

## BLESKOVÉ ŠETŘENÍ HK ČR: PŘEKÁŽKY NA JEDNOTNÉM TRHU EU – POHLED ČESKÝCH PODNIKATELŮ

---

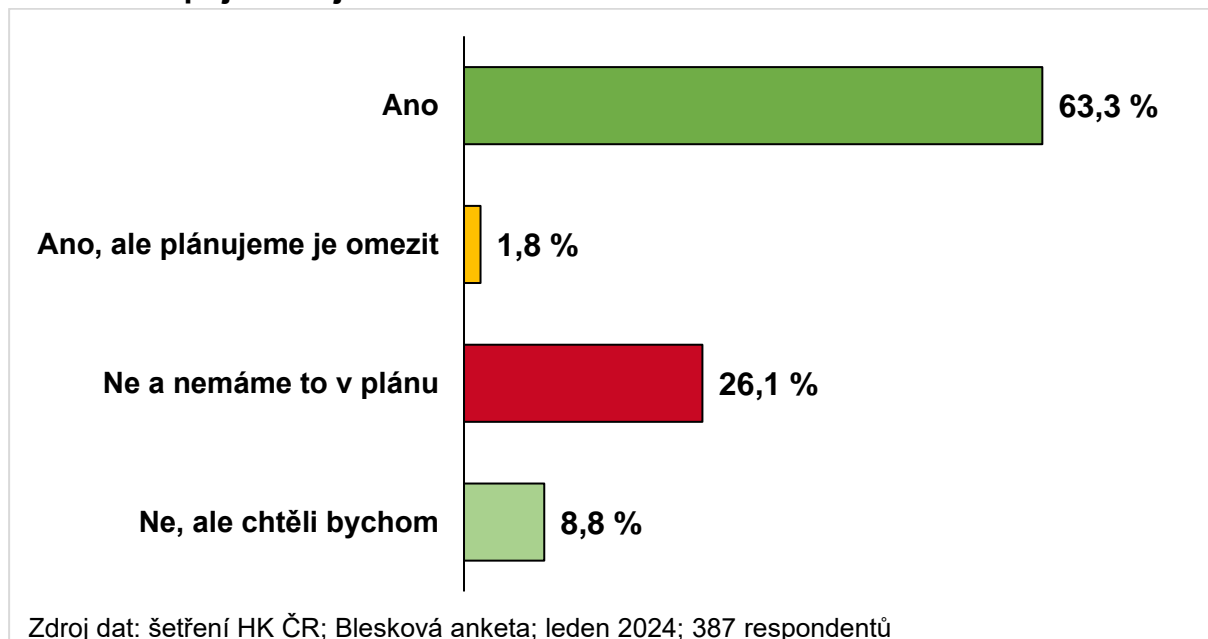
Evropská unie si v posledním desetiletí stanovila nemalé cíle. Zelená a digitální tranzice mění chování, přemýšlení i svět podnikání tak, jak jej známe. Avšak podnikatelé dlouhodobě upozorňují, že nesmíme zapomínat na to nejdůležitější, co členské státy Evropské unie spojuje a v čem většina obyvatel i podniků vidí jednoznačný přínos, a to je společný vnitřní trh. Dokončení společného vnitřního trhu je už léta upozadováno, a naopak podnikatelé čím dál tím častěji narážejí na překážky, které přeshraniční podnikání v EU komplikují.

Hospodářská komora ČR vnímá **jednotný vnitřní trh jako jeden z nejvýznamnějších úspěchů EU**, který ale není samozřejmostí, naopak je o jeho upevnění třeba neustále usilovat. Proto je komora připravena aktivně se podílet na cestě **odstraňování překážek vnitřního trhu**, vnímá to jako **jednu z hlavních priorit evropské politiky**.

Hospodářská komora ČR (dále jen HK ČR) vedla v období od 8. 1. do 10. 1. 2024 bleskové šetření zaměřené na překážky na jednotném trhu Evropské unie. Anketa je jedním z podkladových materiálů pro kulatý stůl věnovaný budoucnosti vnitřního trhu pořádaný Hospodářskou komorou ČR ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR. Celkem na anketu odpovědělo 387 respondentů, mezi kterými jsou zástupci mikro, malých, středních, ale i velkých firem působících v různých odvětvích ekonomiky napříč všemi kraji České republiky.

Vytvoření vnitřního trhu spočívá v co nejdůkladnějším odstranění překážek volného pohybu zboží, služeb, osob i kapitálu mezi členskými státy Evropské unie. Ačkoliv je tomuto aspektu členství v Evropské unii většinou věnováno ve veřejných diskusích a v mediálním prostoru spíše méně pozornosti, jeho pozitivní přínos je z ekonomického pohledu zcela zásadní, a to především pro malou otevřenou exportně orientovanou ekonomiku, kterou je právě Česká republika.

**Graf č. 1 Zapojení do jednotného trhu EU**



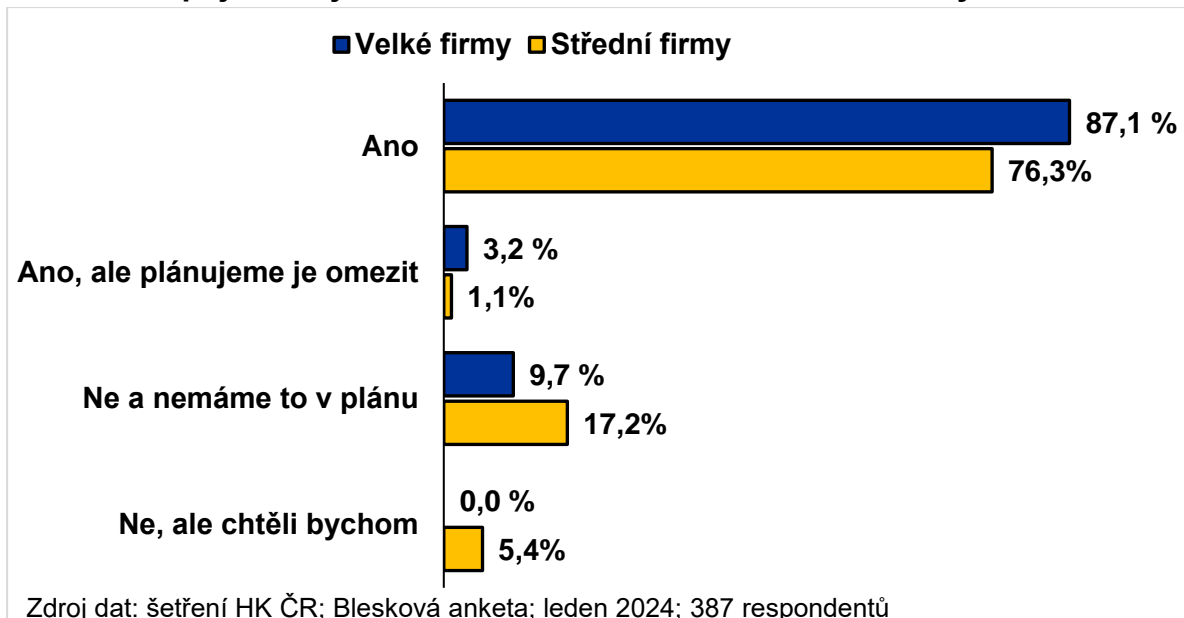
V úvodu našeho šetření jsme se členských firem dotazovali, v jaké míře jsou do obchodní výměny s ostatními členy Evropské unie zapojeny. Dle očekávání a v souladu s agregátními daty jsou podnikatelské aktivity respondentů se státy Evropské unie ve velké míře propojeny. **Přeshraniční obchodní vztahy s členy unie udržují bezmála dvě třetiny dotazovaných firem. Dalších 8,8 % firem by obchodní vztahy v budoucnu chtělo také navázat.** Tento výsledek dokazuje, že z vnitřního trhu těží významná část českých firem a pozitivní dopad na tuzemskou ekonomiku je proto nesporný.

Část firem, které s členskými státy Evropské unie neobchodují, je v tomto směru pravděpodobně limitována charakterem svých produktů a služeb, které není možné vyvážet, případně je jejich vývoz obzvláště obtížný. V této skupině firem mohou být zastoupeny i firmy, které sice nemají přímé obchodní partnery v jiných členských státech nicméně jsou do intrakomunitární výměny zboží a služeb zapojeny nepřímo – prostřednictvím dodavatelsko-odběratelských řetězců, jejichž jsou součástí. Faktická míra zapojení české ekonomiky do jednotného trhu – bez ohledu na intenzitu tohoto zapojení – tak může odhadem přesahovat i 85 %.

**Do obchodních aktivit na vnitřním trhu se ve větší míře zapojují velké firmy (87,1 % z nich) a střední firmy (76,3 % z nich).** Mikro a malé firmy jsou na jedné straně pravděpodobně omezeny svými produkčními kapacitami a na druhé straně tím, že se navázání přímých přeshraničních obchodních vztahů pojí s řadou dodatečných finančních a administrativních nákladů, které především z počátku mohou být specifickou bariérou. Konkrétně lze jmenovat náklady na vyhledávání odběratelů,

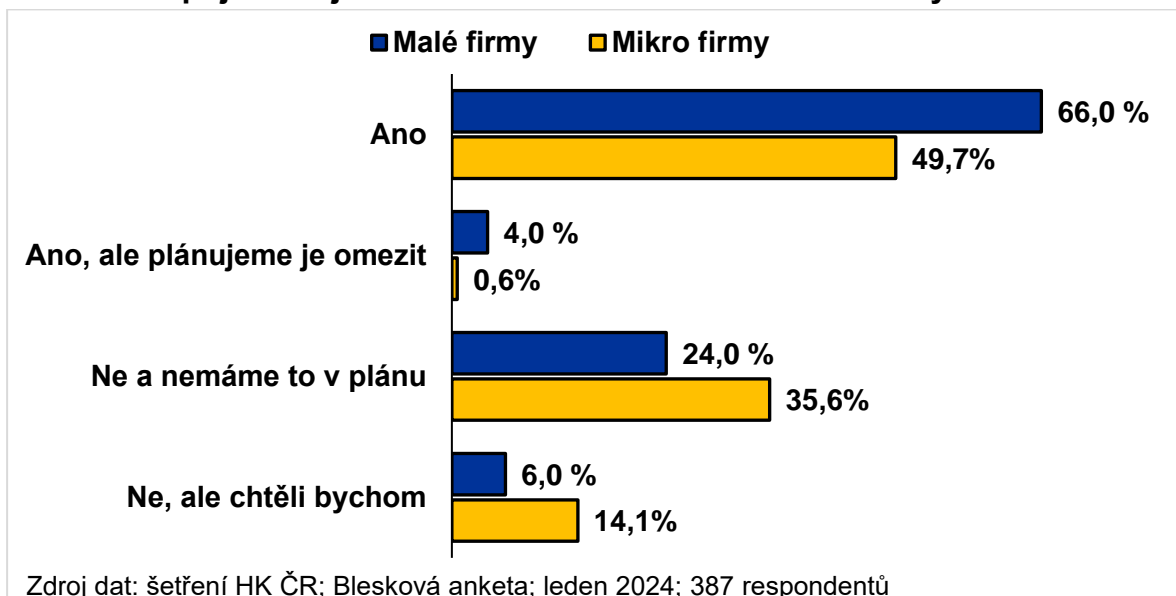
skladových kapacit nebo úpravu a certifikaci produktů tak, aby vyhovovaly požadavkům daných členských států.

**Graf č. 2 Zapojení do jednotného trhu EU – střední a velké firmy**



Na druhé straně, právě **mikro a malé firmy častěji uváděly, že by v budoucnu obchodní vztahy v dalších členských státech Evropské unie, rády navázaly.** Možnost zvolilo 14,1 % mikro firem a 6 % malých firem.

**Graf č. 3 Zapojení do jednotného trhu EU – mikro a malé firmy**

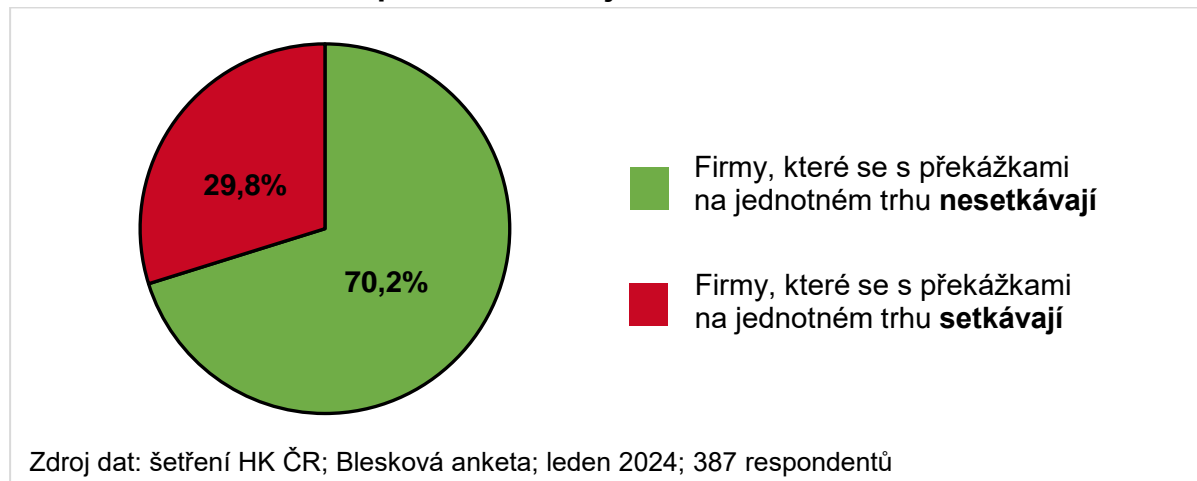


**Z celkového počtu respondentů své produkty a služby nabízí online 35,4 % firem. Tyto firmy jsou do vnitřního trhu zapojeny ve větší míře (71,5 % z nich) než firmy, které své produkty online vůbec neprodávají (58,8 % z nich).** Nabízení

produktů a služeb online může být faktorem, který usnadňuje pronikání na blízké zahraniční trhy, případně podnikání na těchto trzích. Z pohledu firem, které mají do budoucna zájem o zapojení do zahraničního obchodu v rámci vnitřního trhu se může jednat o důležitou informaci. **Ve větší míře internet k nabízení svých produktů a služeb využívají velké firmy (48,4 % z celkového počtu dotazovaných firem).** Zajímavým zjištěním je, že výsledek plně nekoreluje s velikostí firem. Z dalších rozlišovaných velikostních kategorií totiž online nabídku nejčastěji využívají mikro firmy (37,4 % z nich). Mikro firmy mohou být vystaveny větším konkurenčním tlakům, musí vyvíjet více úsilí pro udržení stávajících a získání nových zákazníků, a při omezených finančních možnostech na vybudování vlastní distribuční sítě se tak snaží využívat všech dostupných kanálů, kterými mohou své zákazníky oslovit. Preferovanou variantou se pro ně stává právě online nabídka, jelikož s dalšími způsoby (jako televizní reklama, billboardy, aktivní oslovování odběratelů apod.) se pojí znatelně vyšší náklady.

V další části šetření jsme se svých členů dotazovali, zda se na jednotném trhu EU setkávají s překážkami. **Právě tyto překážky mohou hrát důležitou roli v rozhodování těch, kteří jsou zapojeni do vnitřního trhu a plánují své aktivity omezit** (1,8 % z celkového počtu respondentů), ale i těch, kteří do vnitřního trhu nejsou zapojeni a ani to v budoucnu neplánují.

#### Graf č. 4 Setkávání se s překážkami na jednotném trhu EU



Pozn. Do grafu jsou zahrnuty pouze firmy působící na jednotném trhu EU

Více než 70 % firem působících na jednotném trhu, tedy těch, které mají s jeho fungováním přímou zkušenost, se neseťkává s žádnými překážkami nebo se s nimi umí dobře vyrovnat. **Téměř 30 % firem však na vnitřním trhu pocítuje různé bariéry, které jim zapojení do něj komplikují.** Ačkoliv při prvním pohledu na výsledky tohoto šetření vnitřní trh úspěšně plní svůj účel, část firem, které vnímají určité bariéry není zanedbatelná. Jako vhodné se proto jeví zaměření co největšího úsilí na

odstranění překážek, které brání dalšímu prohloubení vzájemných obchodních vztahů mezi členskými státy, a limitují tak ekonomický přínos jednotného trhu.

**Překážky častěji identifikují velké firmy (40 % z nich).** Ve větší míře totiž využívají výhod jednotného trhu skrze přeshraniční obchodní vztahy s dalšími unijními státy, a častěji tedy naráží na překážky s tím související. I v ostatních velikostních kategoriích tuto odpověď vždy volila poměrně velká část (více než čtvrtina) firem. **V případě mikro firem to byla dokonce třetina z nich, což se blíží podílu velkých firem, které tuto možnost zvolily, ačkoliv se mikro firmy do vnitřního trhu zapojují ve znatelně menší míře.** Vysvětlením může být to, že vzhledem ke kapacitám mikro firem daným rozsahem jejich podnikání je pro ně náročnější vyhovět jakýmkoliv dodatečným požadavkům a podmínkám pro export (anebo dovoz). Překážkou pro ně pak může být i to, co větší firmy za překážku nepovažují. Důležitou informací obsaženou ve výsledcích této otázky je, že **překážkám na vnitřním trhu čelí firmy ve srovnatelně velké míře bez ohledu na svou velikost.**

Z firem, které zatím v rámci Evropské unie neobchodují, překážky vnímají pouze mikro firmy, a to 7,4 % z nich. **Pravděpodobně proto dochází k situaci, kdy se mikro firmy teprve chystají k prvním faktickým krokům vedoucím k zapojení do vnitřního trhu, nicméně již v této fázi nalézají bariéry, které je od navázání přeshraničních obchodních vztahů odradí nebo jim ho znemožní.** Odstranění překážek na vnitřním trhu by mohlo vést k většímu zapojení firem této velikosti. Právě mikro firmy mají totiž o perspektivní zapojení do jednotného trhu největší zájem, jak vyplynulo z předchozí otázky šetření.

V otázce měli respondenti z řad firem v rámci otevřené odpovědi také možnost uvést, s jakými konkrétními překážkami se v souvislosti s působením na vnitřním trhu setkali. Často zmiňovanými překážkami jsou obecně složité administrativní procesy a přílišná byrokracie. Dále pak nehomogenní regulace napříč jednotlivými státy znesnadňující uplatnění exportérů, ESG reporting, různé skryté formy ochrany nebo dotace.

## MEZI PŘEKÁŽKY NA VNITŘNÍM TRHU ZAHRNUJÍ ČEŠTÍ PODNIKATELÉ NA ZÁKLADĚ SVÝCH ZKUŠENOSTÍ NÍŽE UVEDENÉ.

---

### ADMINISTRATIVA A BYROKRACIE

S posledním mandátem Evropská komise značně narostlo množství nově přijímané legislativy. S tím exponenciálně narůstá oznamovacích a vykazovacích povinností firem (např. CbCR, MDR, Pilíř 2) současným nebo dokonce nově vznikajícím úřadům či kontrolním orgánům. Ke snížení zátěže firem je nutné, aby se **informace úřadům poskytovaly pouze jednou a v jednotném formátu**. Tam kde je to možné, musí stát jednou poskytnuté informace sdílel mezi všemi dalšími orgány/aktéry.

Je potřeba **využít následující mandát EU pro regulační detox a zaměřit se při tom na vymáhání a implementaci přijaté regulace, včetně doprovodných nástrojů**. Provést inventuru evropské regulace a zajistit, aby si její cíle a konkrétní limity a opatření neprotiřečily. Zároveň by se měl **striktně uplatňovat princip „one in, one out“**, který Komise deklarovala.

#### Příklady konkrétních překážek

- Vysoká administrativní zátěž ve spojení s povinností hlásit zásilky při dovozu do ČR – povinnost nahlašovat přesná množství a údaje o odesílateli zásilky s 24h předstihem vytváří překážku obchodování na jednotném trhu (obchody, logistická centra i dodavatelé fungují na principu poptávek a objednávek v řádu hodin).
- Jazyková bariéra státní správy většiny členských států a komplikované vzájemné uznávání dokumentace zvyšují firmám náklady na zajištění úředně ověřených překladů potřebných dokumentů.
- Administrativní zátěž a dlouhá povolovací řízení blokují realizaci strategických projektů, a tím i samotné dosažení surovinové a technologické soběstačnosti.

### ZELENÁ TRANSFORMACE

Podniky by měly mít přístup k jasným a srozumitelným informacím o tom, jak splnit nové regulační požadavky v oblasti životního prostředí.

#### ESG LEGISLATIVA

**Rozsáhlý a často se měnící ESG reporting**, etické, environmentální kodexy a dodavatelské kodexy. Je nutné **zjednodušit a racionalizovat požadavky na podávání zpráv**. Podniky by měly být povinny poskytnout informace pouze jednou, a to ve formě, která je pro ně snadno proveditelná.

**Neharmonizovaná pravidla v rámci EU**, i přes připravovanou legislativu (CSRD, Due Diligence a další), která má sjednotit standardy vykazování a naplňování ESG, si **jednotlivé členské státy mohou vytvářet svou vlastní legislativu nad rámec evropské a tím vytváří netarifní překážky na jednotném trhu.**

Není jasný rozsah standardů, které budou muset firmy implementovat, jelikož značná část legislativy je zveřejňována formou **delegovaných aktů, které mívají i několikaletá zpoždění.**

#### **Příklady konkrétních překážek**

- Neexistence zjednodušených standardů pro SMEs.
- Příliš striktní legislativa a ESG standardy pro chov hospodářských zvířat komplikují přeshraniční činnost.

## **OBALY a ODPADY**

**Neharmonizovaný systém pro rozšířenou odpovědnost výrobce** (v celém životní cyklu výrobků, které firmy uvádějí na trh) – registrace, podávání hlášení, poplatková povinnost, úhrady za elektroodpad, registry EPR. **To vše nadměrně náročné pro SMEs**, a to zejména pro ty, co využívají online prodej.

Nutnost **nastavit transparentní pravidla pro Marketplace** tak, aby po přenesení odpovědnosti nedocházelo ke ztíženému přístupu na jednotný trh zejména pro SMEs. Předpokladem jsou **sjednocené digitální nástroje dostupné všem aktérům.**

#### **Příklady konkrétních překážek**

- Nejednotné hlášení/vykazování a platby za obaly a neobalové výrobky v členských zemích.
- Nejednotný způsob registrace obalů výrobků v jednotlivých státech (Systém často není připraven na malý objem produktů dodávaných do jednotlivých zemí. Nepočítá se s mikro a malými podniky).
- Různá pravidla ve členských státech pro nakládání s použitými obaly.
- Rozličná pravidla značení výrobků a obalů v jednotlivých členských státech.

## **FINANCE A DANĚ**

### **DANĚ**

**Není dořešená harmonizace DPH, a to včetně používání této daně k řešení sociálních a dalších problémů jednotlivých členských států**, což je jednou z bariér fungování vnitřního trhu.

## Příklady konkrétních překážek

- Náročnost registrace k DPH. Navzdory zlepšením prostřednictvím jednotného kontaktního místa pro DPH (OSS) je proces registrace k DPH v různých členských státech často stále časově náročný a nákladný. Podnikatelé proto vítají iniciativu jednotné registrace k DPH.
- Nejednotnost ohledně vratek DPH z jiných členských států.
- Nejednotný přístup jednotlivých členských států k uplatnění srážkové daně na úplaty za práva užití softwaru – může dojít k dvojímu zdanění, jelikož správce daně členského státu neumožní příjemci platby v rámci příslušného daňového přiznání zohlednit daň již zaplacenou (sraženou) v členském státu plátce.
- Nejednotný přístup k některým tabákovým/nikotinovým výrobkům a některým minerálním olejům z pohledu spotřební daně (SpD) – některé členské státy zatěžují spotřební daní výrobky typu nikotinové sáčky, elektronické cigarety, žvýkací tabák nebo některé specifické minerální oleje (typu mazací oleje apod.), zatímco jiné členské státy nikoliv. Jelikož veškerá přeprava výrobků podléhajících SpD mezi členskými státy EU musí být evidována v systému EMCS, tato nejednotnost značně komplikuje dopravu a představuje dodatečnou administrativní zátěž.
- Nejednotný výklad Směrnice o uplatňování k spotřební dani na líh – osvobození od spotřební daně při užití aromat do potravin – do řady zemí to prakticky neumožňuje tuto komoditu vyvážet. Výroba ovocných destilátů – nemožnost exportovat, legislativní překážky, nutnost daňového skladu v dané zemi atd.

## KRYPTOMĚNY

Neférové konkurenční jednání některých v kryptu aktivních bank, případná diskriminace ze strany Mety (Facebooku).

### Příklady konkrétních překážek

- Jediná společnost v ČR drží licenci jako "poskytovatel platebních služeb malého rozsahu" od ČNB – komplikovaný, drahý a dlouhý proces získat podobnou licenci.
- Diskriminace kryptoměn některými bankami v členských státech – příklad nejmenované firmy s dceřinými společnostmi na Slovensku, v Polsku a v Holandsku – nikde nemají založen bankovní účet.

## BANKOVNÍ ÚČTY

Problém se zřizování bankovních účtů v jiných členských zemích, zejména u SMEs.



## NEHARMONIZOVANÁ REGULACE

### TECHNICKÉ NORMY A POSUZOVÁNÍ SHODY

**Absence harmonizovaných evropských technických norem pro posuzování shody** (zkoušení a certifikace) průmyslových výrobků v EU. CEN i CENELEC zpracovali a schválili řadu technických norem, které jsou určené k harmonizaci, tj. ke zveřejnění v Úředním věstníku Evropské unie. To však musí provést Komise EU, která v tomto směru nekoná. Týká se to stovek norem. Je to problém pro volný pohyb zboží a vzájemné uznávání na vnitřním trhu EU.

#### Příklady konkrétních překážek

- Nutnost homologace některých výrobků např. do Francie, přestože existuje CE platné v celé EU.
- Příkladem chybějících harmonizovaných technických norem je požadavek na nové schválení transformátorů v každém členském státě.

### LICENCE A CERTIFIKÁTY

#### Příklady konkrétních překážek

- Neakceptování certifikátů vydaných českými zkušebnami; vyžadování zkoušek u místních autorit (zkušeben).
- Některá povolání potřebují speciální licenci v různých členských státech (např. architekti).

### UZNÁVÁNÍ KVALIFIKACE

Problematické uznávání odborných kvalifikací ať už jednotlivců nebo firem. Bylo by žádoucí, aby národní orgány v jednotlivých členských státech **společně s národním osvědčením vystavovaly také jednotný „evropský“ dokument v angličtině, potvrzující pro jaká zařízení a rozsah je daný pracovník nebo firma oprávněni vykonávat kvalifikaci v rámci celé EU.**

#### Příklady konkrétních překážek

- V některých členských státech nevyžadují osvědčení vůbec, jinde jsou potřeba (české) kvalifikační dokumenty v překladu (angličtina nebo lokální jazyk), někde je podmínkou zkouška v angličtině nebo dokonce založení místní pobočky. Rozdílné dle států.
- Překážkou jsou pravidla dle směrnice 126/2006 o řidičských průkazech – uznávání řidičských průkazů ze třetích států. Pokud dopravce potřebuje zaměstnat řidiče ze třetího státu, většinou musí řidič v členském státě

absolvovat autoškolu a udělat závěrečné zkoušky i v případě, že v mateřském státě je držitelem oprávnění řídit danou skupinu vozidla a třeba má i mnohaletou praxi, ale popis oprávnění neodpovídá přesně definici dle směrnice či Vídeňské úmluvy z roku 1968 (např. řidiči z Indie).

## DOPRAVA

Příliš **restriktivní pravidla pro doby řízení a odpočinku řidičů ve srovnání s jinými obory a povinnostmi zaměstnanců.**

**Rigidní pravidla pro rozměry vozidel napříč členskými státy** (směrnice 53/96).

### Příklady konkrétních překážek

- Doby řízení – zásah do soukromí, nutnost prokazovat trávení času v době odpočinku.
- Nedostatek odpočívák s dobrým sociálním zázemím je velkou překážkou pro dodržování striktních norem a fungování vnitřního trhu EU.
- Nepřiměřené a nespravedlivé nastavení dvojí penalizace – odpovědnost nese řidič a zároveň dopravce.
- Již delší dobu existují a jsou v některých státech, např. v Německu, v provozu delší návěsové soupravy o délce 17,88 metrů nebo eko soupravy o délce 25,25 metrů. Obě tyto varianty jsou schopné relativně rychle a s malými náklady snížit významně emise, které silniční doprava produkuje, přesto tyto delší návěsy ani eko soupravy 25,25 m nejsou směrnici povolené.

## KONKURENCESCHOPNOST

### FIRMY Z EU vs. MIMO EU

**Nastavení přísných regulačních opatření pro firmy ze zemí EU**, které ale firmy ze třetích zemí nemusí dodržovat, vedou ke značnému snížení konkurenceschopnosti evropských firem.

### Příklady konkrétních překážek

- **V dopravě:**
  - povinné digitální smart tachografy, a to včetně povinného retrofitu (v EU se odhaduje, že se retrofit bude týkat více jak tří milionů vozidel, přičemž náklady na jedno vozidlo jsou kolem 2000€) do poloviny roku 2025, ale třetizemní dopravci je mít nemusí,
  - vysílání řidičů, které pro dopravce z EU platí, ale pro třetizemní dopravce nikoliv,

- vyšší zatížení paliv v EU spotřebními daněmi,
  - emisními povolenky, kdy třetizemní dopravce se svojí výrazněji lacinější naftou může po EU najet i 3000 km,
  - vystavení riziku ztráty odborné způsobilosti vzhledem ke směrnici 2006/22 a skóre dopravce, které se třetizemních dopravců netýká.
- **V průmyslu:**
- ceny vstupů (surovin, energie),
  - dodržování emisních limitů (emisní povolenky, taxonomie).
- **V potravinářství:**
- rozdílná legislativa a požadavky na potraviny v různých členských zemích.

## DOTACE

Jako **problematické se jeví nadměrné využití úzce zaměřených národních dotací** (zejména v důsledku pandemie covid-19 a energetické krize v Evropě), které narušují konkurenceschopnost členských států a **mohou vést k nežádoucím dotačním závodům**.

### Příklady konkrétních překážek

- Jednotný trh je do určité míry deformován veřejnými dotacemi, což ale vůbec neznamená, že by energetické nebo průmyslové projekty v EU neměly dostávat podporu. Problém je ale v tom, že míra podpory se často stát od státu výrazně liší. Intervence v jedné zemi mohou mít významný dopad na konkurenceschopnost firem v sousedních zemích.
- Nastavení vyváženého systému státní podpory bude podle českých podnikatelů jednou z největších výzev pro příští Evropskou komisi.

## SANKCE A EMBARGA

Evropské i americké – **komplikovaná orientace v sankčních seznamech** pokud jde o konkrétní položku. Situace se dramaticky mění v návaznosti na komplikovanou geopolitickou situaci a eskalaci válečných konfliktů ve světě. Zejména malé a střední firmy se složitě dostávají k informacím o změnách.

### Příklady konkrétních překážek

- SMEs se složitě dostávají k informacím o změnách v sankčních seznamech.

## OCHRANÁŘSKÁ POLITIKA ČLENSKÝCH STÁTŮ

Je neuvěřitelné, že 20 let po uzavření přístupové smlouvy se stále řeší **protekcionalismus některých členských států**. Ochranařská politika západních zemí (zejména Německo, Rakousko, Francie) vs. otevřený český trh. Strategická autonomie vs. otevřená strategická autonomie.

### Příklady konkrétních překážek

- Vynucování si lokálních jednatelů firem z jiných členských zemí.
- Některé členské země nadřazují národní regulaci nad evropskou (v případě nařízení) a neakceptují mezinárodní rozhodnutí.
- Diskriminace při jednání s místními úřady.
- Rozdílný postoj členských států k zavedení jednotného trhu služeb v rámci EU s přímým dopadem na poskytování služeb.
- Regulace a neuznávání odborných kvalifikací.
- Hraniční kontroly v rámci EU.
- Nerovný přístup k veřejným zakázkám, preference lokálních firem.

## TRH PRÁCE

### VYSÍLÁNÍ PRACOVNÍKŮ

System vznikl jako pojistka ochrany trhu práce původních členských států v době rozšiřování EU na přelomu tisíciletí. Pravidla se postupně “zjemňují”, nicméně **řada specifických překážek, často svázaných s likvidačními pokutami, trvá i nadále**.

Situace se zjednodušila zavedením jednotných portálů pro ohlašování v jednotlivých státech (duální – lokální jazyk a angličtina), ale stále přetrvávají uživatelské problémy.

**Složitá agenda sociálního a zdravotního pojištění vysílaných pracovníků** a s tím související nejednoznačná legislativa. EU by měla **vytvořit digitální aplikaci**, dostupnou ve všech členských státech, která by prováděla **výpočet odměny vyslaných řidičů v reálném čase**. Aplikace by snížila administrativní zátěž zaměstnavatelů, zajistila transparentnost, poskytla informace o složkách jejich odměn a zvýšila by účinnost prosazování.

**Nejednotný přístup členských států k práci na dálku** (z jiného členského státu) a další administrativní průtahy ze strany relevantních úřadů.

### Příklady konkrétních překážek

- Administrativně náročná německá dovolenková pokladna.

- Jednotné portály – i) chybí rozcestníky pro snadné nalezení portálů nebo jsou uvedeny špatné webové linky; ii) portál funguje jen v lokálním jazyce včetně několika stran požadavků; iii) nedostatečná komunikace, nereagování na stížnosti, chybějící zpětná vazba.
- Home office v jiném členském státě – daň z příjmu ze závislé činnosti a s tím související povinnost vést mzdovou evidenci v zahraničí v souladu s lokálními daňovými předpisy. Tato nejednotnost vede k nejistotě ohledně vzniku stálé provozovny v druhém členském státě, případné povinnosti registrace pro odvody záloh.
- Povinnost vybavit pracovníky formulářem A1 – úřad práce nestíhá dodávat v požadovaných lhůtách.