



Český model
amerického kongresu

Daňová reforma – zavedení DPH

Zpráva Výzkumné služby Kongresu

Jakub Tabášek



1. Úvod

Primárním cílem této výzkumné zprávy je sloužit jako stručný úvod do problematiky daně z přidané hodnoty, tj. seznámit čtenáře s pozadím a technickými detaily, jež tato problematika obnáší, a zároveň také poskytnout stručný přehled federálního daňového systému Spojených států. Navzdory tomu, že porozumění daňovému systému nevyhnutelně vyžaduje obeznámenost s mnohými technickými pojmy, autor se pokouší toto téma prezentovat co nejsrozumitelněji, a tím pádem ji zpřístupnit co nejširšímu spektru čtenářů.

První část tohoto materiálu se pokusí poskytnout obecný úvod do daňové problematiky a do relevantních segmentů daňového systému Spojených států (přičemž se budeme věnovat především dani z příjmu fyzických a právnických osob) a také současnou fiskální situaci USA společně s vyhlídkami do budoucna. Druhá část je věnována technické analýze DPH jako ekonomického konceptu, přičemž se také dotkne tématu fungování DPH ve významných světových ekonomikách.

2. Fiskální situace Spojených států – současnost a vyhlídky

Není žádným tajemstvím, že rozpočet federální vlády USA se už nějakou dobu potýká s nemalými potížemi a eliminace (či alespoň částečná redukce) rozpočtového deficitu a dlouhodobá fiskální udržitelnost se tak stávají čím dál více středem pozornosti. Stejně tak začíná být zřejmé, že tato skutečnost není pouze důsledkem výjimečných výdajů (jako třeba válek na Blízkém Východě nebo stimulačních balíčků v průběhu Velké recese), nicméně že tyto potíže se budou především z demografických důvodů jen prohlubovat.

Takové potíže je možné, zjednodušeně řečeno, řešit jednou z následujících cest: postupným zvyšováním daní, nebo seškrtním nejružnějších vládních programů, popřípadě kombinací obou těchto možností. Obě cesty jsou ovšem politicky obtížně proveditelné a nedávné zkušenosti dokazují, že podobné iniciativy mají obyčejně nevelkou šanci na úspěch.

V nedávné době nicméně mnozí analytici vystoupili s alternativním způsobem řešení fiskálních obtíží, a to zavedením federální daně z přidané hodnoty – daně, se kterou Spojené státy jako jediná významná ekonomika (na rozdíl od asi 140 zemí světa) nemá žádné praktické zkušenosti. Ačkoli se pohledy na koncept DPH pochopitelně různí a obzvláště politici stojící na pravé straně politického spektra jej vnímají velice negativně jako další daňovou zátěž, nelze popřít, že určité charakteristiky DPH ji činí poměrně atraktivní.



3. Obecný úvod do daňové problematiky

Výraz **daň** je možné definovat jako určenou povinnou platbu do rozpočtu autority (obvykle státu), jež má právo tuto jednostrannou povinnost vyhlásit. V případě neplnění této povinnosti je obvykle sankcionováno navýšením daňové povinnosti (tj. pokutou), či je tento čin klasifikován jako zločin. Ve výjimečných případech je tuto povinnost možné snížit či dokonce odpustit.

Základním dělením daní¹ je obvykle klasifikace na daně přímé a nepřímé:

1) daně přímé (daně, které poplatník platí na základě výše svého příjmu či majetku)

1.1) daně z příjmů

1.1.1) daně z příjmů fyzických a právnických osob (obě přiznávané daňovým přiznáním)

1.1.2) daň z dividend (daně srážkové u zdroje)

1.2) daně majetkové

1.2.1) daň dědická, daň darovací a daň z převodu nemovitosti

1.2.2) daň z nemovitých věcí

1.2.3) daň z nabytí nemovitých věcí

1.2.4) daň silniční

2) daně nepřímé

2.1) daně univerzální

2.1.1) daň z přidané hodnoty

2.2) daně selektivní

2.2.1) spotřební daně, ekologická daň, daň z elektřiny

¹ PUCHINGER, 2006, s. 21 - 23.



4. Daňový systém Spojených států

Tato kapitola výzkumné zprávy si klade za cíl krátce přiblížit daňový systém Spojených států. Zabývá se ale pouze daní z příjmů fyzických a právnických osob, poněvadž jenom ty jsou relevantní pro diskutovanou problematiku. Podkapitola věnující se dani z obrátu (state sales tax) je zahrnuta pouze proto, že má význam pro srovnání DPH s daní z obrátu. S porovnáním těchto dvou daní poté pracuje kapitola věnující se DPH.

4.1. Daň z příjmu fyzických osob

Daň z příjmu fyzických osob (individual income tax) je definována daňovým kodexem USA jako standardní daň z příjmu bez jakýchkoli zvláštních charakteristik. Tato daň je za zaměstnance odváděna zaměstnavateli, kteří tuto daň strhávají (společně se zdravotním a sociálním pojištěním) z mezd. Tabulka na konci této kapitoly reprezentuje současné sazby této daně. Je ovšem třeba mít na paměti, že tyto sazby reprezentují pouze mezní sazby daně z příjmu (marginal rates). Průměrná sazba daně z příjmu je poněkud odlišná.

If taxable income is:	Then, tax is:
\$0 to \$9,075	10%
\$9,075 to \$36,900	15%
\$36,900 to \$89,350	25%
\$89,350 to \$186,350	28%
\$186,350 to \$405,100	33%
\$405,100 to \$406,750	35%
\$406,750 plus	39.6%

Zdroj: SHERLOCK, MARPLES, 2014.

Existence mezních sazeb daně z příjmu v praxi znamená, že sazba 10% se vztahuje na prvních 9 075 dolarů, kdežto sazba 15% se vztahuje na každý další vydělaný dolar v rozmezí 9 075 a 36 900. Následně se uplatňuje analogický postup kalkulace daňové povinnosti s rostoucí výší zdaňovaného příjmu.

Průměrná sazba (average rate) oproti tomu reprezentuje podíl celkové daně z příjmu na celkovém příjmu konkrétního daňového poplatníka.



Pro úplnost je ještě třeba dodat, že jako základ pro kalkulaci daňové povinnosti se používá tzv. upravený daňový základ (adjusted gross income), tj. příjem po odečtení tzv. odečitatelných položek (above the line deductions). I z tohoto AGR se poté odečítají další položky. Tato zpráva se nicméně touto problematikou nezabývá, jelikož nemají pro její potřeby příliš velkou relevanci. Čtenáře můžeme tedy odkázat na již zmiňovanou výzkumnou zprávu.

4.2. Společné zdanění manželských párů

Toto ustanovení představuje v rámci daňového kodexu určitou anomálii, protože je při kalkulaci daně z příjmu přihlíženo k rodinnému stavu daňových poplatníků, což znamená, že daňový kodex nezachází se všemi plátcí této daně stejným způsobem. Tato praxe je často vnímána jako neférová, protože svobodné páry čelí jiným podmínkám než ti, jež uzavřeli manželství, ačkoli zde neexistuje žádný jiný rozdíl.

Z hlediska principu je toto ustanovení vnímáno některými jako součást rodinné politiky, některými oproti tomu jako bezdůvodné uplatňování dvojíých standardů. Z praktického hlediska tato praxe způsobuje, že určité páry jsou daňově zvýhodněny, zatímco některé penalizovány.²

Married Filing Jointly

If taxable income is:	Then, tax is:
\$0 to \$18,150	10%
\$18,150 to \$73,800	15%
\$73,800 to \$148,850	25%
\$148,850 to \$226,850	28%
\$226,850 to \$405,100	33%
\$405,100 to \$457,600	35%
\$457,600 plus	39.6%

Zdroj: SHERLOCK, MARPLES, 2014.

4.3. Daňová povinnost hlav domácností

Podobně jako v předchozím v případě, daňový kodex uplatňuje zvláštní pravidla směrem k hlavám domácností, a to způsobem, který reprezentuje přiložená tabulka. Jako v předchozích případech se jedná se o marginální sazby daně z příjmu.³

² SHERLOCK, MARPLES, 2014, s. 20.



Heads of Households

If taxable income is:	Then, <i>tax is:</i>
\$0 to \$12,950	10%
\$12,950 to \$49,400	15%
\$49,400 to \$127,550	25%
\$127,550 to \$206,600	28%
\$206,600 to \$405,100	33%
\$405,100 to \$432,200	35%
\$432,200 plus	39.6%

Zdroj: SHERLOCK, MARPLES, 2014.

4.4. Daň z příjmu právnických osob

Tento americký ekvivalent české daně z příjmu právnických osob (Corporate Income Tax) funguje velice podobně jako výše zmíněná daň z příjmu fyzických osob. Není bez zajímavosti, že tato daň je progresivní, což ve srovnání s mnohými zeměmi po celém světě není obvyklé. Za povšimnutí stojí především čtvrtá sazba 39% procent (tzv. „bubble rate“), která víceméně slouží ke zvýšení celkového objemu daní placeného korporacemi. Stejně jako v případě daně z příjmu fyzických osob obsahují ustanovení určité dedukce a daňové benefity (obzvláště pro drobné podniky). Vzhledem k jejich množství a složitosti nicméně nepůjdeme do přílišné hloubky, jelikož to pro naše potřeby není příliš důležité.

³ SHERLOCK, MARPLES, 2014, s. 6.



Taxable Corporate Income	Corporate Tax Rate
\$0 - \$49,999	15%
\$50,000 - \$74,999	25%
\$75,000 - \$99,999	34%
\$100,000 - \$334,999	39%
\$335,000 - \$9,999,999	34%
\$10,000,000 - \$14,999,999	35%
\$15,000,000 - \$18,333,332	38%
\$18,333,333 and over	35%

Zdroj: SHERLOCK, MARPLES, 2014.

Historicky stojí za zmínku, že daňová zátěž amerických korporací se velice často stává terčem kritiky, a to paradoxně z obou stran politického spektra. Pravici je obvykle trnem v oku fakt, že daňové zatížení korporací ve Spojených státech je přehnaně vysoké a významně zraňuje image USA jako prostředí, jež nabízí přívětivé prostředí pro činnost mezinárodních podniků. Levicovní politici zase konzistentně kritizují existenci takzvaných „*loopholů*“, kterých korporace se svými armádami právníků a účetních využívají, aby se buď své daňové povinnosti úplně vyhnuly, nebo ji výrazně snížily (*agressive tax avoidance*).

4.5. Daň z obrátu ve Spojených státech

V současnosti funguje tato daň pouze na úrovni jednotlivých států, Spojené státy nemají žádnou jednotně stanovenou daň z obrátu. Zodpovědnost stanovovat a vybírat tuto daň tedy připadá vládám jednotlivých států, z nichž některé tuto funkci delegují na vlády lokální. Daň z obrátu je uvalována v různých sazbách na různé druhy výrobků, pět států tuto daň neuplatňuje vůbec.

Tato zpráva se touto daní nezabývá příliš důkladně, jelikož se nejedná o součást federálního daňového systému. Daň je nicméně zmíněna z toho důvodu, že se na ní dá velice pěkně ilustrovat rozdíl mezi daní z obrátu a daní z přidané hodnoty.

5. Daň z přidané hodnoty

Historicky není úplně jednoduché s jistotou definovat, kdo by měl být považován za otce konceptu daně z přidané hodnoty. Všeobecně se ale předpokládá, že se jednalo buď o německého



businessmana Wilhelma von Siemense, nebo amerického ekonoma Thomase S. Adamse. V každém případě vznikl tento koncept na začátku dvacátého století.⁴

5.1. Koncept DPH

Jak již napovídá samotný název, DPH je daň představující část rozdílu hodnot určitého produktu při dané obchodní transakci. Pokud je tedy produkt o ceny 20 prodán za 40, rozdíl hodnot je 20 (výše zmíněná přidaná hodnota), což při sazbě DPH 20% znamená výši daně 4. Jedná se tedy o daň, jež je uvalována na konkrétní zboží či službu v každé fázi procesu, který tento produkt či tuto službu dostává ke koncovému spotřebiteli.

5.2. DPH versus daň z obratu

Hlavním rozdíl mezi DPH a daní z obratu leží především v tom, že daň z obratu odváděna až na konci procesu doručování produktu koncovému spotřebiteli, kdežto DPH je odváděna v každé fázi tohoto procesu, tedy pokaždé, když dojde ke zvýšení (přidání) jeho hodnoty. DPH stejně tak jako daň z obratu představuje určitou část **výsledné** hodnoty produktu či služby. Je nutné si ovšem uvědomit, že navzdory faktu, že **plátcí** DPH jsou entity zajišťující cestu produktu od výrobce ke koncovému spotřebiteli, tento koncový spotřebitel je fakticky **poplatníkem** této daně, tj. tím, který (stejně jako v případě daně z obratu) nese ekonomický důsledek zdanění ve formě vyšších cen.

5. 3. Administrativa a výběr DPH

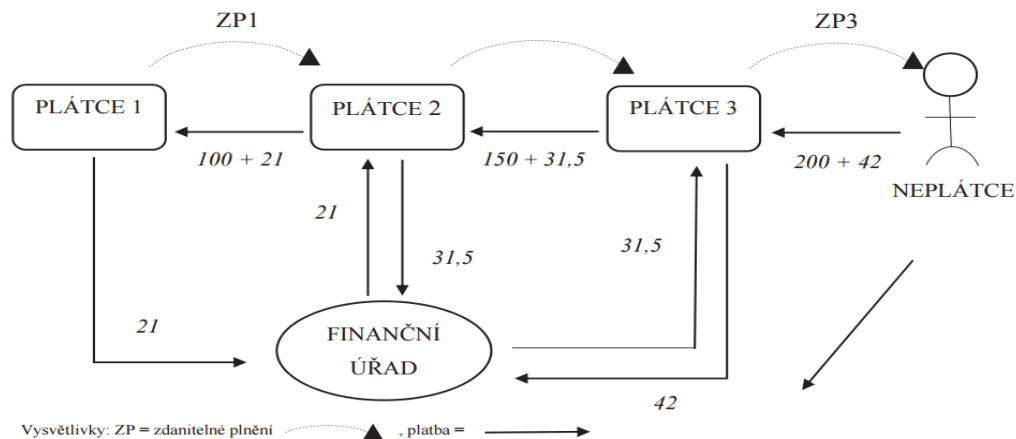
Z administrativního hlediska je DPH velice praktickou daní, a to z následujících důvodů: především je poměrně obtížné se této dani vyhnout, například ve srovnání s daní z příjmu (viz výše zmíněná tax avoidance) – alespoň tedy za předpokladu, že je podepřena kvalitní legislativou. Dále se jedná o velice flexibilní daň – jakékoli změny ve výši sazeb této daně jsou velice rychle patrné a jejich efekt na výnos pro stát se dostavuje víceméně okamžitě.

Mechanismus výběru DPH si ilustrujeme na následujícím schématu:

⁴ JAMES, 2011, s. 15.



Obrázek 1 | Standardní režim DPH



Zdroj: KOHOUTKOVÁ, ZÍDKOVÁ, 2015.

V předchozích odstavcích jsme zmínili, že ekonomická cena DPH je nesena koncovým spotřebitelem. Cena produktu se nicméně zvyšuje několikrát v průběhu produkčního řetězce. Z tohoto důvodu je nutné kompenzovat jeho účastníky (v tomto případě plátce 2 a 3) za nárůst v ceně produktu, který "posunují" od producenta ke koncovému spotřebiteli. Proces tedy funguje následovně:

1) **Plátce 1** prodá produkt za 100 Kč, odvede z něj daň 21 Kč (částku placenou **Plátcem 2**). **Plátce 2** ale zaplatil za produkt o 21 Kč více, než by měl. Je tedy kompenzován odpočtem ve výši 21 Kč.

2) Poté produkt putuje dál k **Plátcí 3**. Ten ovšem za produkt zaplatil o 31,5 Kč více, než by měl, tudíž je kompenzován odpočtem ve výši 31,5 Kč (21 Kč + 10,5 Kč - při druhém kroku činí přidaná hodnota pouze 50 Kč, nikoli 100 Kč, jako v předchozím případě). **Plátce 2** zároveň odvede daň ve výši 31,5 Kč (částku, již zaplatil **Plátce 3**).

3) V posledním kroku prodá **Plátce 3** produkt koncovému spotřebiteli, přičemž odvede daň ve výši 42 Kč získanou od koncového spotřebitele. Tato částka je nicméně placena z prostředků koncového spotřebitele, tudíž není třeba žádný další odpočet.

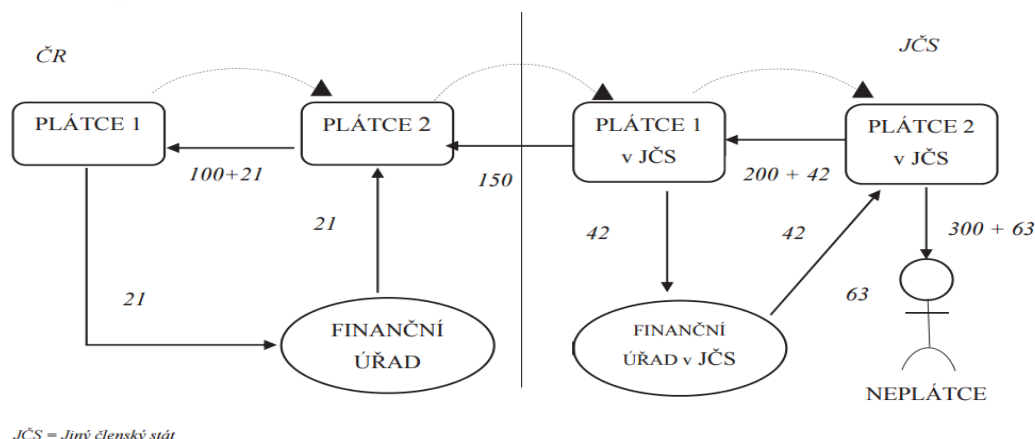
Celková částka odvedena státu během tohoto řetězce je **94,5 Kč** ($21 + 31,5 + 42$). Celková výše odpočtů činí **52,5 Kč**. Výsledný zisk státu po odečtení odpočtů je tedy **42 Kč**.⁵

Pro úplnost si ještě vysvětlíme, jak funguje DPH v případě, že je produkt doručen koncovému spotřebiteli v jiném státě než v zemi původu (použijeme diagram ilustrující situaci v EU):

⁵ Pro úplnost dodejme, že **Plátce 2** a **Plátce 3** nemusí nutně o tyto odpočty požádat, předpokládá se ovšem, že tak učiní, jelikož by jinak nesli zbytečně vysokou ekonomickou zátěž. Problémem většinou bývají odpočty nadměrné (a tudíž neoprávněné).



Obrázek 2 | Režim při uplatňování DPH v mezinárodním kontextu



Zdroj: KOHOUTKOVÁ, ZÍDKOVÁ, 2015.

V tomto případě je jediným rozdílem role **Plátce 1 v JČS**: vzhledem k tomu, že **Plátce 2** se nachází v jiném státě (a transakce mezi těmito dvěma tudíž nepodléhá DPH), nemusí platit vyšší částku a není tudíž důvod, aby mu byl poskytnut jakýkoli odpočet. Odpočty jsou poskytnuty pouze **Plátcí 2** a **Plátcí 2 v JČS**, kteří již operují podle standardních pravidel, jež jsme si popsali pomocí předchozího schématu.

Tato speciální pravidla týkající se zdaňování produktů a služeb, jež se pohybují ze státu 1 ze státu 2, se ale často stávají obětí tzv. **kolotočových (karuselových) podvodů**. Jedná se o podvody založené na nadměrných odpočtech.

Příkladem takového podvodu by bylo, kdyby **Plátce 1 v JČS** a **Plátce 2 v JČS** byly dvě spolu spolupracující entity. V takové situaci by **Plátce 1 v JČS** figuroval jako uměle vytvořený subjekt, který by "posunul" produkt k **Plátcí 2 v JČS**. Ten by tím pádem získal nárok na odpočet, jež by dostal. **Plátce 1 v JČS** by nicméně neodvedl DPH (tedy částku placenou z prostředků **Plátce 2 v JČS**). **Plátce 2 v JČS** by tedy získal podvodem peníze, jež by stát ztratil na odpočtu, a **Plátce 1 v JČS** by se zkrátka vypařil. Taková primitivní schémata jsou ale většinou snadno odhalitelná, a proto se těmito praktikami zabývají organizované skupiny pomocí velkého počtu takových entit - čím sofistikovanější taková schémata jsou, tím obtížnější je samozřejmě je odhalit. Může se ovšem stát, že se **Plátce 2 v JČS** v podezření z takové aktivity může ocitnout nevinně, pouze proto, že **Plátce 1 v JČS** se neobtěžoval odvést DPH z částky, jež obdržel od **Plátce 2 v JČS**.

Obecně vzato, má-li dojít k plnému naplnění potenciálu daně z přidané hodnoty (alespoň tedy pokud se jedná o výše zmíněné výhody této daně), kvalitní legislativa je naprosto klíčová. Je nutné definovat naprosto jednoznačně, kdy má tato daň být placena, kým, v jaké výši, za jaké situace. Definice všech



těchto detailů by měly být pokud možno nastaveny tak, aby prostor pro případné účelové dezinterpretace byl co nejmenší.

V případě, že tyto podmínky nejsou splněny, existuje riziko, že bude docházet k využívání oněch dříve zmíněných „loopholů“, jak tomu je u daně z příjmu. Je sice pravdou, že DPH díky své podstatě není v tomto ohledu tak zranitelná, ale toto nebezpečí tady stále figuruje, především ve formě výše diskutovaných karuselových podvodů.

5.4. DPH z pohledu ekonomů

Ekonomické výhody DPH jako nepřímé daně, obzvláště v porovnání s daní z příjmu, jsou nesporné. Obzvláště je třeba vyzdvihnout fakt, že DPH (a spotřebních daní obecně) deformují přirozené ekonomické prostředí mnohem méně znatelně než daně z příjmu. Nicméně, vzhledem k tomu, že se jedná o daň z rozdílu hodnot zboží při transakcích, zavedení DPH (či jakékoli její zvýšení) má nepochybně jednorázový inflační efekt, což z pohledu koncového spotřebitele není zdaleka optimální. Na druhou stranu je třeba poznamenat, že výši DPH nelze stanovit na základě sociální situace spotřebitelů, kteří tak nesou zátěž této daně stejnou měrou, ať už je jejich příjem jakýkoli (není tedy možné se držet takzvaného ability-to-pay principu). Naproti tomu je nicméně nesporné, že DPH jako spotřební daň poskytuje spotřebiteli větší svobodu při rozhodování, jak naložit s dostupnými prostředky, jelikož zákazník čelí této dani pouze tehdy, rozhodne-li se zakoupit určité zboží. V případě daně z příjmu ale jednotlivec odvádí daň bez ohledu na to, co se rozhodne se svými financemi učinit nebo neučinit. Z toho také vyplývá, že daňový systém založený na zdaňování spotřeby poskytuje větší pobídky pro dlouhodobé spoření než systém založený na zdaňování příjmu.

Pokud se jedná o problematiku stanovování daňových sazeb, je žádoucí se vždy snažit o to, aby byla stanovena pouze jedna daňová sazba s co nejméně výjimkami. To znamená, že ideální systém DPH je takový, který obsahuje pouze jednu sazbu vztahující se na všechny produkty, ovšem s výjimkou zboží určených na export (které pravděpodobně budou čelit zdanění v cílové zemi, a dvojí zdanění by bylo nesmyslné a pravděpodobně zničilo jejich konkurenceschopnost). Krom toho je taky možné zmírnit zatížení zdravotnických prostředků či základních potravin. V takovém případě je ale třeba k této problematice přistupovat opatrně – historie zná případy, kdy ovoce čelilo odlišné daňové sazbě než zelenina, což vedlo k poměrně vleklým sporům o nastavení hranice mezi těmito dvěma skupinami.⁶ Při uvalování DPH na potraviny mnozí ekonomové nedoporučují dělat vůbec žádné výjimky – kromě nezbytných potravin jako masa či pečiva do této kategorie spadá i např. francouzské víno či kaviár, které – minimálně z pohledu běžného spotřebitele – stěží můžeme považovat za nepostradatelné. Vyšší počet daňových sazeb zároveň napomáhá zneužívání této daně pomocí nadměrných odpočtů (jak jsme již zmínili dříve).

⁶ KLIMEŠ, 2015, s. 25.



5.5. DPH ve světě

V současném světě je daň z přidané hodnoty velice rozšířena, v průběhu času začalo DPH používat v různých formách téměř sto padesát zemí. Ne všechny země se pro zavedení této daně rozhodly okamžitě, například v Japonsku trvala kompletní implementace téměř čtyřicet let. Není rozhodně bez zajímavosti, že Spojené státy jsou momentálně jedinou rozvinutou zemí a velkou ekonomikou, která jednotnou DPH v jakékoli formě nemá.⁷

5.6. Historie debat o DPH ve Spojených státech

Navzdory faktu, že Spojené státy ve své historii zaznamenaly poměrně velké množství návrhů na zavedení daňového systému založeného na spotřebě, tyto iniciativy byly povětšinou vyvíjeny pouze v akademické rovině a nikdy se nedočkaly vážného zvážení Kongresem.

Až v roce 1969 se tehdejší prezident Richard Nixon rozhodl ustavit tým, jehož úkolem bylo vytvoření návrhu o zavedení DPH podle evropského vzoru. Tato iniciativa ale údajně ztroskotala na tom, že většina zákonodárců, kteří v té době ve Washingtonu působili, neměla příliš dobrou představu o tom, co to daň z přidané hodnoty vlastně je a jaký je její modus operandi.

Podobné návrhy se postupně objevovaly v následujících desetiletích, a to v nejrůznějších formách, z nichž některé neobsahovaly DPH, ale jiné spotřební daně. Jejich autoři se povětšinou soustředili na pokrytí nepředvídaných fiskálních potíží, či se snažili o náhradu za daň z příjmu fyzických či právnických osob.

Je nicméně nutno konstatovat, že tyto návrhy se nikdy nedostaly na půdu Kongresu a mnohé z nich by v případě schválení způsobily mnohamiliardové díry ve federálním rozpočtu. (Jako třeba návrh poslance Billiho Tanzina z devadesátých let, který by pravděpodobně znamenal ztrátu 7 bilionů dolarů v průběhu deseti let.)

Obzvláště v letech po krizi roku 2008 se Obamova administrativa pokoušela vytvořit množství návrhů, jež měly za cíl redukci federálního deficitu. Celkově se však má za to, že jakákoli vážná diskuse o zavedení federální DPH je podmíněna podporou Bílého domu. Stejně tak se zdá být nevyhnutelné, že taková doba dříve či později nastane. Alternativou by totiž bylo pouze konzistentní zvyšování daně z příjmu, nebo drastické seškrtní vládních programů.⁸

⁷ TAX ANALYSTS, 2011, s. 339.

⁸ SCHENK, 2011, s. 52 - 63.



6. Závěr

Je možné jen spekulovat, zda se Kongres v blízké budoucnosti rozhodne přistoupit k zavedení federální DPH. V zájmu dlouhodobé udržitelnosti veřejných financí Spojených států se zdá, že okolnosti takovému kroku nahrávají. Každému, kdo má určité povědomí o fungování americké zákonodárné moci, ale musí být jasné, že schválení takového zákona bude určitě předcházet velice vzrušená debata. Levicově založení politici (především v demokratické straně) by k této dani větší výhrady mít nemuseli, alespoň za předpokladu, že jakýkoli negativní dopad na nízkopříjmové skupiny bude patřičně kompenzován, například snížením daňového zatížení příjmů.

Mnohé zákonodárce by mohl přitahovat fakt, že postupný přechod od zdaňování příjmu ke zdaňování spotřeby by ponechal jednotlivcům vyšší disponibilní příjem, čímž by zvýšil jejich ekonomickou svobodu. Mnozí pravicově orientovaní politici by ale mohli mít potíže takovou změnu akceptovat, protože mají tendenci pohlížet na tuto daň víceméně jako na stroj na peníze, jako prostředek vedoucí k nekontrolovatelnému zvětšování federální vlády. Tyto výhrady by mohly být překonány, nicméně pravděpodobně pouze za předpokladu, že by došlo k adekvátnímu snížení daně z příjmu. Schválení zákona o federální dani z přidané hodnoty by nicméně mohlo být znemožněno faktem, že neustále se prohlubující polarizace americké politické scény by mohla učinit Kongres naprosto nefunkčním, což by jakékoli naděje na spolupráci obou stran na tomto tématu naprosto pohřbilo.



7. Literatura a reference

JAMES, Kathryn. Exploring the Origins and Global Rise of VAT. In: TAX ANALYSTS. The VAT Reader - What a Federal Value-Added tax Would Mean for America?. 2011, s. 15 - 22

KLIMEŠ, David. DPH je daň, která se neumí bránit. Hospodářské noviny, 2016 (22), s. 25.

KOHOUTKOVÁ, Růžena, ZÍDKOVÁ, Hana. Všeobecný přenos daňové povinnosti a cash-flow veřejných rozpočtů České republiky. Acta Oeconomica Pragensia, 2015, 62 (6), s. 47 - 61

MANKIW, N. Gregory. Principles of Economics, Seventh Edition. Cengage Learning, 2015

PUCHINGER, Zdeněk. Úvodní kapitoly k daňové teorii. Univerzita Palackého v Olomouci, 2006

SCHENK, Alan. Prior U. S. Flirations With VAT. In: TAX ANALYSTS. The VAT Reader - What a Federal Value-Added tax Would Mean for America?. 2011, s. 52 - 63

SHERLOCK, Molly F., MARPLES, Donald J. Overview of the Federal Tax System. Congressional Research Service, 2014