0	8.0	8.1	10.1	9.3	9.3
OECD America	15.6	12.2	12.5	11.2	7.9	8.0	9.2	10.5	8.2	9.2
OECD Pacific	13.7	20.4	13.4	13.2	12.5	14.1	13.7	15.1	13.5	14.7
OECD Europe	6.2	6.4	5.7	5.9	7.0	8.7	6.8	9.2	8.7	8.4
EU 16	6.7	6.8	6.3	6.8	6.4	6.7	7.0	9.3	8.5	8.1
EU 15	6.7	6.8	6.3	5.8	6.4	6.7	6.8	9.3	8.6	8.1

Social security contributions (2000) as percentage of GDP  
 Cotisations de sécurité sociale (2000) en pourcentage du PIB

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	1.4	3.0	3.2	3.3	4.4	4.4	5.0	4.9	5.2	5.2
Mexico				2.3	1.9	2.3	2.8	3.0	3.2	3.2
United States	3.3	4.3	5.2	5.8	6.4	6.9	6.9	6.9	6.9	6.7
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan	4.0	4.4	6.1	7.4	8.3	7.7	8.9	9.3	9.8	9.7
Korea			0.1	0.2	0.2	1.0	1.4	3.8	4.6	4.9
New Zealand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria	8.4	9.6	10.1	12.1	13.0	13.0	14.8	14.6	14.5	14.5
Belgium	9.8	10.0	12.3	12.3	14.4	14.3	14.7	14.1	14.6	14.4
Czech Republic							15.5	15.9	16.4	16.4
Denmark	1.6	1.5	0.5	0.8	1.7	1.0	1.1	1.8	1.2	1.2
Finland	2.1	2.9	7.3	8.4	8.8	11.4	14.2	12.1	12.1	12.0
France	11.8	12.2	14.4	17.2	19.3	18.6	18.4	16.0	18.1	16.4
Germany	8.5	9.8	12.0	12.9	13.6	13.4	14.5	14.5	14.2	14.4
Greece	6.3	6.7	6.4	7.9	10.2	8.9	10.5	11.7	12.7	12.9
Hungary							15.1	11.4	11.9	11.7
Iceland	2.1	2.3	0.8	0.8	0.7	1.0	2.8	3.1	3.2	3.4
Ireland	1.6	2.4	4.0	4.5	5.2	5.0	4.7	4.2	4.3	4.4
Italy	9.7	9.9	12.0	11.6	11.9	12.8	13.0	12.4	12.5	12.7
Luxembourg	8.9	7.7	11.0	11.7	11.6	11.0	11.2	10.4	11.4	11.5
Netherlands	10.1	12.5	15.3	16.6	18.9	16.0	17.6	16.0	13.9	14.1
Norway	3.5	5.5	9.8	9.0	8.9	10.9	9.7	9.0	9.9	10.0
Poland							11.3	9.5	11.4	14.1
Portugal	3.5	4.6	7.2	7.1	6.8	7.9	10.1	10.9	11.3	11.7
Slovak Republic								13.7	13.5	12.3
Spain	4.2	5.6	8.7	10.9	11.1	11.4	11.5	12.1	12.2	12.3
Sweden	4.2	5.8	6.2	13.6	12.0	14.5	13.4	14.8	15.1	14.7
Switzerland	4.4	5.2	7.9	8.7	5.9	6.1	7.5	7.4	7.7	7.5
Turkey	0.6	0.8	1.5	2.5	2.2	3.9	2.7	6.1	6.1	6.8
United Kingdom	4.7	5.2	6.2	5.9	6.7	6.2	6.2	8.3	6.1	6.6
Unweighted average:										
OECD Total	4.7	5.5	6.8	7.4	7.8	8.1	9.1	9.2	9.4	9.5
OECD America	2.4	3.7	4.2	3.8	4.2	4.5	4.9	4.9	5.1	5.1
OECD Pacific	1.3	1.5	1.5	1.9	2.1	2.2	2.6	3.3	3.6	3.7
OECD Europe	5.5	6.3	8.2	9.2	9.6	9.9	10.9	10.8	11.0	11.1
EU 18	6.3	7.0	9.1	10.2	11.0	11.0	12.1	11.7	11.9	12.0
EU 15	6.3	7.0	9.1	10.2	11.0	11.0	11.7	11.5	11.5	11.6

Social security contributions (2000) as percentage of total taxation  
 Cotisations de sécurité sociale (2000) en pourcentage du total des recettes fiscales

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	5.6	9.7	10.0	10.5	13.6	12.1	14.0	13.6	15.2	16.4
Mexico				14.1	11.3	13.4	16.6	18.5	17.9	16.9
United States	13.3	18.1	20.5	21.9	25.2	25.1	24.8	23.2	26.1	26.4
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan	21.6	22.3	29.0	29.1	30.3	26.4	53.5	35.1	36.2	38.5
Korea			0.9	1.1	1.5	5.1	7.0	16.7	18.8	19.5
New Zealand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria	24.9	25.4	27.6	30.9	31.8	32.9	36.0	34.2	33.3	33.7
Belgium	31.4	28.8	30.2	28.9	31.6	33.2	32.9	30.9	31.8	31.9
Czech Republic							41.3	44.2	44.2	43.8
Denmark	5.4	4.0	1.9	1.8	3.7	2.0	2.2	3.6	2.5	2.5
Finland	6.6	8.6	18.8	23.1	21.8	25.6	30.8	25.2	26.6	26.7
France	34.2	36.3	40.6	42.7	43.3	44.1	42.9	38.0	37.1	37.7
Germany	26.8	30.3	34.0	34.3	36.5	37.5	39.0	39.0	40.3	40.5
Greece	31.6	30.0	29.5	32.9	35.6	30.2	52.4	30.8	34.2	36.1
Hungary							35.6	29.3	30.3	30.5
Iceland	8.1	8.3	2.7	2.2	2.4	3.1	8.1	7.8	8.2	8.6
Ireland	6.5	8.2	13.8	14.5	14.8	14.8	14.4	13.2	15.0	14.8
Italy	34.2	37.8	45.9	38.0	34.7	32.9	31.5	28.6	29.4	29.5
Luxembourg	32.3	28.7	29.4	28.7	26.2	27.0	26.4	25.6	27.6	27.9
Netherlands	30.8	35.1	36.4	38.1	44.3	37.4	41.9	38.9	35.5	36.3
Norway	11.9	16.1	24.8	21.1	20.8	26.3	23.5	20.8	22.7	22.9
Poland							30.4	29.2	32.8	41.4
Portugal	21.9	23.6	34.8	26.5	25.9	27.2	29.9	29.8	31.0	31.7
Slovak Republic							40.0	41.0	41.0	39.0
Spain	28.3	37.4	47.5	48.6	41.3	35.4	36.2	34.9	35.2	35.3
Sweden	12.1	14.8	19.5	28.8	25.0	27.2	27.6	27.5	30.1	29.1
Switzerland	22.5	23.4	28.9	30.5	22.7	23.4	27.0	24.3	25.8	25.5
Turkey	5.9	6.3	9.5	14.0	14.3	19.7	12.1	18.7	19.8	20.8
United Kingdom	15.4	13.8	17.5	16.7	17.8	16.9	17.6	16.9	17.1	18.5
Unweighted average:										
OECD Total	18.0	19.4	22.2	22.4	22.2	22.3	24.7	24.5	25.6	26.1
OECD America	9.4	12.9	15.3	15.5	16.6	16.9	18.5	17.6	19.7	19.6
OECD Pacific	7.3	7.4	7.5	7.8	7.6	7.9	10.1	13.0	14.3	14.5
OECD Europe	20.6	22.0	26.1	26.6	26.0	26.2	28.2	27.4	28.3	28.9
EU 19	22.8	24.2	28.6	29.2	28.6	28.3	30.5	29.4	30.2	30.9
EU 15	22.6	24.2	26.6	29.2	28.9	26.3	29.5	27.7	28.4	28.8

Employees' social security contributions (2100) as percentage of GDP  
 Cotisations de sécurité sociale à la charge des salariés (2100) en pourcentage du PIB

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	0.8	1.3	1.2	1.1	1.5	1.6	1.8	2.0	2.1	2.1
Mexico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
United States	1.2	1.8	2.2	2.4	2.7	3.0	3.0	3.1	3.1	3.0
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan	1.3	1.7	2.2	2.6	3.0	3.1	3.7	3.8	4.2	4.2
Korea	-	-	0.0	0.0	0.0	0.3	0.4	2.2	2.7	3.0
New Zealand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria	3.7	3.8	4.2	5.0	5.4	5.5	6.3	6.0	6.0	6.0
Belgium	2.6	3.1	3.5	3.5	4.7	4.4	4.6	4.4	4.8	4.5
Czech Republic	-	-	-	-	-	-	3.7	3.6	3.7	3.7
Denmark	1.1	1.2	0.2	0.5	0.9	1.0	1.1	1.8	1.2	1.2
Finland	0.0	0.2	1.5	1.1	1.4	1.3	2.7	2.2	2.1	2.1
France	2.3	2.3	3.1	4.5	5.0	5.6	5.7	4.0	4.0	4.1
Germany	3.7	4.4	5.2	5.7	5.9	5.8	6.4	6.4	6.2	6.3
Greece	2.6	2.9	2.7	3.5	4.5	4.4	4.3	4.6	4.9	5.1
Hungary	-	-	-	-	0.0	0.1	0.1	2.4	2.1	2.4
Iceland	-	-	-	-	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Ireland	0.8	1.1	1.6	1.5	1.6	1.7	1.6	1.3	1.3	1.4
Italy	-	-	2.4	2.1	2.3	2.5	2.7	2.3	2.4	2.3
Luxembourg	3.3	3.1	4.2	4.8	4.4	4.2	4.5	4.6	5.1	5.1
Netherlands	5.0	5.4	6.8	6.9	6.5	6.9	11.2	8.0	6.5	6.7
Norway	-	-	1.9	2.1	2.4	3.5	3.4	3.1	3.4	3.4
Poland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	1.4	1.7	2.8	2.7	2.7	2.9	3.3	3.4	3.6	-
Slovak Republic	-	-	-	-	-	-	-	3.2	3.2	2.9
Spain	1.0	1.2	1.7	2.4	2.0	1.9	1.9	1.8	1.9	1.9
Sweden	0.6	0.8	-	0.0	0.1	0.1	1.6	2.8	2.8	2.9
Switzerland	1.4	1.6	2.7	3.0	2.7	2.8	3.5	3.4	3.8	3.6
Turkey	0.3	0.3	0.5	0.9	0.7	1.5	1.1	2.2	2.1	2.4
United Kingdom	2.1	2.3	2.4	2.3	3.2	2.4	2.6	2.6	2.4	2.7
Unweighted average	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OECD Total	1.6	1.8	2.2	2.4	2.7	2.8	3.1	3.0	3.1	3.0
OECD America	0.9	1.6	1.7	1.8	2.1	1.5	1.6	1.7	1.7	1.7
OECD Pacific	0.7	0.8	0.7	0.9	1.0	1.1	1.4	2.0	2.3	2.4
OECD Europe	1.8	2.0	2.5	2.8	3.1	3.2	3.5	3.4	3.3	3.2
EU 18	2.2	2.4	2.8	3.1	3.5	3.6	3.8	3.6	3.8	3.4
EU 15	2.2	2.4	2.8	3.1	3.5	3.6	4.0	3.8	3.7	3.5

Employees social security contributions (2100) as percentage of total taxation  
 Cotisations de sécurité sociale à la charge des salariés (2100) en pourcentage du total des recettes fiscales

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	2.1	4.1	3.7	3.7	4.7	4.4	5.2	5.6	6.2	6.3
Mexico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
United States	6.1	6.9	8.8	9.2	10.5	11.0	10.8	10.4	11.7	11.7
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan	7.2	8.5	10.8	10.2	10.8	10.7	13.8	14.7	16.3	16.5
Korea	-	-	0.0	0.0	0.0	1.4	2.0	9.3	11.1	11.7
New Zealand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria	11.1	11.3	11.6	12.7	13.2	13.9	15.2	14.0	13.7	13.8
Belgium	8.9	8.9	8.7	8.4	10.2	10.1	10.2	9.7	9.9	9.9
Czech Republic	-	-	-	-	-	-	9.9	10.0	10.0	9.9
Denmark	3.8	3.0	0.6	1.1	2.0	2.0	2.2	3.6	2.4	2.4
Finland	0.0	0.6	4.0	5.2	3.6	2.9	5.6	4.7	4.7	4.8
France	6.6	6.9	8.6	11.1	11.8	13.2	13.4	8.9	9.3	9.5
Germany	11.8	13.6	14.9	15.3	15.8	16.2	17.1	17.2	17.6	17.7
Greece	13.0	13.0	12.4	14.5	15.8	15.1	13.3	12.1	13.2	14.4
Hungary	-	-	-	-	-	-	5.7	5.4	6.1	6.1
Iceland	-	-	-	-	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3
Ireland	3.2	3.8	5.5	4.7	5.2	5.2	4.6	4.1	4.5	4.7
Italy	-	-	9.0	6.9	6.8	6.3	6.6	5.4	5.6	5.4
Luxembourg	11.9	11.5	11.3	11.3	9.7	10.4	10.6	11.4	12.3	12.4
Netherlands	15.3	15.3	16.4	15.7	19.8	23.1	26.6	19.4	16.6	17.4
Norway	-	-	4.9	5.0	5.6	8.4	8.2	7.1	7.7	7.8
Poland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	8.6	9.0	13.3	11.3	10.1	9.9	9.8	9.3	9.8	-
Slovak Republic	-	-	-	-	-	-	-	9.3	9.8	9.4
Spain	6.5	7.5	9.1	10.8	7.3	5.8	5.8	5.6	5.8	5.8
Sweden	1.9	2.0	-	0.1	0.1	0.1	3.4	5.3	5.8	5.7
Switzerland	7.0	7.4	9.6	10.4	10.3	10.7	12.6	11.2	12.0	12.0
Turkey	2.6	2.4	3.2	5.1	4.7	7.4	4.7	6.7	6.8	7.3
United Kingdom	7.0	6.1	8.9	6.4	8.4	6.5	7.4	9.8	6.8	7.5
<i>Unweighted average</i>										
OECD Total	6.1	6.4	7.2	7.4	7.8	7.8	8.3	8.1	8.4	8.2
OECD America	3.6	5.5	6.2	6.4	7.6	5.1	5.3	5.3	6.0	6.0
OECD Pacific	3.6	4.3	3.6	3.4	3.6	4.0	5.3	5.0	9.1	9.4
OECD Europe	6.6	6.8	7.9	8.1	8.4	8.8	9.2	8.5	8.7	8.4
EU 19	7.8	8.0	8.8	8.9	9.3	9.4	9.9	9.0	9.1	8.7
EU 15	7.8	8.0	8.8	8.9	9.3	9.4	10.1	9.2	9.2	8.7

Employers' social security contributions (2000) as percentage of GDP  
 Cotisations de sécurité sociale à la charge des employeurs (2000) en pourcentage du PIB

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	0.8	1.6	2.0	2.1	2.8	2.7	3.0	2.8	2.9	2.9
Mexico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
United States	1.9	2.3	2.8	3.1	3.5	3.5	3.5	3.5	3.4	3.4
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan	1.7	2.3	3.2	3.6	4.2	3.7	4.3	4.4	4.5	4.4
Korea	-	-	0.1	0.2	0.2	0.7	1.0	1.6	1.9	2.0
New Zealand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria	3.8	4.0	5.0	6.0	6.5	6.4	7.3	7.0	6.8	6.8
Belgium	6.4	6.2	7.6	7.7	8.5	9.0	8.9	8.5	9.8	8.7
Czech Republic	-	-	-	-	-	-	10.1	10.2	13.5	10.6
Denmark	0.5	0.4	0.3	0.3	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Finland	2.1	2.7	5.3	6.8	6.7	9.2	9.9	8.9	9.1	9.0
France	8.7	9.0	10.4	11.4	11.9	11.5	11.3	11.0	11.0	11.1
Germany	4.6	5.2	6.5	6.9	7.0	6.8	7.2	7.1	7.0	7.1
Greece	2.4	2.6	2.7	3.6	4.3	4.4	4.9	5.5	6.0	5.9
Hungary	-	-	-	-	-	-	12.3	6.2	9.3	9.9
Iceland	2.1	2.3	0.8	0.6	0.7	0.9	2.5	3.0	3.1	3.3
Ireland	0.8	1.3	2.4	2.9	3.3	3.0	2.9	2.7	2.8	2.7
Italy	-	-	6.6	8.6	8.5	9.2	8.5	8.6	8.7	8.9
Luxembourg	5.1	4.1	6.1	6.4	5.8	5.4	5.2	4.5	5.1	5.1
Netherlands	4.1	5.9	7.3	7.8	7.6	3.2	2.8	4.6	4.6	4.5
Norway	3.0	4.8	7.3	6.5	6.2	6.9	5.7	5.4	6.0	6.0
Poland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	2.1	2.9	4.3	4.3	4.0	4.7	6.3	7.0	7.3	8.2
Slovak Republic	-	-	-	-	-	-	-	6.8	9.7	6.8
Spain	3.2	4.7	7.0	8.4	8.4	8.2	8.0	8.5	8.6	8.7
Sweden	3.1	4.5	7.7	13.1	11.5	13.9	11.5	11.6	12.2	11.6
Switzerland	1.6	1.8	2.7	3.0	2.7	2.7	3.4	3.4	3.6	3.4
Turkey	0.3	0.5	1.0	1.5	1.3	2.2	1.4	2.9	2.8	3.1
United Kingdom	2.3	2.8	3.8	3.6	3.4	3.6	3.4	3.6	3.4	3.7
<i>Unweighted average:</i>										
OECD Total	2.8	3.3	4.4	4.9	5.0	4.9	5.4	5.6	5.7	5.4
OECD America	1.4	2.0	2.4	2.6	3.2	2.1	2.2	2.1	2.1	2.1
OECD Pacific	0.9	1.1	1.1	1.3	1.5	1.5	1.7	2.0	2.1	2.1
OECD Europe	3.1	3.6	5.1	5.8	5.7	5.9	6.3	6.5	6.6	6.3
EU 19	3.5	4.0	5.7	6.5	6.5	6.6	7.1	7.1	7.3	6.8
EU 15	3.5	4.0	5.7	6.5	6.5	6.6	6.5	6.6	6.8	6.3

Employers' social security contributions (2000) as percentage of total taxation

Cotisations de sécurité sociale à la charge des employeurs (2000) en pourcentage du total des recettes fis

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
Canada	3.5	6.3	6.1	6.6	8.6	7.6	8.5	7.8	9.5	8.6
Mexico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
United States	7.6	8.5	10.9	11.9	13.7	12.9	12.7	11.6	13.1	13.3
Australia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan	9.5	11.6	15.1	14.8	15.4	12.7	16.0	16.4	17.6	17.6
Korea	-	-	0.8	1.1	1.5	3.7	5.0	7.5	7.7	7.9
New Zealand	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Austria	11.8	11.7	13.6	15.3	15.0	16.2	17.3	16.4	15.7	15.9
Belgium	20.5	17.9	18.8	19.2	18.6	20.9	19.8	18.0	19.0	19.1
Czech Republic	-	-	-	-	-	-	27.0	28.5	28.3	28.0
Denmark	1.7	1.0	0.7	0.7	1.7	0.0	0.0	0.0	3.0	0.1
Finland	6.8	8.4	14.5	18.7	16.6	20.8	21.6	18.5	23.0	20.1
France	25.3	26.6	29.3	28.4	28.0	27.2	26.4	24.8	25.3	25.7
Germany	14.4	16.1	19.3	18.4	18.9	19.1	19.3	19.2	19.8	19.9
Greece	12.2	11.7	12.3	14.4	14.6	15.1	14.8	14.3	15.2	16.2
Hungary	-	-	-	-	-	-	28.7	23.6	23.9	24.1
Iceland	8.1	8.3	2.7	2.2	2.3	2.9	7.9	7.6	7.9	8.3
Ireland	3.3	4.5	8.2	9.4	9.4	9.0	8.9	8.4	9.6	9.2
Italy	-	-	36.8	28.4	24.8	23.6	20.7	19.9	23.4	20.6
Luxembourg	18.8	15.3	16.2	15.6	12.8	13.2	12.3	11.2	12.2	12.4
Netherlands	12.8	16.5	17.6	17.8	17.7	7.5	6.7	11.3	11.7	11.6
Norway	10.2	13.8	18.5	15.3	14.4	16.8	13.8	12.5	13.7	13.8
Poland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	13.3	14.7	20.8	17.7	14.9	16.3	18.8	19.2	23.0	-
Slovak Republic	-	-	-	-	-	-	-	28.7	29.3	28.4
Spain	21.7	30.0	38.4	37.6	31.1	25.5	25.0	24.4	24.8	24.9
Sweden	8.9	11.7	18.3	27.6	23.8	26.0	23.7	21.6	24.3	22.9
Switzerland	8.2	8.0	8.9	10.5	10.3	10.5	12.3	11.2	11.8	11.6
Turkey	3.3	3.9	6.3	9.1	9.3	11.0	6.3	6.0	9.1	9.6
United Kingdom	7.8	7.1	10.9	10.1	9.2	9.8	9.8	9.5	9.6	10.3
Unweighted average:										
OECD Total	10.4	11.5	14.4	14.6	13.9	13.1	14.2	14.3	15.0	14.3
OECD America	5.6	6.9	8.5	9.3	11.2	6.8	7.1	6.5	7.2	7.3
OECD Pacific	4.9	5.8	5.3	5.3	5.6	5.5	7.0	8.0	9.4	8.5
OECD Europe	11.6	12.6	16.4	16.8	15.5	15.3	16.2	16.3	18.9	16.0
EU 19	12.7	13.6	18.3	18.6	17.2	16.7	17.7	17.7	19.3	17.2
EU 15	12.7	13.8	18.3	18.6	17.2	16.7	16.4	15.6	16.6	15.3

## Teze diplomové práce

Předpokládaný název: Globalizace a daňová konkurence

Student: Bc. Jindřich Dvořák

Konzultant: Doc. MPhil. Ondřej Schneider, Ph.D., RWE Transgas Chair holder

Akademický rok: 2005/2006

Předpokládaná struktura práce:

Práce by měla obsah základní tři celky. Obecnou, teoretickou a empirickou část. V první, obecné části, by měl být nastíněn vývoj státu, role vlády a veřejného sektoru v čase až po globalizaci, které „čelí“ vlády na celém světě. Globalizace sebou přináší pozitivní i negativní dopady, které by měly být nastíněny, zvláště pak ty, které souvisejí s daňovými otázkami. Druhá, teoretická část, by se měla zabývat pojmy jako je daňová harmonizace a daňová konkurence. Koncept daňové harmonizace by měl být vztažen na oblast Evropské unie. Klíčovou otázkou je kapitál, jehož mobilita je základním efektem vycházejí z procesu globalizace. Třetí, empirická část práce by měla zkoumat závislosti pohybu kapitálu na daňových systémech. Sledovat tyto souvislosti a porovnat je s teorií.

Základní hypotéza práce:

Globalizace by sebou měla přinášet jeden z hlavních trendů, jímž je mobilita kapitálu. Kapitál je zcela jistě více mobilní než práce. Z ekonomické teorie vyplývá, že se kapitál bude „volně“ přesouvat za lepšími příležitostmi. Získat kvalitní celosvětová data je „nereálné“ a proto se práce zaměření na trh Evropské unie, který je kompaktním celkem. Na tomto trhu by měl být pozorován přesun kapitálu do zemí s vyšší příležitostí výnosu či mezním výnosem kapitálu. Toto úzce souvisí s daňovými systémy a tedy daňovou konkurencí. Na otázku, zda-li k tomuto jevu dochází v závislosti na daňových systémech, se práce pokusí odpovédět z empirické analýzy dat.

Základní literatura:

Tanzi, Vito: *“Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective“*

Tanzi, Vito: *“Globalization and the Future of Social Protection“*

Tanzi, Vito: *“The Role of the State and the Quality of the Public Sector“*

Avi-Yonah, Reuven S.: *“Globalization, Tax Competition and the Fiscal Crises of the Welfare State“*

Gordon, Roger H., Hines, James R. Jr.: *“International Taxation“*

Gresik, Thomas A.: *“The Taxing Task of Taxing Transnationals“*

Lindert, Peter H., Williamson, Jeffrey G.: *“Does Globalization Make the World More Equal?“*

V Praze, dne 18. října 2005

Doc. MPhil. Ondřej Schneider, Ph.D.,  
RWE Transgas Chair holder



**Univerzita Karlova v Praze**  
**Fakulta sociálních věd**  
**Institut ekonomických studií**

**Bibliografická evidence vysokoškolských prací**

<i>Název práce</i>	Globalizace a daňová konkurence
<i>Podnázev práce</i>	
<i>Anglický překlad</i>	Globalization and Tax Competition
<i>Typ práce</i>	díplomová práce
<i>Autor/ka:</i>	Jindřich Dvořák
<i>Ok zpracování</i>	2006
<i>Ředoucí práce</i>	Doc. MPhil. Ondřej Schneider Ph.D., McKinsey Chair
<i>Počet stran</i>	111
<i>Ocenění-pochvala</i>	
<i>Specializace</i>	Evropská ekonomická integrace a hospodářská politika
<i>Abstrakt česky</i>	Práce se zabývá globalizačním procesem v moderních ekonomikách a ekonomickými otázkami globalizace. Zejména pak daňovými otázkami, a to daňovou konkurencí v oblasti korporátního zdanění. Zabývá se historickým vývojem globalizace, popisuje měnící se pohled společnosti na roli vlády v ekonomice, jejími funkcemi a nástroji. Dále zkoumá nejen daňovou situaci v Evropské unii, ale také úspory a investice. Odděleně se zabývá novými členskými státy. Práce zkoumá mezinárodní zdanění a také se zaměřuje na korporátní daňovou zátěž ve vybraných zemích OECD. Práce přináší výsledky nejnovějších empirických analýz v oblasti daňové konkurence v Evropě a také zmiňuje otázky daňové harmonizace.
<i>Abstract in English</i>	This thesis describes the globalization process in the industrialized world and the economic issues of globalization. Especially, the tax questions which are connected to the globalization – tax competition within corporate taxation mainly. This thesis deals with historical development of globalization and describes the changing view of society to the role of the state in the economy. Further, it aims its attention not only to the tax situation in the European Union, but also to domestic saving and domestic investment. Separately deals with the new member states. Moreover it examines the international taxation and also describes the corporate tax burden in the selected OECD countries. This thesis brings the latest results of the empirical studies of the tax competition within the European Union and outlines the tax harmonization issues.

PRAHA, 22/5/2006