

# Institucionální analýza dárcovství

/ Publikováno  
04/2024

/ Autoři  
PAQ Research  
Michal Ostrý, Matyáš Levínský

/ Za podpory  
Nadace RSJ, Nadace Via, Nadace BLÍŽKSOBĚ a  
Nadačního fondu Via Clarita

**PAQ**  
RESEARCH



## **/ Autoři**

Michal Ostrý, Matyáš Levínský (PAQ Research)

## **/ Peer Review**

Daniel Prokop (PAQ Research)

## **/ Kontakty pro média**

**Michal Ostrý**

PAQ Research

[ostry@paqresearch.cz](mailto:ostry@paqresearch.cz)

+420 777 966 761

## **/ Datum publikace**

Duben 2024

## **/ Analýza vznikla za filantropické podpory**

Nadace RSJ, Nadace Via, Nadace BLÍŽKSOBĚ a Nadačního fondu Via Clarita.



# Obsah

/	<b>Úvod</b>	<b>3</b>
/	<b>Shrnutí výsledků</b>	<b>4</b>
/	<b>Trendy v dárcovství v zahraničí a ČR</b>	<b>8</b>
	Darování v Evropě	8
	Darování ve vybraných evropských zemích	9
	Kontext filantropie v USA	14
	Trendy ve filantropii	15
	Celosvětové filantropické indexy	17
	Darování jednotlivců a domácností podle výše příjmu	18
	Zdroje pro další analýzu	20
/	<b>Nástroje státu ovlivňující dárcovství</b>	<b>21</b>
	Argumenty pro státní podporu filantropie	21
	Argumenty proti státní podpoře filantropie	22
	Rizika a špatná praxe státní podpory filantropie	23
	Přímá podpora neziskových organizací	24
	Daňová a jiná státní podpora filantropie právnických osob	24
	Daňová a jiná státní podpora filantropie fyzických osob	25
	Danění filantropických organizací	30
	Cenová elasticita při darování	30
	Daňová asignace	31
	Inspirace ze zemí s daňovou asignací	33
	Automatické odpočty z daní v Dánsku	34
	Motivace k darování	35
/	<b>Hlavní doporučení pro český systém</b>	<b>37</b>
	Problémy současné státní daňové podpory filantropie	39
	Návrh PAQ Research na změnu daňové podpory filantropie	41
/	<b>Zdroje</b>	<b>42</b>

# Úvod

---

**Filantropie má v Evropě bohatou historii.** Až do rozvoje sociálních států byla důležitým zdrojem financování a poskytování mnoha kulturních, sociálních a náboženských aktivit. V polovině 20. století již evropské státy sice přebraly většinu zodpovědnosti za vzdělávání, sociální podporu, chudobu a další klasické filantropické oblasti, zároveň však začínají podporovat dárcovství skrze různé daňové nástroje. Od té doby se filantropické aktivity opět výrazně rozrostly a zaujaly důležité místo vedle státu a tržního prostředí. Rozšířily se také možnosti a způsoby filantropického financování.

**Nadace, firmy i jednotlivci se stávají nepostradatelnými pro mnohé neziskové sektory.** Významně ovlivňují směřování státních politik a čím dál tím více se zabývají i tématy, jako je globální oteplování nebo šíření nemocí, které přesahují hranice jednotlivých zemí. Spolu s rozvojem filantropie stejně tak vzrůstá i zájem výzkumníků o dopady její činnosti a efektivitu systémů státní podpory.

Cílem této analýzy je prozkoumat filantropické prostředí a trendy v zahraničí, institucionální bariéry a motivace k dárcovství, a to především u individuálních dárců, případně i nadací, korporací a jiných zdrojů. Analýza vychází z existujících zahraničních studií, dat a zkušeností. Cílem je identifikovat nejdůležitější systémové parametry ovlivňující filantropické financování a vyvodit z nich doporučení pro dárcovský ekosystém v České republice.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vnímání filantropie může být široké a zahrnovat mnoho různých aktivit neziskového sektoru. Analýza se zabývá především získáváním peněžních zdrojů a jejich distribucí, nikoli již dobrovolnictvím nebo aktivitami samotných neziskových organizací, fondů a nadací.

# Shrnutí výsledků

---

## Mezinárodní srovnání

- / 1 /** **Objem filantropického darování ve světě díky ekonomickým a demografickým vlivům dlouhodobě roste.** Zájem o aktuální krize, zejména pandemii a válku na Ukrajině, přispěl k velmi silným posledním rokům. Ekonomické ochlazení a inflace ale mohou trend zpomalit. Ve Spojených státech byl rok 2022 po dlouhé době i po očištění o inflaci prvním se zaznamenaným meziročním poklesem darování.
- / 2 /** V evropských zemích se **objem darování pohybuje zhruba mezi 0,2–0,7 % HDP dané země.** Což je výrazně méně než v USA, kde se jedná o zhruba 2 % HDP. V ČR je podíl zhruba okolo 0,2 %.
- / 3 /** **Filantropická data v evropských zemích jsou roztříštěná a jen velmi obtížně porovnatelná** kvůli odlišné metodologii sběrů. V některých zemích data zcela chybí.
- / 4 /** **Nejlepší inspiraci pro sběr dat nabízí Nizozemsko.** V zemi také fungují jedny z nejlepších filantropických výzkumných pracovišť. (Více o inspiraci pro sběr dat v části Doporučení pro ČR).
- / 5 /** **Velikost sociálního státu a kvalita jeho služeb má vliv na filantropické prostředí** v dané zemi. Např. v Rakousku mají neziskové organizace většinu příjmů ze státních nadací a jen asi 9 % od dárců. V zemi je také jen minimum velkých fondů.
- / 6 /** Mezi zkoumanými zeměmi se významně odlišují podíly jednotlivých zdrojů na celkovém filantropickém darování. V Německu např. pochází asi 47 % darů od korporací, v Nizozemsku 39 % a v Rakousku jen asi 10 %.

## Aktuální trendy

- / 1 /** **Filantropické prostředí je v Evropě stabilní a příznivé.** Podpora filantropie je ale ve střední Evropě oproti západním zemím stále nižší a pro organizace je relativně složitější zajistit financování na dlouhodobé projekty a činnosti, které nereagují na aktuální krize.

- / 2 /** V Evropě lze očekávat **zvýšený tlak na větší transparentnost fungování neziskových organizací** pro předcházení praní špinavých peněz a daňové úniky. Případné změny mohou administrativně zatížit fungování organizací a hrozí zneužívání těchto pravidel na cílené omezení konkrétních organizací nebo celého sektoru. Důvěra ve filantropické organizace je však zároveň klíčová pro jejich státní podporu.
- / 3 /** **Evropské státy potřebují nastavit správnou spolupráci státu a neziskového sektoru.** Tak aby státní politiky doplňoval, nikoli je nahrazoval nebo v některých případech šel proti nim. V USA jsou velké nadace kritizované pro přílišný vliv na státní politiku a jejich činnost je tak viděna až jako nedemokratická. Případně se vzdalují od svého hlavního záměru a slouží jako nástroj pro daňovou optimalizaci nebo lobování.
- / 4 /** Rozšiřují se **nové hybridní filantropické nástroje** – např. dluhopisy vázané na sociální dopad. U nich investoři získávají zhodnocení svých investic při úspěšném uskutečnění projektu (např. repatriace vězňů), který státu v celkovém objemu přinese více výhod, než o kolik musí zhodnotit původní investice. Ze sousedních zemí s novými nástroji mají zkušenost v Rakousku i Německu.
- / 5 /** **Velcí dárci přispívají nejvíce v absolutní hodnotě, ale v poměru s jejich příjmem tomu tak být nemusí.** Výzkum dlouho naznačoval, že nízkopříjmoví spolu s nimi přispívají podobné procento svých příjmů. Novější studie ukazují na podobné poměry darování u všech příjmových skupin. Velcí dárci se ale odlišují jasnou strategií, kterou při svém darování následují.
- / 6 /** Se stárnoucí a více majetnou populací narůstá i objem filantropického darování. Což vytváří ideální podmínky pro zavedení daňové podpory filantropického **darování odkazem ze závěti** při zavedení dědické daně.

#### **Daňové a jiné nástroje státu ovlivňující dárcovství**

- / 1 /** Většina států OECD má nastavené systémy na státní podporu nevládního sektoru. Ty zahrnují **přímou podporu** (dotace, zakázky) a **nepřímou podporu aktivit neziskových organizací** (vyjmutí z daňové povinnosti) nebo **nepřímou podporu darování** (daňové odpočty a další systémy daňové motivace).
- / 2 /** **Státní podpora filantropie má své výhody i rizika.** Obecně však má své opodstatnění z politologického, ekonomického i dalších pohledů. Ekonomicky se vyplatí daňově motivovat k podpoře filantropie i přes snížení daňového výnosu. Lze předpokládat, že ušlý daňový výnos je nižší, než o kolik se zvedne darování pro neziskové organizace. Pro české prostředí by však byla potřeba přesná data pro konkrétní odhady.

- / 3 / Právnícké osoby jsou ve filantropii nejčastěji v zemích OECD podporovány odečtením části darů z daňového základu.** Je potřeba však umět odlišit filantropické nezištné darování od sponzorství, u kterého firmy získávají např. reklamu. V ČR si mohou odečíst maximálně 10 % základu daně.
- / 4 / Fyzické osoby jsou nejčastěji motivovány k darování prostřednictvím odečtení daru ze základu pro výpočet daně.** Ve většině zemí OECD si mohou občané odečíst 100 % darované částky od základu, ze kterého se vypočte výše daně z příjmu. V ČR standardně až do výše 15 % základu daně (v posledních třech letech výjimečně navýšen na 30 %). Odpočet od daňového základu v progresivním daňovém systému při stejné výši darů více snižuje daně vysokopříjmovým – např. v Česku totiž snižuje základ, z kterého se platí zvýšená 23% sazba, a je tak regresivní. Na druhou stranu regresivní systém může díky větší motivaci pro vysokopříjmové vést i k vyšším celkovým objemům darování (ale zároveň i nižším daňovým výběrům).
- / 5 / Hlavní alternativu pro podporu filantropie fyzických osob nabízí daňové slevy.** Tento systém ovlivňuje pouze již vypočtenou výši daně a to znamená, že bez ohledu na výši příjmu i v progresivním daňovém systému každý, kdo daruje, ušetří stejný procentuální podíl (např. 15 – 20 %) z ceny svého daru. Navíc v něm lze nastavit, že například nižší dary se budou do slev aplikovat ve vyšší míře a tím podpořit dárcovství mezi širší skupinou občanů ČR.
- / 6 / V některých zemích (Dánsko) zvyšuje zapojení širší části veřejnosti také systém automatického propojení darů s daňovým odpisem či slevou.** U menších darů jsou vyšší relativní náklady na administrativu (dohledávání, dokladování darů), což může malé dárce odrazovat od daňového uznání i od filantropie samotné.
- / 7 / Rozvoj filantropie v České republice může být omezen kvůli tomu, že daňové zvýhodnění vycházejí z poměrně nízkého základu daně z příjmu.** Tento nízký základ je výsledkem vysokého podílu sociálních a zdravotních odvodů a snížení daně z příjmu fyzických osob pro samostatně výdělečně činné osoby a jiné skupiny. Mnoho lidí tak není motivováno k darování, jelikož již mají nulový základ daně a nemohou od něj tudíž dále odečítat. **Jakékoli změny v systému daňových odpočtů a slev by proto měly být pečlivě analyzovány.** Cílem analýzy by mělo být zajistit, aby reforma nejen neohrozila výběr daní, ale také aby efektivněji podporovala filantropii.
- / 8 / Zvýhodnění odkazu na filantropické účely v dědické dani nabízí velmi efektivní podporu filantropie, kde má státní podpora největší smysl.** V ČR ale tento způsob předpokládá **zavedení dědické daně**, která by rovněž přispěla k vyrovnanějšímu mixu mezi zdaněním práce a jinými zdroji.
- / 9 / Filantropické organizace jsou buď osvobozeny od daně pro veškerý nebo specifický příjem** nebo je příjem zdaněný, ale organizace mohou **odpočítat investice na naplňování cílů organizace.** Je ale potřeba nastavit pravidla tak, aby např. nadace nesloužily firmám k daňovým únikům nebo jako nástroj lobbingu.



**/ 10 / Daňové asignace** (fungující mj. v Polsku a na Slovensku) nabízí alternativní model financování neziskových organizací, který má své teoretické výhody i nevýhody. V českém prostředí však tato alternativa představuje především mnoho rizik a neznámých dopadů na systém. Možné je posílení vztahu občanů k daním. Asignovat lze v některých zemích také politickým stranám, což může omezit jejich přístup k jiným a méně transparentním zdrojům. Na druhou stranu může zavedení asignací snížit přímé darování, zavést vysokou administrativní náročnost a vést k podpoře pouze velkých a známých organizací. Objevuje se také obava, že asignace mohou být politicky zneužitelné prostřednictvím nastavení byrokratických a dalších požadavků nebo změnou mechanismu a výše asignací.

# Trendy v dárcovství v zahraničí a ČR



Filantropie – definována jako soukromé darování pro veřejné blaho – si prošla v posledním století natolik významnou proměnou, že dnešní literatura mluví o zcela „nové filantropii“ (Harrow et al., 2015). Původně klasické oblasti filantropického zájmu většinou přebraly sociální státy a k návratu na hlavní scénu došlo až na konci 20. století (Schuyt, 2017, p. 19). Spolu s nárůstem peněžních objemů se i oblasti zájmu filantropie rozšířily od tradičních témat chudoby a vzdělávání k širokým spektrům jako je životní prostředí nebo veřejné politiky.

Akademický výzkum na tento rozvoj reaguje. Nejlépe pak v USA, kde jsou také dostupná pravděpodobně nejlepší data (Giving USA, 2023). V Evropě sice jsou také významná filantropická pracoviště, zejména pak v Nizozemsku a Švýcarsku, ale sběr dat je velmi roztržštěný a mezi zeměmi jen těžko porovnatelný. Odlišuje se metodologie průzkumů a výsledná data jsou často jen velmi nepřesnými odhady konkrétních organizací. V některých zemích nejsou k dispozici skoro žádná data (Finsko, Portugalsko, Španělsko, Irsko, Maďarsko). A jen vybrané země mají zmapované filantropické aktivity ve větším detailu, případně je dokonce i mapují pravidelně (Nizozemí, Francie, Rakousko).

## Darování v Evropě

Výzkumná organizace ERNOP (*European Research Network on Philanthropy*, 2023) i relevantní literatura (Schuyt, 2017), rozděluje filantropické darování v Evropě do 5 zdrojů.

- \* Jednotlivci a domácnosti
- \* Odkazem ze závěti
- \* Korporace nebo firmy
- \* Nadace
- \* Charitativní loterie (přítomné např. v UK, Německu, Holandsku, Švédsku)

Ne ve všech evropských zemích jsou všechny tyto způsoby možné. Rozdělení ale poskytuje dobrý startovací bod, který následují i rozboru u jednotlivých zemí.

## Objem darování celkem

Odhady výše filantropického darování v součtu za většinu států EU, Velkou Británií, Norsko a Švýcarsko dosahují alespoň 92,8 miliard EUR ročně (zhruba 2,3 bilionu korun) za rok 2013 (Hoolwerf & Schuyt, 2017). Už jen tato částka, představující zhruba polovinu ročního rozpočtu EU naznačuje, jak je téma aktuální. Dle kategorií zdrojů se na darování podílejí nejvíce jednotlivci (hrubý odhad 47 %), dále korporace (25 %) a nadace (19 %), již menší podíly mají dobročinné loterie (3 %) a darování odkazem ze závěti (6 %).

# Darování ve vybraných evropských zemích

Do této části vstupují sousední země ČR, které svými filantropickými podmínkami nabízejí nejvíce relevantní srovnání. Ne vždy ale zároveň poskytují nejlepší inspiraci. Proto je doplněna analýza o Nizozemsko, které má jak kvalitní akademický výzkum, tak dobré zdroje darování.

## Rakousko

### Zdroje dat

- \* Zpráva o trhu s dary v Rakousku – Spendenmarkt-Report Österreich (Public Opinion, 2022)

Vydávaný každoročně soukromou výzkumnou organizací Public Opinion, přístup je placený a poslední data jsou za rok 2022.

- \* Zpráva o darech 2022 – Spenden Bericht 2022 (Fundraising Verband Austria, 2023)

Poslední data jsou dostupná za rok 2021, report vydává pravidelně Rakouská fundraisingová asociace (FVA) z dat svých členských organizací, neuvádí však do většího detailu, jak k celkovým výsledkům došla.

### Objem darování

FVA odhaduje celkovou částku darovanou v Rakousku v roce 2022 asi na 22 miliard korun (900 milionů EUR), asi 0,2 % HDP. 70 % z této částky pochází od přímých darů domácností (včetně členských příspěvků), 10 % odkázáním ze závěti a jen 10 % od korporací a stejné množství od nadací. 85 % z celkové částky poté pochází z darů menších než 5 000 korun. Report uvádí, že darovat se rozhodlo 67 % Rakušanů starších 16 let, což je v přepočtu v průměru asi 1 700 korun na jednoho obyvatele a asi 2 500 korun na dárce.

## Trendy

V Rakousku funguje silný sociální stát. Ten často financuje mnohé programy skrze neziskové organizace, pro které jsou státní dotace a zakázky naprostou většinou příjmu. Dary od jednotlivců i korporací, které jsou v evropském srovnání v Rakousku nízké, proto pro neziskové organizace představují jen asi 9 % příjmů (Neumayr, 2022). V zemi nefungují rovněž ani příliš velké soukromé filantropické nadace. Ty také nemají spolu s neziskovými organizacemi jasné legislativní ukotvení a celý sektor funguje na různých typech organizací, které se za specifických podmínek mohou ucházet o daňové výhody. I proto trvá v průměru v Rakousku déle neziskovou organizaci nebo nadaci založit (31–60 dní).

V posledních letech se v Rakousku ale objevují snahy na zvýšení filantropického darování. Je možné, že se tyto snahy promítly i do celkového nárůstu objemu darování, který dle dat FVA od roku 2017 vzrostl z 16 na 22 miliard korun.

## Nizozemsko

### Zdroje dat

- \* Nizozemsko má několik na filantropii zaměřených výzkumných organizací a týmů. Nejvýznamnějším z nich je Centrum pro filantropické studie na Vrije Universiteit of Amsterdam (Vrije Universiteit Amsterdam, 2023b), které každé dva roky připravuje studii *Darování v Nizozemsku* (Bekkers et al., 2022).
- \* **Data za jednotlivce a domácnosti** pochází z panelového šetření, které je sbíráno už od roku 1995 a nyní je placeno i nizozemským Ministerstvem vnitra a spravedlnosti. Online panel (N = 4283) je vybírán na reprezentativním vzorku populace starší 18 let. A navíc doplněn vzorkem jednotlivců s vysokým čistým jměním a vzorkem migrantů ze zemí mimo západní státy.
- \* **Odhady darů korporací** také pochází z reprezentativního šetření (N = 907).
- \* **Data pro další oblasti** jsou již méně přesná a pochází především od Nizozemského fundraisingového regulátora (CBF), u kterého se mohou, ale nemusí neziskové organizace a nadace registrovat. Z jejich výročních zpráv odhadují autoři objem darování odkazem. U nadací poté autoři také pracují s databází registrovaných u CBF a zároveň prochází individuální výroční zprávy těch největších (a vylučují již dříve započtené částky z darů domácností a korporací). Nizozemským nadacím výrazně dominuje Stichting INGKA Foundation, která je jednou z největších nadací na světě. Data o poslední kategorii, dobročinných loteriích, které jsou povinné darovat část svého zisku, autoři zjišťují z jejich výročních zpráv.

## Objem darování

Podle zprávy Darování v Nizozemsku 2022 (z dat za rok 2020) darovali ve finanční i hodnotě nefinančních darů Nizozemci přibližně 5,6 miliard EUR (cca 140 miliard korun), což je zhruba 0,7 % nizozemského HDP. Tento podíl se za posledních 15 let příliš nemění. Téměř čtyři pětiny veškerého darování pochází od korporací (39 %) a domácností (37 %), ostatní zdroje mají již menší podíl – loterie 10 %, nadace 7 % a darování odkazem ze závěti 7 %. Na dárce (darovalo 73 % populace) vychází dar v průměru zhruba 4 000 Kč ročně a na všechny obyvatele 2 900 korun. Zajímavé je, že online darování se od roku 2018 zvýšilo v průměrném daru (z 680 korun na 1 000), ale v celkovém objemu darování jednotlivců stále tvoří okolo 5 %.

## Trendy

Národní experti popisují (Van Veen & Bekkers, 2022), že v Nizozemsku je snadné založit a provozovat nevládní organizace díky nízkým nákladům a rychlému registračnímu procesu. Země má také příznivé daňové podmínky pro dárce i příjemce, což zahrnuje daňové úlevy a výjimky. Důležitým trendem je nárůst online darování a crowdfundingových iniciativ, zejména během pandemie COVID-19. Z expertních názorů také vyplývá, že přeshraniční filantropické toky jsou ve velké míře bez omezení a podporují globální filantropické aktivity. Současně dokument upozorňuje na pokles veřejné důvěry v charitativní sektor a nutnost zaměřit se na nové generace dárců k udržení filantropického zájmu a podpory.

## Německo

### Zdroje dat:

- \* Oficiální data Federálního statistického ústavu zahrnují darování do svého Průzkumu příjmů a spotřeby domácností (Statistisches Bundesamt, 2023), který se koná každých 5 let.
- \* Další data jsou dostupná od Německé rady pro dary (Deutscher Spendenrat e.V., 2023).

## Objem darování

Dle odhadu panelu Německé rady pro dary (Deutscher Spendenrat e.V., 2023) darovalo v roce 2022 celkem asi 28 % osob starších 10 let dohromady zhruba 140 miliard korun (5,7 miliardy EUR). Což na jednotlivého dárce vychází v průměru na 6 000 korun a na obyvatele zhruba 1 700 korun ročně. Pro ostatní zdroje darů nejsou dostupná a ověřená data novější než za rok 2013, kdy z celkové částky 580 miliard korun (24 miliard EUR, asi 0,6 % tehdejšího HDP) darují cca 27 % darů jednotlivci (156 miliard korun, asi 6 miliard EUR), 47 % korporace (270 miliard korun, 11 miliard EUR), 1 % charitativní loterie (7 miliard korun, 280 milionů EUR) a 25 % nadace (144 miliard korun, 6 miliard EUR) (European Research Network on Philanthropy, 2023).

## Trendy

V Německu se v roce 2022, podle Světového filantropického indexu (Then, 2022), mohou nevládní organizace opřít o silnou právní a fiskální podporu, s výraznými daňovými výhodami pro dárce i příjemce. V oblasti přeshraničních filantropických toků existuje svoboda pro posílání i přijímání mezinárodních darů. Politické, ekonomické a sociokulturní prostředí je také pro filantropii příznivé, s dlouhodobými tradicemi a vysokou mírou zapojení občanů. V reakci na pandemii COVID-19 hrály nevládní organizace klíčovou roli ve stabilizaci neziskových organizací, přičemž se očekává, že trend růstu sektorů, finanční inovace jako dluhopisy vázané na sociální dopad, a digitalizace budou pokračovat.

Německo je také spolu s Rakouskem jedinou analyzovanou zemí, kde členové náboženské církve platí speciální církevní daň (tzv. Kirchensteuer). V Německu se tato daň pohybuje na 8 nebo 9 %. K dani se lidé přihlašují uvedením své církve při registraci bydliště. Mohou se také odhlásit a odejít od církve, ale tento proces probíhá přes regionální soud, může být zdouhavý i zahrnovat další platby. Mezi vědci není jasný konsenzus, jestli lze tuto daň považovat za darování nebo nikoli. Každopádně někteří z respondentů průzkumů ji mohou počítat mezi své darování.

## Polsko

### Zdroje dat:

- \* Výzkum filantropie v zemích V4 od Social Impact Alliance (2023)

### Objem darování

Polská data jsou velmi omezená. Social Impact Alliance uvádí, že za rok 2021 darovalo alespoň jednu 51 % Poláků. Což je ale výrazně odlišné od dat Světového filantropického indexu, který uvádí 18 % (Charities Aid Foundation, 2023), je ale možné, že v datech Social Impact Alliance jsou za dary považovány i asignace, které v Polsku fungují. Social impact alliance celkem poté odhaduje darování jednotlivci na asi 25 miliard korun (1 miliardu EUR). Což na jednoho dárce je v průměru zhruba 2 000 korun za rok, na obyvatele pak necelých 1 000 korun.

### Trendy

V průběhu pandemie Covid-19 vzniklo v Polsku několik velmi úspěšných darovacích kampaní, jinak je ale podle národních expertů filantropie v zemi v „rozvojové fázi“ (Kuczmierowska et al., 2022). Důležitá je podle nich role filantropie a filantropického darování u témat jako LGBT, práva žen a jiných témat, které stát naschvál opomíjel. Ze všech sledovaných zemí je politické prostředí v Polsku pro filantropii nejméně příznivé. Předchozí populisticko-konzervativní vláda ovlivňovala distribuci veřejných fondů. Sociokulturně ovlivňují filantropii historické události a zejména vliv katolické církve. Experti doporučují rozvíjet komplexnější techniky získávání finančních prostředků a lepší adaptaci na politické a ekonomické změny.

# Slovensko

## Zdroje dat

- \* Výzkum filantropie v zemích V4 od Social Impact Alliance (2023)
- \* Slovenské Ministerstvo financií a jeho statistiky k daňové asignaci (Ministerstvo financií Slovenskej republiky, 2023)

## Objem darování

Slovensko se podobně jako Polsko také potýká s nedostatkem dat. A ta dostupná se výrazně odlišují. Social Impact Alliance uvádí, že za rok 2021 darovalo 42 % Slováků přes 4 miliardy korun (170 milionů EUR). Což vychází na dárce v průměru 2 700 korun a na obyvatele 1 100.

Na Slovensku zároveň existuje jak pro jednotlivce, tak právnické osoby možnost asignace konkrétní neziskové organizaci 1–3 % z odvedené daně. Za rok 2022 takto podle slovenského Ministerstva financií jednotlivci přidělili 46 a firmy 37 milionů eur (1,1 a 0,9 miliardy korun). Celkem 83 milionů eur (2 miliardy korun). Od významného poklesu asignace v roce 2010 částka nominálně téměř každý rok stoupá a za rok 2023 se očekává asignace ve výši 87 milionů eur (Ministerstvo financií Slovenskej republiky, 2023). V součtu dat Social Impact Alliance darů za jednotlivce (4 miliardy korun) a firemních asignací (0,9 miliardy korun) lze celkový objem prostředků odhadnout na minimálně 5 miliard korun, okolo 0,2 % slovenského HDP.

## Trendy

Zákony na Slovensku umožňují různé právní formy filantropických organizací, a jejich registrace není složitá. V příjmovém mixu neziskových organizací v posledních letech narůstá podíl soukromých zdrojů oproti přímým grantům od státu. Daňový systém je částečně příznivý pro filantropické dary, s možností daňové asignace 1–3 % pro jednotlivce i firmy. V budoucnosti experti očekávají (Strečanský, 2022) růst online darování a posílení kapacity filantropického sektoru. Pandemie COVID-19 vyvolala významnou vlnu solidarity mezi občany, společnostmi a organizovanou i neformální občanskou společností, s mnoha iniciativami zaměřenými na podporu zdravotnických a sociálních zařízení, stejně jako na podporu osamělých a zranitelných lidí.

# Kontext filantropie v USA

Ve Spojených státech je filantropické darování mnohem více zkoumané a o jeho vlivu na veřejnou politiku se mluví mnohem častěji (např. Nadace Bill and Melinda Gates a její vliv na vzdělávací politiku). Oproti Evropě jsou také dostupná lepší data. Za rok 2022 se odhaduje celkový objem darovaných peněz na 462 miliard eur, v přepočtu přes 11 bilionu korun (součet za individuální dárce, domácnosti, nadace, korporace a bankety). Složením pak výrazně dominují domácnosti a jednotlivci (67 %) a naopak menší objemy v poměru věnují korporace (4 %).

## Datové zdroje:

- \* Darování v USA – Giving USA (2023)
- \* Institute for policy studies: Chronicle of Philanthropy, Gilded giving report (2022)
- \* National philanthropic trust: Donor-advised fund report (2022)

**Problematiky v USA:** Nastavení pravidel pro nadace a dárcovské fondy – dárcovské fondy (donor advised funds) umožňují okamžité daňové výhody pro dárce, ale nemusí peníze hned darovat dále, také oproti nadacím podléhají slabší kontrole a nemusí být jasné kam peníze a kdy odcházejí. Otázkou tedy je, jak nastavit systém, aby nebyl prostředkem optimalizace daní. Velkým tématem je také vliv největších dárců na státní politiky.

Tabulka 1

## / Hrubé porovnání filantropického darování mezi vybranými zeměmi

	Celkový objem darování v miliardách Kč (rok sběru dat)	Celkový objem darování vůči HDP (v rok sběru dat)
<b>Česko</b>	11,7 (Finanční správa, 2022)	0,2 %
<b>Německo</b>	580 (2013)	0,6 %
<b>Nizozemsko</b>	140 (2020)	0,7 %
<b>Rakousko</b>	22 (2022)	0,2 %
<b>Slovensko</b>	5 (2022)	0,2 %
<b>Spojené státy americké</b>	11 000 (2022)	2 %

Poznámka: Metodologie a kvalita dat se mezi zeměmi značně odlišuje. Např. na Slovensku do výpočtu vstupují jen jednotlivci a firmy. Jedná se proto jen o hrubé srovnání. Polsko není kvůli nedostupnosti dat vůbec zahrnuté. Pro kontext je také důležité, že USA sice objemem darování výrazně převyšují ostatní státy, ale to může být dáno mnohem vyšší nerovností a darováním vysokopříjmových, i odlišnými státními výdaji na mnohé sociální politiky, vzdělávání nebo zdravotnictví.

Poznámka ke zdroji českých dat: Data za rok 2022 jsou součtem odečtu bezúplatného plnění právnických osob (7,8 miliardy Kč) a bezúplatného plnění fyzických osob (3,9 miliardy Kč) dle dat finanční správy.



# Trendy ve filantropii

## **/ 1 / V Evropě (stejně jako USA) objemy darů od začátku století i díky hospodářskému rozvoji a inflaci téměř stabilně narůstají.**

OECD výzkum tohoto nárůstu shrnuje (OECD, 2020, p. 25) a jako hlavní důvody uvádí kromě osobních i demografické a ekonomické faktory. Zejména pak vyšší počet starších lidí s vyšším příjmem nebo majetkem, který mohou darovat. Spolu s darováním za života pravděpodobně ze stejného důvodu narůstá i odkazování darováním ze závěti.

V USA v roce 2022 ale objem celkových darů klesl. V nominálních cenách (bez inflace) se to stalo jen 3x za 40letou historii sbírání dat (Lilly Family School of Philanthropy, 2023). Vínou může být právě inflace, ekonomické zpomalení nebo i neudržitelnost nárůstu z předchozích let. Roky 2020 a 2021 totiž obecně zaznamenaly nárůst především díky novým akutním hrozbám a krizím, i když např. u domácností mohla pandemie Covid-19 stát za poklesem darů. Např. kvůli tomu, že se nekonaly kampaně na kontaktní darování ve veřejných prostorech.

## **/ 2 / Filantropické prostředí je v Evropě stabilní a neziskovému sektoru velmi otevřené**

Mezi jednotlivými regiony však je možné pozorovat rozdíly (Philea, 2022). Ve střední a východní Evropě filantropie v mnohém stále zaostává za západní Evropou. Organizace obtížněji shánějí prostředky a dary na dlouhodobé projekty, které nereagují na aktuální krize. Snaha omezit filantropický sektor se ale objevuje jen v konkrétních zemích. Např. v Maďarsku byla zvýšena daň pro neziskové organizace pracující s uprchlíky. Celoevropským trendem je poté nárůst debat a změn souvisejících s opatřeními na zvýšení transparentnosti a prevence praní peněz. Ty časem mohou snížit jednoduchost fungování nadací.

## **/ 3 / Evropská filantropie stojí před otázkou, jak nastavit spolupráci se sociálními státy a jejich programy a politikami**

Filantropie od začátku století pomohla v oblastech, které státní programy opomíjely nebo jim nevěnovaly dostatečnou pozornost. I dobročinné účely ale mohou napáchat více škody než užitku a před celým sektorem tak stojí otázka, jak efektivně nastavit spolupráci se státem (Schuyt, 2010, 2017).

Další trendy už je z roztříštěného výzkumu a dat těžké identifikovat. Kvalitní nizozemská data (Vrije Universiteit Amsterdam, 2023b) naznačují, že každý filantropický zdroj má své oblíbené sektory. V Nizozemsku domácnosti nejvíce darují na náboženství a poté na zdraví, nadace na lokální komunity, dobročinné loterie na mezinárodní pomoc, korporace na zdraví a sport, a odkazem ze závěti jsou nejčastěji peníze darovány na zdraví. I v ostatních zemích se odlišují podporované oblasti podle zdrojů, jsou však závislé na místních podmínkách. Např. náboženství v některých zemích vůbec nehraje roli, a naopak vzdělávání je v mnohých zemích jedním z nejdůležitějších pro korporace.

## Nové filantropické nástroje

Jedním z filantropických trendů je postupné smazávání rozdílů mezi čistým darováním a ziskovou aktivitou. To je příklad i **charitativních loterií**, se kterými se lze setkat v některých evropských zemích. Tyto loterie musí např. v Nizozemsku povinně přes 40 % svých zisků darovat na společensky prospěšné účely. Dobrým úvodním zdrojem do tématu je Evropská asociace charitativních loterií, ACLEU (The Association of Charity Lotteries in Europe, 2023).

Rychle se také rozvíjí financování veřejně prospěšných a filantropických iniciativ skrze **dluhopisy vázané na sociální dopad** (social impact bond) nebo jiné podobné nástroje (kontrakty vázané na sociální dopad nebo obecně investování s dopadem). Fungují na principu výkonnostních kontraktů, kde soukromí investoři poskytují kapitál na financování programů s pozitivním sociálním dopadem. Tyto programy jsou obvykle prováděny neziskovými organizacemi nebo sociálními podniky. Pokud program dosáhne předem definovaných sociálních výsledků, které jsou měřitelné a ověřitelné, veřejný sektor (například státní nebo místní vláda) investované prostředky vrátí investorům společně s finančním bonusem. Státu se v ideálním případě dobře nastavených cílů (např. návrat bývalých vězňů na pracovní trh) prostředky také vrátí (např. nižší výdaje na podporu v nezaměstnanosti a výběr daní z příjmu).

První kontrakty tohoto typu se objevily ve Velké Británii v roce 2009. V Rakousku od roku 2015 funguje první program tohoto typu zaměřený na návrat žen zasažených násilím na pracovní trh (Sozialministerium, 2023).

## Celosvětové filantropické indexy

- \* Filantropii každoročně hodnotí několik světových indexů. Těmi nejznámějšími jsou Světový darovací index (World Giving Index) od Organizace Philea a Index od výzkumné školy filantropie (Lilly Family School of Philanthropy) na univerzitě v americkém státě Indiana.
- \* **Index Lilly Family School of Philanthropy** sestavují národní experti, kteří hodnotí především filantropické prostředí a relevantní zákony. Země zahrnuté v této analýze se meziročně v indexu příliš neposouvají. Znatelné je však zaostávání střeoevropských zemí za západní Evropou.
- \* **World Giving Index** (Charities Aid Foundation, 2023) pracuje s celosvětovými dotazníkovými daty Gallup. Lidé v nich odpovídají, jestli pomohli cizímu člověku, darovali peníze nebo dobrovolničili. Za posledních 10 let významněji rostl jen podíl lidí, kteří pomohli cizinci, jinak se data příliš neliší.

### Výsledky World Giving Index 2023 (data za rok 2022):

V ČR za posledních 10 let významně vzrost počet lidí darujících peníze a celkově se za rok 2022 nachází na 41. místě ze 142 zahrnutých zemí. Polsko je úplně poslední – 142. Na 118. místě se mu přibližuje jen Slovensko. Umístění ostatních analyzovaných zemí: Německo 45., Nizozemsko 28. a Rakousko 46. V Polsku, Slovensku a Německu však pravděpodobně nejsou započítané asignace.

# Darování jednotlivců a domácností podle výše příjmu

Téma souvislosti výše příjmu (a majetku) s dárcovským chováním je ve filantropickém výzkumu dobře známé. Jasná je pozitivní korelace mezi výší příjmu a absolutní výší darů, a ještě více s výší majetku (Wiepking & Bekkers, 2012). Vysokopříjmoví a majetní tedy darují více v absolutní hodnotě. Mnoho dalších otázek však jednoznačnou odpověď nemá. Data jasně neukazují např. na rozdíl ve filantropickém zaměření. I když jsou v rámci dané země rozdíly mezi velkými a menšími dárci, nemusí být chování stejné v jiné zemi.

U **poměru výše daru k výši příjmu** výzkum naznačuje, že s rostoucím příjmem sice roste i výše darů, ale pomaleji (Wiepking & Bekkers, 2012). Dlouho se věřilo, že poměr vyznačovala křivka ve tvaru „U“. Podle té nízkopříjmoví darují vzhledem ke svému příjmu hodně, s vyšším příjmem poměr klesá a teprve u velmi vysokopříjmových pravděpodobně poměr opět vzrůstá. Nejedná se však o jasný fakt. Mnoho dalších studií výrazný vliv nenachází nebo rozdíly vysvětluje specifickými skupinami (Meer Benjamin Priday et al., 2020).

V následující sekci se blíže věnujeme nejnižším a největším individuálním objemům darování jednotlivců a domácností. Mezi velkými dárci a drobným individuálním dárcovstvím je mnoho dalších skupin. Ty však v analýze nejsou zahrnuté.

## Velcí dárci

Darování jednotlivců s vysokým čistým jměním (high net worth individuals) se živě diskutuje v USA, kde také mají nejlepší data. Bank of America vydává každé dva roky studii založenou na specificky zaměřeném vzorku lidí s ročním příjmem přesahujícím 200 000 dolarů nebo aktivy ve vyšší hodnotě než 1 milion dolarů (bez primární rezidence). Z dat za rok 2022 (Bank of America, 2023) vyplývá, že jednotlivci s vysokým čistým jměním mají výrazně vyšší podíly darování, 85 % z nich darovalo v roce 2022, což je o 35 p. b. více než zbytek americké populace. Spolu s tím se ale objevuje mnoho kritiky (Reich, 2020). Darování velkých dárců nemusí být tak nezištné, jak se zdá. Jejich podpora např. může směřovat na konkrétní neziskové iniciativy spojené s konkrétním politikem, s jehož odchodem nebo zvolením mohou i samotné iniciativy zanikat. Jak moc je tento jev častý v Evropě není jisté.

Výsledky amerického průzkumu se také shodují s dalším výzkumem, který naznačuje, že velcí dárci mnohem častěji peníze darují systematicky a se strategií, čímž se odlišují od zbytku dárců, kteří darují více emotivně nebo podle urgencye.

Zajímavý je trend iniciativ darovacích příslibů (Giving pledge). V nich se vysokopříjmoví lidé, nebo zakladatelé velkých firem zavazují, že za určitých podmínek budou část svého bohatství darovat na prospěšné účely. Populární jsou tyto sliby především v USA. Také jsou ale často kritizované jen jako publicitní krok. Z Čechů v těch nejznámějších – The Giving

Pledge (jen pro dolarové miliardáře) (*The Giving Pledge*, 2023) a The Founders Pledge (pro zakladatele firem) (*Founders Pledge*, 2023) žádné jméno najít nelze.

## **Drobné individuální dárcovství**

Darování vysokého množství velmi malých částek (např. zaokrouhlení transakcí při platbě kartou nebo darování na dobročinné účely při platbě v e-shopu) je zcela novým fenoménem. I proto k němu prakticky neexistují žádná souhrnná data. Některé výzkumy však už nyní naznačují, že může být tato forma zneužitá jako marketingový nástroj. Nakupujícím příspěvek na charitu umožní „vykoupit se“ ze špatného pocitu a utrácet více peněz při nákupech (Giebelhausen et al., 2021). Ať jsou již ale motivy za zavedením těchto transakcí jakékoli, lze však očekávat, že se budou nadále rozvíjet.

Okrajově k darování stojí téma crowdfundingu nebo jiným odměnám za podporu. Zde se typicky nejedná o filantropické darování, ale jiný způsob hledání financování pro běžné firmy a produkty, přesto je ale možné hledat prvky těchto systémů i u neziskových organizací. Např. u těch, které vytváří speciální obsah (např. newslettery) jen pro své podporovatele.

Již známým zdrojem jsou příspěvky prostřednictvím telefonů a SMS. Ty jsou celkovým objemem relevantní především pro politické volby v USA, ale svou důležitost mají i v Evropě. Podíl na celkovém objemu je ale spíše menší a konkrétní objemy nejsou známy.

# Zdroje pro další analýzu

## Filantropické prostředí a relevantní zákony v jednotlivých zemích

- \* Státní profily sestavené organizací Philea (Philea, 2023)
- \* Státní profily sestavené od World Giving Index (Charities Aid Foundation, 2023)

## Přehled darování v Evropě celkem a v jednotlivých evropských zemích, přehled výzkumných pracovišť v jednotlivých zemích

- \* Evropská filantropická vědecká komunita – ERNOP (*Ernop.Eu | European Research Network on Philanthropy*, n.d.)

## Dluhopisy vázané na sociální dopad a další podobné nástroje

- \* Publikované studie: (*Government Outcomes Lab*, n.d.; Hockerts et al., 2022; Millner & Meyer, 2022; OECD, 2023b)

# Nástroje státu ovlivňující dárcovství

Většina států OECD má nastavené systémy podpory filantropie. Některé spoléhají především na vytváření motivací pro dárcovství, jiné podporují filantropii přímo od státu. Stejně jako Česká republika však naprostá většina zemí OECD oba systémy kombinuje.

Za **přímou podporu** považujeme státní granty nebo najímání filantropických organizací. **Nepřímou** stát může podporovat filantropické aktivity především skrze:

- \* Daňové a darovací motivace pro jednotlivce i firmy (odečet z daní, zvýhodnění darované částky nebo daňové asignace).
- \* Vyjmutí dané aktivity neziskové organizace z daňové povinnosti.

V této části analýzy nejprve shrnujeme obecné argumenty pro a proti státní podpoře filantropie. Poté se věnujeme elasticitě darování a konkrétním podobám a nástrojům státní podpory filantropie u právnických i soukromých osob.

## Argumenty pro státní podporu filantropie

Obecně existují dvě alternativy ke státní podpoře darování a neziskových organizací. Stát může danou činnost vyvíjet sám nebo jí přenechat na soukromém trhu a tržních procesech. Z ekonomického, filozofického, morálního i politologického a dalších pohledů existuje mnoho argumentů pro i proti každému z těchto řešení. Politologicky lze např. argumentovat, že tzv. třetí neziskový sektor je důležitou součástí demokratického systému a je důležité ho zachovat i přes možnou nižší efektivitu. Základní přehled argumentů nabízí Payton a Moody (2008).

**Ekonomická teorie** v souvislosti s filantropií zkoumá především dopad na obecné blaho a dostupnost veřejných statků (Schuyt, 2017). U problému nedostatečné dostupnosti veřejných statků Salomon (1987) definuje **potřebu tří selhání pro ekonomické opodstatnění**: selhání trhu, selhání státu a selhání dobrovolného sektoru. Ve chvíli, kdy pro služby nebo produkt, který je prospěšný pro všechny, neexistuje zisková motivace nebo je problematická, má zajistit službu stát. Takovým příkladem může být vzdělávání, média

nebo třeba veřejné osvětlení. V mnoha případech se však i stát může potýkat s problémem poskytnout dostatečné množství služby nebo s neefektivitou poskytování dané služby. Mnohdy společensky prospěšnou činnost vykonávají občané nebo organizace dobrovolně, i bez možnosti tržního zisku. Ty však mohou poskytovat nedostatečné množství nebo se potýkat s jinými problémy. V danou chvíli může být výhodné přímo podpořit tyto snahy nebo pro ně vytvořit dostatečně dobré prostředí.

Často je možné se setkat s případy, kdy prospěšnost neziskové činnosti pro celou společnost je daleko větší, než jak jí dokážou přimí spotřebitelé nebo podporovatelé ocenit. V tomto případě mluvíme o tzv. **pozitivních externalitách**. Častým příkladem je oblast vzdělávání, kdy např. sportovní kroužky pro děti svou činností nejenom učí danému sportu, ale dlouhodobě díky zdravému pohybu předcházejí i mnoha zdravotním rizikům v dospělosti. Činnost sportovních klubů a kroužků tak může výrazně snížit náklady zdravotního systému. Výhody účasti dětí ve sportovním kroužku jsou pro celou společnost ale daleko vyšší, než jak jí dokážou ocenit rodiče platící ceny tréninků. Nebo např. nepokrývají děti rodičů, které si dané vzdělávání nemohou dovolit. V takovém případě ekonomická teorie vítá zásah státu a podporu dané činnosti, dokud prospěšnost pro společnost přesahuje náklady na její podporu. Odborně mluvíme o **vyrovnaní mezního nákladu a společenského benefitu**.

## Argumenty proti státní podpoře filantropie

Stejně jako splnění tří výše uvedených podmínek: selhání trhu, státu a dobrovolného sektoru a případně přítomnost velkých pozitivních externalit vytváří ekonomicky ideální prostředí pro státní podporu neziskového sektoru, opačná situace naopak naznačuje neziskový sektor spíše nepodporovat.

**Nárůst filantropie také významně koreluje s nárůstem majetkových a příjmových nerovností** ve společnosti. Jedny z největších světových nadací vznikly díky darům jediného člověka nebo rodiny. Jejich aktivita pak může zvyšovat vliv daného člověka / rodiny na státní politiky a je tak možné argumentovat, že další daňová podpora filantropie jen přispívá k těmto nerovnostem (Schuyt, 2017, p. 139). Majetným a vysokopříjmovým daňová podpora může nabízet prostředek daňové optimalizace, zatímco chudší nemají na darování jako optimalizaci potřebné znalosti nebo kontakty, či pro jejich objemy darů vůbec není k dispozici. Navíc jsou často filantropické organizace a zvláště poté nadace výrazně nezávislé a nepodléhají přílišné kontrole, byť v podstatě hospodaří s penězi, které mohly být státní. Což vytváří možné problémy pro správnou koordinaci státních politik. Tento problém je diskutovaný především v kontextu USA.



## Rizika a špatná praxe státní podpory filantropie

- \* Výše popsané argumenty pro podporu filantropie zdůrazňují, že **filantropie nemá nahrazovat státní politiky, ale v konkrétních případech je doplňovat**
- \* Filantropický sektor na rozdíl od státu postrádá mechanismy koordinace, kooperace a celospolečenského dohledu. Hrozí proto, že se zaměří na méně důležitá témata nebo některé aktivity budou mířit zcela proti jiným státním politikám.
- \* Velké neziskové organizace nebo nadace mohou získat příliš velký vliv na tvorbu státních politik a jejich **aktivita tak může být viděna jako nedemokratická**. Často kritizovaná je v tomto ohledu nadace Bill and Melinda Gates a její vliv na vzdělávací politiku v USA, základní přehled nabízí Kovacs (2010).

## Přímá podpora neziskových organizací

- \* **Charakteristika:** Podpora směřuje ze státní kasy skrze granty a podobné selekční mechanismy přímo k neziskovým organizacím.
- \* **Výhody:** Relativní jednoduchá administrace pro stát, kontrola nad podporovanými oblastmi a možná větší symbióza se státními politikami.
- \* **Nevýhody:** Snížená nezávislost neziskových organizací na státu a s tím spojené politické angažmá těchto organizací.

Podíl příjmů neziskových organizací z přímé podpory je mezi státy různý. V ČR v roce 2020 tvořila přímá podpora zhruba třetinu příjmů neziskového sektoru (Fortova, 2022). V Německu byl tento podíl v roce 2015 jen 10 procent (Priemer et al., 2015) a v USA kolem 8 procent (Candid, 2023).

Kvůli mechanismu alokace grantů a dotačních řízení, existuje nebezpečí sebe-cenzury, kdy neziskové organizace preventivně nezveřejňují své názory a výsledky ze strachu, aby jejich projekty nebyly do budoucna odmítnuty. Na rozdíl od dalších státních metod pro podporu filantropie, je negativní rozhodnutí o přidělení projektu těžko napadnutelné u soudu.

Studie (Bloodgood & Tremblay-Boire, 2017) ukazují, že čím větší je podíl rozpočtu neziskové organizace pocházející z vládních zdrojů, tím menší část svého rozpočtu tato organizace uvádí, že vynakládá na lobbing. Vědci argumentují, že finance vynaložené na lobbing jsou dobrým indikátorem celkového politického angažmá neziskové organizace. Tento efekt je silnější, když financování pochází od národních vlád, zatímco financování z EU nemá potlačující efekt na politickou aktivitu.

## Daňová a jiná státní podpora filantropie právnických osob

- \* Podpora se týká především **nezištného darování**. V některých zemích je ale podporováno za specifických podmínek i sponzorství. Většinou se ale nejedná o nezištnou podporu, jelikož jsou peníze darovány např. sportovcům výměnou za publicitu a reklamu.

### Základní podoby podpory:

- \* Odečtení darů od daňového základu podobně jako firemních nákladů (Většina zemí OECD. Mimo jiné např. Německo, Rakousko, Nizozemsko.)
- \* Odečtení daru z daně – daňová sleva (Jen pár zemí OECD. Např. Francie, Portugalsko, Lotyšsko.)

- \* Odečtení daru ze zisku před zdaněním (USA)

Nastavení systému je ve světě různé. V Německu mohou firmy odečíst dary jako náklady, ve Francii si firmy mohou přímo odečíst z daně 60 % z daru, a to do 2 milionů EUR nebo 0,5 % ročního obrátu. V Americe mohou firmy odečíst dary ze zisku před zdaněním (do 25 %). I poměr darů od firem se mezi jednotlivými zeměmi silně odlišuje: V USA jsou dary od firem zhruba 5 % celkových darů, ve Francii jsou kolem 40 % a v Německu ještě vyšší. (konkrétní podíly jednotlivých zemí jsou v první části analýzy). Obecně ale oproti podpoře fyzických osob neexistuje u firem obava, že by odečtení darů od firemních nákladů vytvářelo problematické situace, protože na rozdíl od daně z příjmů fyzických osob nejsou korporace většinou progresivně daněny. Argumentů pro použití daňových slev je proto méně.

Důvodem odlišnosti evropského od amerického prostředí je částečně i reputace, kterou mají americké společnosti. Bertrand et. al (2018) odhadují, že přes 7 procent darů amerických firem je strategicky „darováno“ do neziskových organizací, které sídlí ve volební oblasti, kde má firma zájem na zvolení nebo podporu konkrétních kandidátů. Tyto peníze se po odchodu reprezentanta z pozice rychle přelévají jinam, jdou špatně využít a podporují neziskové organizace které se nevěnují maximálně své misi.

Pro neziskové organizace může být firemní dárcem také problematický. Shrnující studie od Bennet et al. (2013), která zkoumala motivace darování, zjistila, že pokud potenciální dárcem ví, že nezisková organizace je již podporována firemním dárcem, snižuje tato znalost pravděpodobnost příspěvku. Efekt vědci popisují jako dojem, že individuální dar nemůže znatelně někomu pomoci, protože je o tolik menší než částka přispěná firmou. (tzv. „Crowd-out effect“ viz. *motivace darování*). Výjimky tohoto jevu existují, když dárcem má k neziskové organizaci emoční vztah.

## Daňová a jiná státní podpora filantropie fyzických osob

### Základní podoby podpory:

- \* Odečtení daru ze základu pro výpočet daně z příjmu (většina zemí OECD)
- \* Sleva na dani pro filantropické darování (Belgie, Švédsko, Portugalsko a další země OECD)
- \* Zvýhodnění nebo dorovnání darované částky (Velká Británie, Irsko, Norsko, Singapur)
- \* Daňové zvýhodnění darování odkazem ze závěti při dědické dani

Země uplatňují většinou alespoň jednu nebo kombinaci více daňových podpor. Obecně řečeno nepředstavuje jeden systém lepší variantu než ostatní, vždy záleží na konkrétním

nastavení a cílech, který má mít. Klíčové otázky zahrnují: Má být cena daru stejná pro všechny příjmové skupiny? Jaké jsou administrativní náklady jednotlivých variant? Má systém podporovat vysoké dary více než malé? Má být systém regresivní, progresivní nebo rovný?

## **/ 1 / Odečtení daru ze základu pro výpočet daně z příjmu**

Jedná se o nejběžnější státní podporou filantropie mezi zeměmi OECD. Odečtení daru se udává obvykle v procentech z daru, a je ve většině evropských zemí roven 100 %. V těchto zemích se základ pro výpočet daně sníží přesně o výši darů. Mezi země s nejvyšším odečtem patří Singapur, kde si mohou fyzické osoby odečíst až 250 % výše daru. Protože se státní podpora vztahuje na základ daně, v daňovém systému s progresivním daněním není cena daru pro všechny dárce stejná, bohatší dárce s vyšší daňovou sazbou mají i vyšší motivaci darovat a opatření je regresivní. I z toho důvodu některé země preferují slevy na dani pro podporu filantropie.

Tuto formu slevy opodstatňuje argument **z perspektivy spotřeby**: Daruje-li osoba s půlmilionovým ročním příjmem 100 000 Kč, tak se její spotřeba neliší od osoby s příjmem 400 000 Kč. Nižší základ daně je tedy „spravedlivý“. Platí však, že osoby s vyšším příjmem si mohou odečíst vyšší částku ze svého daňového základu. Hranice pro vyšší 23 % (oproti 15 %) sazbu daně z příjmu v ČR (v roce 2022 je hranice ohraničena 48násobkem průměrné mzdy) snižuje fyzickým osobám s tímto příjmem cenu daru více než ostatním dárčům. Teoreticky si také mohou osoby díky darům (a dalším odpočtům) odpočítávat všechny daně nad stanovenou vyšší hranici a využívat nástrojů jako daňové optimalizace (tzv. „*bunching*“<sup>2</sup>).

### **Výhody:**

- \* Může zvýšit celkové darované objemy díky vyšším uznatelným částkám u vysokopříjmových dárců
- \* Může vést k vyšším daňovým výběrům oproti daňové slevě, která fakticky může umožnit větší daňovou podporu více poplatníkům

### **Nevýhody:**

- \* Cena daru je různá podle výše příjmu v progresivním daňovém systému
- \* Může vést k nižším daňovým výběrům od vysokopříjmových

---

<sup>2</sup> Jedná se o popis jevu, při kterém se nečekaně hromadí hodnoty nějaké proměny (např. zdanitelný základ) kolem konkrétní hodnoty (např. hranice daňových sazeb). Tato koncentrace může ovlivnit jednotlivce nebo firmy, kteří se snaží optimalizovat své závazky nebo splnit určité požadavky, což často vede k neefektivním výsledkům.

## Nastavení hranic odpočtu darů v dani z příjmů:

V zemích OECD fungují 3 různé mechanismy nebo jejich kombinace.

- / 1 /** Omezit podíl z darované částky, kterou je možné odečíst (většina zemí má podíl 1:1)
- / 2 /** Omezit do jakého podílu základu daně lze dary odečíst (v ČR do 15 %, běžné jsou vyšší i nižší podíly)
- / 3 /** Omezit výši odpočtu z daně do fixní částky

Nastavení hranice určuje podporované typy darů. Omezení odpočtu podle procentuální výše celkového zdanitelného příjmu např. vytvářet stav, kdy si vysokopříjmoví mohou v absolutní hodnotě odečíst z daně vyšší částky než nízkopříjmoví. V kombinaci s progresivním zdaněním také procentuální i fixní hranice snižují cenu daru pro vysokopříjmové ještě více.

### **/ 2 /** Fixní částka daru odečtená z vypočítané daně – daňová sleva

Systém odečítá část daru z vypočítané výše daně. Využívají jej např. ve Francii, kde se odečítá 66 % z daru, a to do 20 % celkové daně. Běžně je toto procento vyšší než nejvyšší daňová sazba, a je tedy pro stát dražší než odečtení ze základu (FR má max. 45% daň).

**Při volbě tohoto modelu již nelze použít spotřební argument**, protože osoba, co nedaruje, platí vyšší daň než osoba, která vydělává více a rozdíl jejich výdělků daruje. Tento systém pak má zase jako výhodu **stejnou cenu daru pro všechny občany státu**, nemotivuje tedy jen ty nejbohatší a nevytváří motivace ke snížení základu pro výpočet daně v progresivním daňovém nastavení a může vést k zdravějšímu filantropickému klimatu.

#### **Výhody:**

- \* Cena darů stejná pro všechny dárce
- \* Nevytváří motivace pro vysokopříjmové optimalizovat v progresivním daňovém systému
- \* Může zvýšit výběr z daní od vysokopříjmových

### **Nevýhody:**

- \* Může snížit výběr z daní oproti odečtům darů ze základu pro výpočet daně
- \* Nižší motivace darování pro vysokopříjmové může vést k celkovému snížení objemů darování

### **/ 3 / Zvýhodnění nebo dorovnání darované částky**

System státního dorovnání nebo zvýhodnění darované částky (matching scheme) je mezi zeměmi OECD málo rozšířený. V Norsku byl systém pro kulturní a umělecké darování zaveden v roce 2014. Příjemce daru mohl od státu poté navíc žádat zhruba 25 % z darované částky. V Británii mohou vybrané organizace také žádat 25 % navíc k darované částce (*Gift Aid*, 2023).

Výhody a nevýhody systému však nejsou příliš známé a systému na státní úrovni se zatím výzkum příliš nevěnuje.

### **/ 4 / Daňové zvýhodnění odkazu na filantropické účely při dědické dani**

Pelozo a Steele (2005) ukazují **vysokou cenovou elasticitu** při darování formou pozůstalostí. Je tedy zjevné, že se jedná o velmi efektivní formu pro podpoření filantropie. Tento poznatek je podporován studii, které ukazují, že konfrontace se vlastní smrtí zvyšuje ochotu darovat (Bruine de Bruin & Ulqinaku, 2021).

V **Německu** je dědictví nad osvobozeným základem (20 000 – 500 000 eur na osobu podle stupně příbuzenství) daněno závisle na výši zděděného majetku mezi 7 a 50 procenty. Dary obecně prospěšným organizacím jsou zcela osvobozeny od dědické daně. **Darovat může zemřelý sám, či jeho dědic a to do 24 měsíců od momentu zdědění.**

V Bruselském regionu v **Belgii platí snížená 7% daňová sazba** (běžná je 25% sazba) pro daň z dědictví pro dary filantropickým subjektům. **Ve Spojených státech jsou filantropické dary osvobozeny od daně z dědictví úplně** (daň z dědictví se platí jen v případě dědictví v hodnotě vyšší než 12,92 milionů dolarů). Daňové zvýhodnění se tak týká jen velmi majetných občanů (OECD, 2020).

V českém prostředí **není momentálně dědická daň** zavedena. Její zavedení by však mohlo pomoci snížit sociální nerovnosti ve společnosti a v tom případně je možné uvažovat i o zavedení snížené daňové sazby pro darování na filantropické účely.

**Výhody:**

- \* Efektivní podpora filantropie
- \* Zvyšuje darované objemy
- \* Posílení meritokratické společnosti (Mumford, 2007)

**Nevýhody:** (nezjištěny)**Pravidla státní daňové podpory filantropie fyzických a právnických osob v ČR:**

Fyzické osoby a osoby samostatně výdělečně činné:

- / 1 /** Mohou si odečíst maximálně 15 % základu daně. (V posledních třech letech výjimečně navýšen limit na 30 %.)
- / 2 /** Součet darů musí dosáhnout alespoň 1 000 Kč nebo 2 % ze základu daně.

Právnické osoby:

- / 1 /** Mohou si odečíst maximálně 10 % základu daně.
- / 2 /** Jednotlivý dar musí dosáhnout alespoň 2 000 Kč.

# Danění filantropických organizací

Příjem filantropických organizací bývá obecně daňově nahlížen dvěma způsoby. První přístup osvobozuje veškerý či specifický příjem. Jeho detaily jsou diskutovány níže. Druhým způsobem je nechat příjem filantropických organizací zdanitelný, avšak umožnit těmto organizacím odpočty dnešních či budoucích investic do naplňování cílů dané organizace.

Dalšími uplatňovanými formami daňového zvýhodnění bývá například osvobození od DPH či daně z nemovitých věcí.

## Osvobození veškerého nebo specifického příjmu

Zatímco nekomerční příjem (z darů či grantů) bývá vždy osvobozen, přístup ke zdanění příjmů z komerčních aktivit se různí. OECD (2020) doporučuje rozlišovat mezi komerčním příjmem souvisejícím s *raison d'être* (hlavním smyslem) organizace a mezi ostatním příjmem. Neomezený daňové osvobození pro jakýkoli druh komerčního příjmu může totiž narušit rovnost tržního prostředí. Avšak rozlišování mezi příjmem souvisejícím s posláním organizace a ostatním příjmem může vést k vysoké komplexitě systému, a proto je na zvážení druhý přístup daňového zvýhodnění či hranice příjmu z komerčních aktivit, nad kterou je příjem z komerčních aktivit zdanitelný.

# Cenová elasticita při darování

Klíčovou proměnou při hodnocení všech nepřímých (daňových) podpor filantropie je cenová elasticita. Jedná se o ekonomickou proměnou, která určuje, jak se mění poptávka s měnící se cenou. Elasticita -1 by znamenala, že při „zlevnění“ darování o jedno procento, by dárci přispěli o jedno procento více. Pokud by alternativou byla přímá (grantová) státní podpora neziskových organizací, elasticita -1 by naznačovala rozpočtově neutrální opatření

Současný konsenzus daňově-cenové elasticity se pohybuje pod -1 (List, 2011). Rozhodně to ale neznamená, že všechny studie nacházejí podobné efekty. Pelosa a Steel (2005) ukazují v metaanalýze elasticity v rozsahu od 0 (čistá ztráta ve státním rozpočtu bez žádného efektu na darování) až po -7 (snížení výběru daní o 10 korun by vedlo k navýšení darů o 70 korun). Kterou z těchto možností je ale možné očekávat? Metaanalýza dochází k průměrné elasticitě -1,11. Ta se však dále odlišuje u lidí podle jejich příjmu a majetku, kdy s vyšším příjmem se očekává větší reakce na daňové změny (Cagé & Guillot, 2021). Bakija a Heim (2008) nachází elasticitu u příjmových skupin do 1 milionu dolarů -0,7 až -0,8 a jen u vyšších příjmů -1,1. U darů z pozůstalosti je také elasticita pravděpodobně vyšší (-1,5) než u každodenních darů (-1). Efekty budou pravděpodobně odlišné i napříč zeměmi, jelikož většina výzkumu probíhá na datech z USA.

Výzkum naznačuje, že další rozdíly mohou být i mezi filantropickými oblastmi. Dary podporující vzdělávání mohou reagovat na daňovou podporu méně, zatímco zdravotnictví by mohlo být na daňovou podporou citelné více (Duquette, 2016).



Pro možné změny českých daňových darovacích motivací lze z dostupného výzkumu vycházet a předpokládat podobné efekty, bylo by však potřeba dopady simulovat a získat přesnější data. Obecně lze argumentovat, že z čistě **ekonomického pohledu se vyplatí darování daňově podporovat**, pro možné změny systému daňových odpočtů nebo přechodu na daňovou slevu však není možné pouze z dostupné literatury získat dostatek informací.

## Daňová asignace

### Přehled

Přímá alokace daní je mechanismus, který je přítomen nejméně v šesti evropských zemích. V rámci systému mají fyzické a případně i právnické osoby možnost přesměrovat část placené daně na veřejně prospěšnou činnost nebo organizaci. Ve většině případů se jedná o určité procento z daně (1,5 % v Polsku, 0,5 % v Itálii, 1-3 % na Slovensku atd.), které daňoví poplatníci mohou rozhodnout nepřidělit státu, ale pro neziskový účel dle svého výběru. Mechanismus má své teoretické výhody i nevýhody. Díky časté alokaci daní směrem k církvi se de-facto v některých zemích může jednat o náboženskou daň.

### Výhody:

- \* Možný bližší a pozitivnější vztah k daním
- \* Možnost zjednodušení financování církve a politických stran (asignace platí i pro politické strany v některých zemích)
- \* Teoretické: Podpora pro-sociálního chování a filantropického prostředí v zemi bez filantropické historie (Mesežnikov, 2017)

Mezi výhody daňové asignace může patřit zlepšení vztahu k daním (Thompton et al., 2019) zjednodušení financování církve a politických stran. Podpůrci asignací argumentují, že přímou asignací daně je podpořena ochota občanů daně platit, a zvyšuje se pro-sociální chování jednotlivců. Dalším pozitivním aspektem je zapojení větší část populace, která do té doby neměla s neziskovými organizacemi žádný vztah (Otavová et al., 2014).

V některých zemích se přes asignace financují politické strany. Např. v Itálii mohou plátcí daně asignovat politickým stranám 0,2 % ze své daně. Italové mohou navíc asignovat 0,5 % neziskovým organizacím a 0,2 % kulturním organizacím.

## Nevýhody

- \* Administrativně složité a další přidání komplexity daňového systému
- \* Možné oslabení vztahů mezi dárce a neziskovými organizacemi
- \* Zpoždění v převodu financí a informací (viz. příklad Polsko)
- \* Riziko nerovnoměrného rozdělování finančních prostředků mezi organizace
- \* Možné oslabení přímého darování nebo navýšení státní kontroly nad organizacemi
- \* Zvýšená závislost neziskového sektoru na státu

Asignace jsou pro stát **administrativně náročné**. Asignace předpokládá moderní, výkonnou (nejlépe digitalizovanou) státní správu, kde stát musí spravovat seznam neziskových organizací (případně také kulturních a politických organizací), které splňují jeho podmínky pro přijímání asignací. Ke všem subjektům musí mít kontakty a bankovní údaje a musí v dohledné době převést finance k neziskovým organizacím. Další administrativní náklady jsou na straně samotných podpořených organizací.

I za předpokladu, že systém asignací je implementován optimálně, hrozí několik dalších nebezpečí: jelikož dárce určují asignaci jen jednou ročně v jeden moment, hrozí, že se přikloní jen k **větším a známějším neziskovým organizacím**, které si mohou dovolit zůstat ve veřejném vědomí díky nákladné reklamě. Obecně jsou také ohroženy vztahy mezi dárce a neziskovou organizací, jelikož finance jdou skrze stát a neziskové organizace nejsou schopné dárce sdělit, jak jim jejich dar pomohl, či poslat newsletter.

Hlavním problémem pak může být vytvoření samotného seznamu organizací, kterým je možné asignovat. Příliš striktní selekce státem vede k redukci možných neziskových organizací, popřípadě dvojího systému, kde jsou okrajová témata ještě více znevýhodněna, než je tomu běžně, protože nemohou dostat finance z těchto asignací. Je-li stát naopak příliš permissivní, pak hrozí, že si firmy založí vlastní nadace, které místo aby plnily svou misi, se budou více snažit o benefit pro jejich zakladatele.

# Inspirace ze zemí s daňovou asignací

## Polsko

Řešení oslabení vztahu mezi organizací a dárce nabízí polský model. Plátce daně může uvést 3 údaje: číslo neziskové organizace v rejstříku KRS, zda si přeje být anonymní či ne, a na jaký účel je dar primárně určen. Polský daňový úřad pak poskytuje neziskovým organizacím společně s asignovanou daní také seznam dárců s jejich kontaktními detaily. Neziskové organizace ale dostávají asignace zhruba 2 až 3 měsíce po jejich darování a další měsíce mohou trvat jiné části procesu. Na prostředky tedy musí organizace čekat výrazně déle, než kdyby je dostala přímo.

## Slovensko

Na Slovensku se daňové asignace zaváděly v roce 2001 jako jedno z řešení posílení darování a neziskového sektoru. (Svidroňová & Kuvíková, 2014) Nyní nejsou na Slovensku jiné možnosti daňové podpory filantropie. Assignace mohou využívat fyzické (2-3 %) i právnické osoby (1-2 %). Podíl na celkovém financování je ale celkově malý (Molokáč & Hagara, 2015). Mezi další problematiky autoři studie zmiňují nízkou transparentnost a vysoký podíl organizací, které získávají asignace skoro jen od subjektů, které je založily. Assignace také nemusí reflektovat reálné potřeby společnosti. Autoři uvádějí, že „Deset procent nejlépe vydělávajících osob a manažerů deseti procent nejziskovějších firem rozhodují o devadesáti procentech asignace, o polovině asignace se rozhoduje v Bratislavském kraji.“ V praxi mají také problémy s asignacemi nově založené organizace. Nárok sice mají od příštího roku, ale prostředky dostanou až po vyplnění daňových přiznání, což se děje dokonce ještě o rok později.

## Další inspirace

Přehled inspirace z dalších zemí nabízí studie Foundation de France (2015) a nedávná česká studie Parlamentního institutu (Smetankova & Krcek, 2022).

## Automatické odpočty z daní v Dánsku

Daňové úřady ve vyspělých ekonomikách hojně využívají informace třetích stran pro několik druhů příjmů, jako jsou mzdy a platy, dividendy a úrokové příjmy. Tyto informace využívají daňové úřady k ověřování vykázaných příjmů daňových poplatníků a v některých zemích k předvyplňování (pre-fill) daňových přiznání jménem daňových poplatníků (přehled viz OECD, 2023a, pp. 49–52). V roce 2021 využilo předvyplnění u příjmu/platu kolem 85 % zkoumaných zemí, u daňových odečtů jen kolem 30 %.

Dánsko patří mezi první země, které automaticky odečítaly filantropické dary. Před rokem 2008 byly charitativní odpočty vykazovány plátcem daně a podléhaly ověření pouze při auditu. Podle současného systému však charitativní organizace samy vykazují obdržené dary či příspěvky přímo dánskému daňovému úřadu SKAT. Ten tyto informace používá k předvyplnění charitativních odpočtů v ročních přiznáních daňových poplatníků. Systém byl původně zaveden kvůli prevenci zneužívání falšovanými výkazy odarech.

Gillitzer a Skov (2018) zkoumali vliv předvyplnění v daňových přiznáních a zjistili, že se počet osob s odečtem zdvojnásobil, a celková odečtená částka stoupla o 15 %. Autoři ukazují, že v průměru si Danové v roce 2008 neodečetly slevy na dani ve výši 59\$ (1 300 Kč). Přidává se tak k dalším studiím, které odhadují, že vyplnění daňových slev má pro plátce daně cenu 50 až 100 dolarů (1 100 až 2 200 korun), a vysvětluje tak nízkou elasticitu chudších segmentů společnosti při darování.

**Lze konstatovat, že zavedení podobného systému v ČR by zvýšilo ochotu darovat u těch, kteří v současné době nevyužívají slevu na dani z darů. Zároveň by se snížily nerovnosti v dárcovství skrze faktické snížení reálné ceny daru.**

# Motivace k darování

Současný stav výzkumu motivací k darování přehledně shrnuje série článků od Vrije University of Amsterdam (Wiepking & Bekkers, 2012) a OECD (2020).

**Teorie identifikuje osm mechanismů, které motivují k darování:**

## **/ 1 / Znalost o nedostatku, o potřebě pomoci**

Vědomí potřebnosti je mechanismus, který je do značné míry mimo kontrolu dárců a předchází vědomému zvažování nákladů a přínosů darování. Je výsledkem činnosti příjemců (kteří hledají pomoc) a charitativních organizací (které informují potenciální dárce o potřebách).

## **/ 2 / Prosba o pomoc**

Způsob, jakým jsou potenciální dárce oslovováni, určuje účinnost oslovení. Šetření zjišťují, že zhruba 85 % darů proběhne poté, co byl dárce adresován prosbou o pomoc, ať skrze člověka na ulici či reklamu v novinách. Na druhou stranu je přílišné urgování dárců též negativní. Zvýšení počtu žádostí může vyvolat „znavení dárců“ a může snížit průměrný příspěvek.

## **/ 3 / Zvážení nákladů a přínosu potencionálního daru**

Náklady na dárcovství někdy zahrnují více než jen peníze. Lidé, kteří vnímají méně překážek při darování, častěji darují. Naopak benefity mohou darování zvýšit. Příklad nabízí darování pro univerzity, muzea nebo orchestry, které výměnou nabízejí přístup na exkluzivní večere, setkání nebo speciální koncerty. Tyto dary lze charakterizovat jako směnu, pokud jsou částečně založeny na spotřebních motivech.

## **/ 4 / Altruismus**

Dárcům záleží na výsledcích organizace nebo na důsledcích darů pro příjemce. Altruismus přináší důsledky, které jsou hmatatelné, nacházejí se mimo jednotlivce, pocházejí od dárců, a které připadají výhradně příjemcům. Altruismus je těžko popsateľný, a je věnována velká pozornost tzv. "crowding out" efektu. Ten popisuje situace, kde znalost příspěvků ostatních pro danou organizaci snižuje vlastní motivace pro příspěvek, kvůli pochybám nad omezeným dopadem.

## **/ 5 / Získání reputace**

Lidé verbálně či neverbálně odměňují dárce za to, že darují, nebo je trestají za to, že nedarují. Cit respektu mohou dárce dávat i osobě, které nejsou fyzicky přítomny. Pouhé vědomí, že někdo vnímá jeho příspěvek, může být dostatečnou motivací k tomu, aby přispíval.

## **/ 6 / Psychologické benefity jako „štěstí z darování" (Joy of giving)**

Pozitivní vliv na darování mají myšlenky o vlastní smrtelnosti, o aktu odpuštění nebo vděčnosti. Dalším fenoménem v tomto mechanismu je potvrzení pozitivních představ o sobě samotném (Self-image management). Dárce sami sebe vnímají jako altruistickou osobu, a pro naplnění této představy o sobě následně altruisticky jednají. Filantropie vede ale i k pozitivním psychickým efektům, které s ní na první pohled nesouvisí. Darování má např. pozitivní vliv na sebevědomí.

## **/ 7 / Hodnoty dárce**

V očích dárce může práce neziskových organizací učinit svět lepším. Postoje a hodnoty, které dárce podporují, činí dobročinnost pro dárce více či méně atraktivní. Do této kategorie spadají i politické dary.

## **/ 8 / Účinnost daru**

Znalost dopadů a účinnosti daru je pro dárce důležitá a zvyšuje jejich ochotu darovat. Vnímání účinnosti ale také souvisí s důvěrou v charitu a znalostí provozních nákladů a nákladů na fundraising.

# Hlavní doporučení pro český systém

---

**/ 1 /** Českému prostředí chybí k analýze filantropického darování dobrá data. Ta je potřeba začít systematicky sbírat.

- a. Ideální inspiraci nabízí Holandsko a studie Darování v Nizozemsku (Vrije Universiteit Amsterdam, 2023a).
- b. Data darování jednotlivců je ideální sbírat panelovým šetřením s pravidelnými několikaletými rozestupy. Reprezentativní vzorek populace by měl doplnit výběr nejmajetnějších a nejbohatších. Darování firem je také možné zkoumat výběrovým šetřením.
- c. Sociologická data by měla doplnit oficiální data z daňových přiznání. Z těch by se měly zkoumat i dopady daňové podpory filantropického darování na různě příjmové skupiny obyvatel.

**/ 2 /** Každý systém státní podpory filantropie má své výhody i nevýhody, základem je však snížit administrativní proces, zvýšit efektivitu a předcházet negativním vedlejším efektům.

- a. Zavést po vzoru Dánska automatické propojování informací a předvyplnění darů v daňovém přiznání. To vede k snížení náročnosti vyplnění přiznání i ke zvýšení darů.
- b. Omezit vznik prostoru pro daňovou optimalizaci díky filantropickému darování (snížení základu daně pro zahrnutí do nižší sazby daně při ostré hranici).
- c. Ošetřit např. zakládání firemních nadací jako nástroje pro lobování za firemní zájmy, praní špinavých peněz nebo daňovou optimalizaci.

**/ 3 / Vyzkoušet v českém prostředí nové způsoby financování skrze dluhopisy vázané na sociální dopad.** Ty umožňují státu získat prostředky na sociální iniciativy s výrazně převyšujícími benefity nad náklady.

- a. První iniciativy tohoto druhu by zároveň měly mít jasně nastavené evaluační metody pro vyhodnocení dopadu.
- b. Inspirovat se lze v Rakousku, Německu nebo v materiálech OECD (2023b).

**/ 4 / Absence nějaké formy dědické a darovací daně nevytváří prostor pro zvýhodnění darování odkazem ze závěti.**

- a. Zvážit zavedení dědické daně a s ní spojeného filantropického zvýhodnění. Dědická daň obecně pomáhá snižovat nerovnosti ve společnosti.
- b. Daňová podpora odkazem ze závěti je velmi efektivním způsobem filantropického darování (má největší dopad na výši darovaného objemu).

**/ 5 / Zlepšit propojení filantropického, neziskového a státního sektoru,** tak aby se jeho aktivity doplňovaly. Stát může využít v opodstatněných případech na uskutečnění svých politik neziskové organizace a jejich financování skrze filantropické aktivity, měl by však umět nastavit priority a správné cíle. Filantropické darování nemá stát nahrazovat.

**/ 6 / Zaměřit se na vylepšení současného systému daňové podpory filantropie, namísto přechodu na asignace, které přinášejí mnoho rizik a neznámých dopadů.**



# Problémy současné státní daňové podpory filantropie

## / 1 / Odečtení daru ze základu pro výpočet daně z příjmu efektivně více pomáhá vysokopříjmovým

- a. Protože se státní podpora vztahuje na základ daně, v daňovém systému s progresivním daněním není díky zvýhodnění cena daru pro všechny dárce stejná. Bohatší dárce s vyšší daňovou sazbou mají i vyšší motivaci darovat, protože eliminují základ, z něhož se platí vyšší % sazba. Opatření je tak regresivní. I z toho důvodu **některé země preferují systém slevy na dani pro podporu filantropie.**
- b. **Příklad:** Daruje-li osoba s půlmilionovým ročním příjmem 100 tisíc Kč, ušetří na daních 15 000 Kč (15 %). Pokud daruje stejnou částku osoba s ročním příjmem 3 miliony Kč, odečítá se dar z daňového základu, z něhož se platí 23% sazba daně (nad 48násobek průměrné mzdy, cca na 2 miliony Kč). Bohatší člověk tak reálně ušetří 23 000 Kč (23 %).
- c. Pokud by se místo snížení základu aplikovala daňová sleva ve výši 20 % daru, ušetřili by oba 20 000 Kč (20 % daru).

## / 2 / Daňový základ je v ČR uměle snižován, což dále omezuje prostor pro daňově efektivní podporu filantropie

- a. OSVČ mají v ČR snížený daňový základ nerealisticky nastavenými paušály (60 % v reálně nízkonákladových profesích) a umožněním tzv. paušální daně (fixní měsíční platba 100 Kč).
- b. Daňový základ je dále snižován selektivně čerpatelnými odpočty na finanční produkty (hypotéky, spoření, pojištění atd.) a to v kombinované výši až 200 tisíc Kč ročně.
- c. U stovek tisíc lidí tak dochází ke snížení daňového základu a poklesu možnosti díky němu podporovat filantropii.

### **/ 3 / Malá sazba daně v kombinaci s vysokými odvody omezuje prostor pro daňově efektivní podporu filantropie**

- a.** Česko patří mezi země s jednou z nejnižších sazeb a výběrem daně z příjmů fyzických osob (DPFO) a jedním z nejvyšších výběrů sociálního pojištění.
- b.** Na sociální pojištění nejsou uplatňovány slevy a odpočty ze základu, což snižuje efektivně prostor pro odpočty darů zejména nízkou a středně příjmovým.
- c.** Malá sazba daně se kombinuje s tím, že základní daňová sleva a další slevy nepřechází do daňového bonusu – nízkou a někteří středně příjmoví lidé platí nulovou DPFO a nemohou tedy uplatnit efektivně odpočty a slevy na dary (byť tento efekt asi není velký).

### **/ 4 / Neefektivní nastavení limitu daňového odpočtu**

- a.** V ČR lze dary daňový základ snížit maximálně o 15 %. Tento limit také nezohledňuje fakt, že pro nízkopříjmového má stejný % dar mnohem vyšší dopady na efektivní disponibilní příjmy a kvalitu života než u vysokopříjmových.
- b.** Logické by bylo limit zvýšit (např. na 20 % základu), dary do jisté výše umožnit z daňového základu odečíst celé a s výší daru redukovat možnost zápočtu. To by podpořilo darování u velké části společnosti bez negativních dopadů na výběr daně a daňovou optimalizaci.

# Návrh PAQ Research na změnu daňové podpory filantropie

**Oslabit degresivitu v efektu darů na daně, která omezuje motivaci nízko a středně příjmových:**

- \* Buď uplatněním darů v daňové slevě místo snížení daňového základu (např. 20 % výše darů), a/nebo
- \* Přenastavením dnešního systému plného zápočtu darů bez ohledu na výši a max 15% snižování daňového základu

**Omezit další nástroje, které vedou k extrémnímu snižování daňového základů u stovek tisíc FO a tím i prostor pro odpočty na filantropii, jde zejména o:**

- \* Realistické nastavení daňových základů u OSVČ
- \* Omezení odpočtu za finanční produkty ze základu daně (například celkový limit těchto odpočtů)

**Při reformách DPFO navyšovat sazbu daně (např. oproti navyšování nemocenského pojištění), což posiluje možnost podpory filantropie.**

**Umožnit převést slevu na poplatníka do daňového bonusu. Nízkopříjmoví nejsou motivováni k darování, jelikož je jejich daň mnohdy nulová a státní podpora nemá co snižovat.**

# Zdroje

---

- Bakija, J., & Heim, B. (2008). How does charitable giving respond to incentives and income? *National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w14237>
- Bank of America. (2023). *The 2023 Bank of America Study of Philanthropy: Charitable Giving by Affluent Households*.
- Bekkers, R., Gouwenberg, B., Koolen-Maas, S., & Schuyt, T. (2022). *Geven In Nederland*. <https://www.filantropischestudies.nl/geveninnederland/>
- Bennett, C. M., Kim, H., & Loken, B. (2013). Corporate sponsorships may hurt nonprofits: Understanding their effects on charitable giving. *Journal of Consumer Psychology*, 23(3), 288–300. <https://doi.org/10.1016/J.JCPS.2012.10.010>
- Bertrand, M., Bombardini, M., Fisman, R., & Trebbi, F. (2018). Tax-exempt lobbying: corporate philanthropy as a tool for political influence. *NBER Working Paper Series*. <http://www.nber.org/papers/w24451>
- Bloodgood, E., & Tremblay-Boire, J. (2017). Does government funding depoliticize non-governmental organizations? Examining evidence from Europe. *European Political Science Review*, 9(3), 401–424. <https://doi.org/10.1017/S1755773915000430>
- Bruine de Bruin, W., & Ulqinaku, A. (2021). Effect of mortality salience on charitable donations: Evidence from a national sample. *Psychology and Aging*, 36(4), 415–420. <https://doi.org/10.1037/PAG0000478>
- Cagé, J., & Guillot, M. (2021). *Is Charitable Giving Political? New Evidence from Wealth and Income Tax Returns* \*. <https://givingusa.org/>
- Candid. (2023). *U.S. Social Sector*. <https://candid.org/explore-issues/us-social-sector/money>
- Charities Aid Foundation. (2023). *World Giving Index 2023*. <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2022-publications/caf-world-giving-index-2022>
- Deutscher Spendenrat e.V. (2023). *Bilanz des Helfens 2022*. <https://www.spendenrat.de/bilanz-des-helfens-2022/>

- Duquette, N. (2016). Do Tax Incentives Affect Charitable Contributions? Evidence from Public Charities' Reported Revenues. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.3163840>
- ernop.eu | European Research Network on Philanthropy*. (n.d.). Retrieved 25 August 2023, from <https://ernop.eu/>
- European Research Network on Philanthropy*. (2023). <https://ernop.eu/>
- Fortova, J. (2022). *Neziskové organizace*. Český Statistický Úřad. [https://www.czso.cz/documents/10180/147297771/csu\\_tk\\_neziskovky.pdf/071c554e-1b0e-4ade-a9e8-553b275f6442?version=1.0](https://www.czso.cz/documents/10180/147297771/csu_tk_neziskovky.pdf/071c554e-1b0e-4ade-a9e8-553b275f6442?version=1.0)
- Fórum Dárců. (2023). *Mapa dárcovství 2023*. <https://www.donorsforum.cz/o-dacovstvi/mapa-darcovstvi-2023.html>
- Foundation de France. (2015). *An overview of philanthropy in Europe*.
- Founders Pledge*. (2023). <https://www.founderspledge.com/members>
- Fundraising Verband Austria. (2023). *Spenden Bericht 2022 Alles zum Spendenverhalten in Österreich*.
- Gift Aid*. (2023). <https://www.gov.uk/donating-to-charity/gift-aid>
- Gillitzer, C., & Skov, P. E. (2018). The use of third-party information reporting for tax deductions: evidence and implications from charitable deductions in Denmark. *Oxford Economic Papers*, 70(3), 892–916. <https://doi.org/10.1093/OEP/GPX055>
- Giving USA. (2023). *Giving USA 2023*. [https://store.givingusa.org/?utm\\_source=google&utm\\_medium=ad&utm\\_campaign=2205&gad\\_source=1&gclid=CjwKCAiAxreqBhAxEiwAfGfndHDGeD2VQy0UyY1uyMf18lWw5TxGmd-GpEa2YZkwxwK2fwzOR2Rn6hoCYfMQAvD\\_BwE](https://store.givingusa.org/?utm_source=google&utm_medium=ad&utm_campaign=2205&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxreqBhAxEiwAfGfndHDGeD2VQy0UyY1uyMf18lWw5TxGmd-GpEa2YZkwxwK2fwzOR2Rn6hoCYfMQAvD_BwE)
- Government Outcomes Lab*. (n.d.). Retrieved 9 November 2023, from <https://golab.bsg.ox.ac.uk/>
- Harrow, Jenny., Jung., Phillips, Susan., & Jung, Tobias. (2015). *The Routledge Companion to Philanthropy*. <https://www.routledge.com/The-Routledge-Companion-to-Philanthropy/Jung-Phillips-Harrow/p/book/9780367866600>
- Hockerts, K., Hehenberger, L., Schaltegger, S., & Farber, V. (2022). Defining and Conceptualizing Impact Investing: Attractive Nuisance or Catalyst? *Journal of Business Ethics*, 179(4), 937–950. <https://doi.org/10.1007/S10551-022-05157-3/METRICS>
- Hoolwerf, L., & Schuyt, T. (2017). *Giving in Europe: The state of research on giving in 20 European countries*. <https://research.vu.nl/en/publications/giving-in-europe-the-state-of-research-on-giving-in-20-european-c>

- Institute for Policy Studies. (2022). *Gilded Giving 2022*. <https://ips-dc.org/report-gilded-giving-2022/>
- Kovacs, P. E., & Christie, H. K. (2010). The Gates' Foundation and the Future of U.S. Public Education: A Call for Scholars to Counter Misinformation Campaigns. *Journal For Critical Education Policy Studies*.
- Kuczmierowska, L., Henzler, P., Pietrucha, A., & Wiaderek, G. (2022). *The 2022 Global Philanthropy Environment Index Poland*.
- Lilly Family School of Philanthropy. (2023). *Giving USA 2022*. [https://philanthropy.iupui.edu/news-events/news-item/giving-usa:-total-u.s.-charitable-giving-declined-in-2022-to-\\$499.33-billion-following-two-years-of-record-generosity.html?id=422](https://philanthropy.iupui.edu/news-events/news-item/giving-usa:-total-u.s.-charitable-giving-declined-in-2022-to-$499.33-billion-following-two-years-of-record-generosity.html?id=422)
- List, J. A. (2011). The market for charitable giving. *Journal of Economic Perspectives*, 25(2), 157–180. <https://doi.org/10.1257/JEP.25.2.157>
- Meer Benjamin Priday, J. A., Hungerman, D., Kessler, J., Marx, B. M., Rosen, H., & Wilhelm, M. (2020). *Generosity Across the Income and Wealth Distributions*. <https://doi.org/10.3386/W27076>
- Mesežnikov, G. (n.d.). Občianska spoločnosť na Slovensku. <https://www.kas.de/sk/web/slowakei/einzeltitel/-/content/obcianska-spolocnost-na-slovensku>
- Millner, R., & Meyer, M. (2022). Collaborative governance in Social Impact Bonds: aligning interests within divergent accountabilities? *Public Management Review*, 24(5), 729–751. <https://doi.org/10.1080/14719037.2021.2000253>
- Ministerstvo financií Slovenskej republiky. (2023). *Asignácia dane*. <https://www.mfsr.sk/sk/financie/institut-financnej-politiky/ekonomicke-statistiky/asignacia-dane/>
- Molokáč, T., & Hagara, E. (2015). *Dve percentá informácií o asignácii*. Ministerstvo Financií Slovenskej Republiky. <https://www.mfsr.sk/sk/media/komentare-ifp-uhp/dve-percenta-informacii-asignacii-marec-2015.html>
- Mumford, A. (2007). Inheritance in Socio-Political Context: The Case for Reviving the Sociological Discourse of Inheritance Tax Law. *Journal of Law and Society*, 34(4), 567–593. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6478.2007.00405.X>
- National philanthropic trust. (2022). *Donor-Advised Fund Report 2022*. <https://www.nptrust.org/reports/daf-report/>
- Neumayr, M. (2022). *The 2022 Global Philanthropy Environment Index Austria*. <https://scholarworks.iupui.edu/handle/1805/16692>
- OECD. (2020). *Taxation and Philanthropy*. OECD. <https://doi.org/10.1787/df434a77-en>

- OECD. (2023a). *Tax Administration 2023* (Tax Administration). OECD. <https://doi.org/10.1787/900B6382-EN>
- OECD. (2023b). *Understanding Social Impact Bonds*. <https://www.oecd.org/cfe/leed/UnderstandingSIBsLux-WorkingPaper.pdf>
- Otavová, M., Solilová, V., & Grásgruber, M. (2014). Would be Appropriate to Introduce a Tax Assignment in the Czech Republic? *Procedia Economics and Finance*, 12, 498–507. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00372-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00372-4)
- Payton, R., & Moody, M. (2008). *Understanding philanthropy: Its meaning and mission*. Indiana University Press.
- Pelozo, J., & Steel, P. (2005). The Price Elasticities of Charitable Contributions: A Meta-Analysis. *Journal of Public Policy & Marketing*.
- Philea. (2022). *The Philanthropy Environment in Europe*. <https://bit.ly/3AKZ22Z>
- Philea. (2023). *Analysing the legal environment for philanthropy in Europe*. <https://philea.eu/how-we-can-help/policy-and-advocacy/analysing-the-legal-environment-for-philanthropy-in-europe/>
- Priemer, J., Labigne, A., & Krimmer, H. (2015). *Wie finanzieren sich zivilgesellschaftliche Organisationen in Deutschland?*
- Public Opinion. (2022). *Donation market report Austria 2022*. <https://publicopinion.live/medien/ausgewahlte-publikationen-von-und-uber-public-opinion/>
- Reich, R. (2020). *Just giving: Why philanthropy is failing democracy and how it can do better*.
- Salamon, L. M. (1987). *Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*.
- Schuyt, T. N. M. (2010). Philanthropy in European welfare states: a challenging promise? *International Review of Administrative Sciences*, 76(4), 774–789. <https://doi.org/10.1177/0020852310381218>
- Schuyt, T. N. M. (2017). Philanthropy and the philanthropy sector: An introduction. *Philanthropy and the Philanthropy Sector: An Introduction*, 1–158. <https://doi.org/10.4324/9781315246925/PHILANTHROPY-PHILANTHROPY-SECTOR-THEO-SCHUYT>
- Smetankova, D., & Krcek, T. (2022). *Daňová asignace jako nástroj na financování neziskového sektoru*.
- Social Impact Alliance. (2023). *Philanthropy in CEE 2022*. <https://ceeimpact.org/our-initiatives/en-philanthropy-in-cee-2022/>

- Sozialministerium. (2023). *Projekt gegen Gewalt an Frauen: PERSPEKTIVE:ARBEIT*.  
<https://www.sozialministerium.at/Themen/Soziales/Soziale-Themen/Geschlechtergleichstellung/PERSPEKTIVE-ARBEIT.html>
- Statistisches Bundesamt. (2023). *Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS)*.  
<https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Einkommen-Einnahmen-Ausgaben/Methoden/einkommens-verbrauchsstichprobe.html>
- Strečanský, B. (2022). *The 2022 Global Philanthropy Environment Index Slovakia*
- Svidroňová, M. & Kuvíková, H. (2014). Sustainability and operation of NGOs influenced by tax system: the case of Slovakia. *International Journal of Not-for-Profit Law*, 16(1).
- The Association of Charity Lotteries in Europe. (2023). *Publications*.  
<https://www.acleu.eu/>
- The Giving Pledge*. (2023). <https://givingpledge.org/pledgers>
- Then, V. (2022). *The 2022 Global Philanthropy Environment Index Germany*
- Thornton, E. M., Aknin, L. B., Branscombe, N. R., & Helliwell, J. F. (n.d.). Prosocial Perceptions of Taxation Predict Support for Taxes. 14(11), e0225730.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0225730>
- Van Veen, W., & Bekkers, R. (2022). *The 2022 Global Philanthropy Environment Index Netherlands*.
- Vrije Universiteit Amsterdam. (2023a). *Giving in the Netherlands*.  
<https://doi.org/10.17605/OSF.IO/4UNF9>
- Vrije Universiteit Amsterdam. (2023b). *Center for Philanthropic Studies*.  
<https://www.giving.nl/>
- Wiepking, P., & Bekkers, R. (2012). Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. Part Two: Gender, family composition and income. *Voluntary Sector Review*, 3(2), 217–245. <https://doi.org/10.1332/204080512X649379>