

ZADÁNÍ 4. SÉRIE

termín odevzdání 19. 3. 2017

František již chodil nějakou dobu do školky, kde byl moc spokojený, protože si tam našel dobré kamarády na rvačky a paní učitelka byla moc milá. Ve školce se vyskytovaly i roztomilé holčičky. Zatímco si František užíval těchto potěšení dětí předškolního věku, rodiče se zabývali mnohem pragmatictějšími záležitostmi, jako jsou třeba daně.

Příklad 1

Rodina se v předchozích příkladech potýkala s různými účetními a daňovými otázkami. Teď by si ráda udělala přehled v některých často používaných termínech. Zodpovězte následující otázky.

- a) Zaměříme se na situaci, kdy rodina umístila malého Františka do školky.
 - i. Jakého daňového zvýhodnění může rodina dosáhnout, jestliže dítě umístí do mateřské školky v České republice?
 - ii. Na základě čeho je stanovena maximální výše tohoto zvýhodnění?
 - iii. Jaká je výše tohoto zvýhodnění pro rok 2015 za jedno vyživované dítě?
 - iv. Jaká je výše tohoto zvýhodnění pro rok 2016 za jedno vyživované dítě?
- b) Jaký je rozdíl mezi přímými a nepřímými daněmi? (*vysvětlete logiku obou druhů daní*) Uveďte jeden příklad daně, který spadá do kategorie přímých daní, a jeden příklad daně, která spadá do kategorie nepřímých daní.
- c) Zdůvodněte, jak bude daňově vypořádáno, jestliže zdědí dvacetiletý syn po dědečkovi rodinný dům v hodnotě 2 000 000 Kč. Předpokládejte, že syn bude jediný dědicem.
- d) Vyjmenujte:
 - i. alespoň čtyři produkty, které jsou zatíženy spotřební daní v České republice
 - ii. alespoň dva produkty, které jsou zatíženy ekologickou daní v České republice.
- e) Preferovali byste osobně raději:
 - i. progresivní zdanění příjmů,
 - ii. degresivní zdanění příjmů, nebo
 - iii. rovnou daň z příjmů?

Svou odpověď zdůvodněte a podpořte argumentem/argumenty. V čem spatřujete největší výhodu typu zdanění, které je vám neblíží? Co může být naopak argumentem proti danému typu?

Kromě oblasti daní si Lucie s Ondrou chtěli utřídit znalosti také v problematice pojištění. Jistě bude pro vás hračka jim s tím pomoci.

Příklad 2

- a) Vysvětli rozdíl mezi pojištěním odpovědnosti z provozu vozidla a havarijním pojištěním + uveď ke každému příklad škody, která se z pojištění plní.
- b) Životní a úrazové pojištění – jaké riziko si myslíte, že je pro vás nejdůležitější si pojistit a proč? Jaké riziko je naopak nejdůležitější pro vaše rodiče a proč?
- c) Vysvětli rozdíl mezi pojištěním nemovitosti a domácnosti + uveď ke každému příklad škody, která se z pojištění plní.
- d) U jakého subjektu se může pojistit sama pojišťovna?
- e) Jaké jsou možnosti daňového zvýhodnění u životního pojištění? Kolik lze odečíst od základu daně? Jaká je celková úspora na daních? Co musí smlouva splňovat?

Jednoho večera Ondra hrál s Františkem na Xboxu a Lucie se zrovna vracela z hot yoga a povídá: „Ondro, viděla jsem reklamu na skvělou školu, kam musíme Františka dostat. Lepší škola, než ta z reklamy, totiž určitě neexistuje!“

Příklad 3

Vzhledem k malému množství dětí se školy v současnosti musí hodně snažit, aby jich získaly co nejvíce pro sebe. Přesně z tohoto důvodu se školy předbíhají v marketingových kampaních. Představte si, že jste v roli marketingového specialisty školy a snažíte se do prvních tříd získat co nejvíce nových žáčků. Odpovězte na následující otázky a graficky zhotovte návrh plakátu, který by měl být vyvěšen ve školkách.

- a) Jaká bude cílová skupina kampaně na získání nových žáčků do školy?
- b) Jakými způsoby (kanály) budete svoji školu propagovat? Detailně popište.
- c) Graficky navrhnete plakát, který bude propagovat školu. Je jedno, v jakém formátu bude plakát vyhotoven. Hodnotí se nejen grafická stránka, ale i myšlenka kampaně.

Lucii a Ondrovi se nakonec podařilo Františka dostat do té (podle reklamy) nejlepší školy a maminka Lucie mu proto musí koupit učebnice.

Příklad 4

Pokud by měla Lucie kupovat jen jednu knihu (čítanku), byla by ji ochotná koupit za maximálně 250 Kč. Za druhou knihu už by byla ochotná zaplatit jen 200 Kč. V případě, že by František do školy potřeboval učebnice tři, dala by za poslední z nich už jen 180 Kč a čtvrtou knihu by koupila maximálně za 130 Kč. Aby byla ochotná koupit mu i pátou učebnici, nesměla by stát více než 100 Kč. Za více knih už by Lucie ochotna platit nebyla.

- a) Nakreslete Luciinu poptávku po učebnicích. Pozor, na x-ové ose je množství (Q), na y-ové ose je cena (P).
- b) Pokud stojí učebnice 175 Kč za kus, kolik jich Lucie Františkovi koupí? Uveďte výsledek a označte v grafu z a).

Spotřebitelský užitek je rozdíl mezi částkou, jakou je spotřebitel ochoten za statek či službu zaplatit, a mezi cenou, kterou opravdu zaplatí. Pokud je tedy spotřebitel ochoten zaplatit za zmrzlinu 25 Kč, ale koupí ji za 15

Kč, je jeho spotřebitelský užitek 10 Kč. Pokud je za první kopeček ochoten zaplatit 25 Kč a za druhý už jen 20 Kč, ale cena je stále 15 Kč, pak je při koupi dvou kopečků zmrzliny jeho spotřebitelský užitek $10 + 5 = 15$ Kč.

- c) Jaký spotřebitelský užitek má Lucie při ceně 175 Kč za učebnici?
- d) O kolik procent se Luciin užitek zvýší, pokud bude škola objednávat učebnice hromadně a získá tak slevu 20 % z původní ceny učebnic (175 Kč)?

František byl již od prvního měsíce ve škole hvězdou třídy. Byl chytrý, krásný, i sport mu šel. Také začal od rodičů dostávat kapesné a přemýšlel, jestli ho hned utratit za nějaké nezdravé dobroty, nebo jestli vydržet, našetřit si a koupit si to nejmoc cool autíčko na trhu.

Příklad 5

- a) Zhlédněte na internetu video „The Marshmallow test“. Stručně popište, o čem test je, aplikujte jej na Františka a jeho rozhodnutí a poté jej aplikujte na sebe.
- b) Jaké je momentálně nejmoc cool autíčko na trhu podle serveru Heureka a jaká je jeho cena? Doložte printscreenem.
- c) Pomozte Františkovi spočítat, jak dlouho by na autíčko šetřil, když víte, že jeho měsíční kapesné činí 100 Kč a autíčko koupí za nejnižší současnou cenu na trhu zaokrouhlenou na stokoruny nahoru. Zároveň ale neodolá a dvakrát do měsíce si koupí balíček Marshmallow za 20 Kč. Dále předpokládejte, že si kapesné spoří na dětském účtu Sluně. Případné poplatky zanedbejte a počítejte s připisováním úroků vždy na konci měsíce. Počítejte s měsíční úrokovou sazbou ve výši 1/12 roční sazby.

**Děkujeme za účast v soutěži a těšíme se zase příští rok u 4. ročníku SEMu,
který startuje na podzim 2017.**