

Daňová refundace jako faktor ovlivňující cenovou arbitráž

Bakalářská práce

Vedoucí práce:

Ing. Marek Litzman

Dana Valešová

Brno 2016

Poděkování

Tímto bych chtěla moc poděkovat Ing. Marku Litzmanovi, za jeho cenné rady, připomínky a vedení mé bakalářské práce. Také děkuji za podporu a čas, který mi věnoval.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Daňová refundace a její vliv na cenovou arbitráž** vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 12. května 2016

Abstract

This thesis is concerned with determining whether a tax refund may affect the price arbitrage and price convergence, therefore, that price convergence in the euro area is at durable goods rather in the form of VAT or without VAT.

Keywords

arbitrage pricing, tax refund, price convergence, law of one price, euro area, the single internal market

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zabývá zjištěním, zda daňová refundace může mít vliv na cenovou arbitráž a cenovou konvergenci, tedy zda konvergence cen v eurozóně probíhá u zboží dlouhodobé spotřeby spíše v podobě s DPH či bez DPH.

Klíčová slova

cenová arbitráž, daňová refundace, cenová konvergence, zákon jedné ceny, eurozóna, jednotný vnitřní trh

Obsah

1	Úvod a cíl práce	9
1.1	Úvod.....	9
1.2	Cíle práce	10
2	Metodika	11
3	Literární rešerše	12
3.1	Teorie cenové konvergence uvnitř měnové oblasti.....	12
3.1.1	Cenová konvergence	13
3.1.2	Cenová konvergence a neobchodovatelný sektor v Pobaltí	15
3.1.3	Obchodovatelné a neobchodovatelné zboží	15
3.1.4	Měnová unie a obchod.....	16
3.1.5	Náklady měnové unie a otevřenost zemí	17
3.1.6	Výhody měnové unie	18
3.1.7	Sladěnost ČR s eurozónou.....	18
3.2	Zákon jedné ceny a parita kupní síly	18
3.3	Konvergence cen v zemích eurozóny v porovnání s USA	19
3.4	Sbližování cenových úrovní v rámci Evropské měnové unie	20
3.4.1	Zkoumání faktorů, které řídí rychlost konvergence.....	21
3.5	Daňová refundace	22
3.6	Vrácení daně českým plátcům v jiných členských státech EU a vrácení daně osobám registrovaným k dani v jiném členském státě.....	22
3.7	Charakteristika DPH.....	23
3.7.1	Výhody DPH	24
3.7.2	Nevýhody DPH	24
3.7.3	Sazby daně z přidané hodnoty	25
3.8	Daňová harmonizace	25
3.8.1	Harmonizace DPH v zemích EU	26
3.9	Členské státy eurozóny	26

4	Praktická část	28
4.1	Ceny vybraných automobilů s DPH a bez DPH v zemích eurozóny	28
4.1.1	Ceny vozu VW Golf a Audi A4	29
4.1.2	Ceny nejprodávanějšího automobilu z celé EU v roce 2015.....	39
4.1.3	Ceny iPhone 6S v zemích eurozóny v roce 2016.....	41
4.1.4	Ceny iPad Pro	42
4.1.5	Ceny Xbox one.....	44
5	Zhodnocení výsledků	46
6	Závěr	47
7	Literatura	50

Seznam obrázků

Obr. 1	Meziroční změny indexu cen v eurozóně a reálné ceny automobilů v procentech	21
Obr. 2	Směrodatná odchylka cen vozu VW Golf v roce 2001	30
Obr. 3	Ceny vozu Audi A4 v zemích eurozóny v roce 2001	31
Obr. 4	Směrodatná odchylka cen Audi A4 v roce 2001	31
Obr. 5	Ceny vozu VW Golf v zemích eurozóny pro rok 2004	32
Obr. 6	Směrodatná odchylka cen vozu VW Golf v roce 2004	33
Obr. 7	Ceny Audi A4 v roce 2004 v zemích eurozóny	34
Obr. 8	Směrodatná odchylka cen vozu Audi A4 v roce 2004	34
Obr. 9	Směrodatná odchylka vozu VW Golf v roce 2007	37
Obr. 10	Směrodatná odchylka vozu Audi A4 v roce 2007	37
Obr. 11	Ceny vozu Audi A4 v roce 2009 v zemích eurozóny	38
Obr. 12	Směrodatná odchylka cen Audi A4 v roce 2009	39
Obr. 13	Ceny nejprodávanějšího vozu v EU v roce 2015	40
Obr. 14	Směrodatná odchylka cen vozu VW Golf r. 2015	40
Obr. 15	Ceny iPhone 6S roku 2016 v zemích eurozóny	41
Obr. 16	Směrodatná odchylka iPhone 6S v roce 2016	42
Obr. 17	Ceny iPadu Pro v roce 2015 v zemích eurozóny	43
Obr. 18	Směrodatná odchylka iPadu Pro v roce 2015	43
Obr. 19	Ceny Xboxu one v zemích eurozóny v roce 2016	44
Obr. 20	Směrodatná odchylka cen Xboxu one v roce 2016	45

Seznam tabulek

Tab. 1	Cenové rozdíly automobilů v eurozóně	15
Tab. 2	Směrodatná odchylka cen napříč územím	19
Tab. 3	Členské státy eurozóny	27
Tab. 4	Ceny VW Golf r. 2001 v zemích eurozóny	29
Tab. 5	Ceny vozu VW Golf a Audi A4 v roce 2007	36

1 Úvod a cíl práce

1.1 Úvod

Existuje několik důvodů, proč se cenové hladiny v jednotlivých zemích liší. Jedná se například o transakční náklady, problém obchodovatelnosti, míru státní regulace nebo daně. Závisí také na výši produktivity různých zemí, kdy země s nižší produktivitou a úrovní hrubého domácího produktu (dále HDP) na hlavu, empiricky vykazují nižší úroveň cenové hladiny. Podle ekonomické teorie se ceny výrobků na jednotném trhu Evropské unie sblížují. V této práci se zaměřím na to, zda se na trzích eurozóny sblížují spíše ceny výrobků zahrnující daň z přidané hodnoty či ceny výrobků bez této daně. (Rogers, 2007)

V této práci se budu zabývat především nominální konvergencí, která je vysvětlována jako vyrovnávání celkové cenové hladiny mezi ekonomikou ve stálém stavu a ekonomikou konvergující. Populárním vysvětlením, jak se cenové hladiny sblížují je tzv. Balassův-Samuelsonův efekt. Tato teorie rozděluje ekonomiku na sektor obchodovatelného a neobchodovatelného zboží a služeb. U obchodovatelného statku dochází k mezinárodní arbitráži a tím i k tlaku na cenové vyrovnávání. Obchodovatelné zboží je například oblečení, obuv, potraviny nebo stroje a zařízení. Neobchodovatelný statek pak představuje takové zboží či službu, jehož charakteristika snižuje nebo přímo vylučuje možnost mezinárodního obchodu s tímto statkem. Velkou část neobchodovatelných statků poskytuje stát či jsou jeho ceny státem regulovány, jedná se například o zdravotní péči, sociální služby nebo vzdělání. Účinek konvergence cen je také ovlivněn řadou faktorů, kterými jsou například ekonomická úroveň země, daň z přidané hodnoty, transportní a transakční náklady. (Samuelson, 1964)

Tato práce je zaměřena na faktor daně z přidané hodnoty, která patří do nepřímých daní. Od 1. 1. 2010 došlo ke změnám v nároku na vrácení daně z přidané hodnoty, kdy nárok na vrácení daně je možné podat pouze elektronicky prostřednictvím elektronického portálu, který je spravován Generálním finančním ředitelstvím. Důležitý je obsah směrnice Rady 2008/9/ES, která vymezuje, kdo má nárok na vrácení této daně, jaké údaje musí žádost o vrácení daně obsahovat nebo jaké je období pro podání žádosti o vrácení této daně. Vrácení daně z přidané hodnoty (dále DPH) se u různých výrobků liší. V mé práci se budu zabývat především vlivem vrácení DPH na ceny automobilů a elektronických výrobků. Nárokování a vrácení DPH u zboží a služeb pořízených v zahraničí, je možné za předpokladu, že podnikatelský subjekt (tedy žadatel o vratku DPH): není v dané zemi registrován k dani z přidané hodnoty, nemá v dané zemi pobočku ani sídlo a na území dané země nepodniká. Tito žadatelé o vratku splňující zmíněné požadavky budou v celé práci označováni jako přeshraniční spotřebitelé.

Se vznikem DPH jsou spojeny jak výhody, tak také nevýhody. Před vznikem a po vzniku DPH byly uskutečněny výzkumy, jejichž zjištěním bylo, že se zavedením této daně došlo k efektu růstu cen. Daň z přidané hodnoty je také jedinou daní, u které je možná refundace. Tato daň ovšem není jediným faktorem, který má vliv na

vývoj cen. Růst cen, ke kterému dojde zvýšením agregátní poptávky, může způsobit například znehodnocení měnového kurzu, zvýšení vládních nákupů nebo růst vývozu. Ceny také mohou být ovlivněny faktory, které doprovází nebo předchází přijetí společné měny. „*Centrální banka, která ovládá nabídku peněz a krátkodobé úrokové sazby, v konečném důsledku také určuje míru inflace v delším časovém období. Pokud tedy Centrální banka udržuje krátkodobé úrokové sazby na příliš nízké úrovni a nadměrně zvyšuje nabídku peněz, dojde nakonec také k růstu cenové hladiny.*“ (Gerdesmeier, 2009)

V této práci budou pozorovány ceny automobilů VW Golf a Audi A4 a elektronických výrobků iPhone 6S, iPad Pro a Xbox One v zemích, patřících do Evropské měnové unie (dále eurozóna). Budu se zabývat tím, zda může být u těchto výrobků vliv daňové refundace na cenovou arbitráž a cenovou konvergenci.

1.2 Cíle práce

Cílem mé bakalářské práce je zjistit, zda může mít daňová refundace vliv na cenovou arbitráž a cenovou konvergenci, tedy zda konvergence cen v eurozóně probíhá u zboží dlouhodobé spotřeby spíše v podobě s DPH či bez DPH. V rámci zemí eurozóny se zaměřím na ceny s DPH a ceny bez DPH u vybraných druhů výrobků, zvláště u automobilů a elektronických výrobků. Bude-li u vybraných výrobků například eurozónou pozorováno větší sblížení cen bez DPH než cen s DPH, může to znamenat, že subjekty přeprodávající zboží z jedné země do druhé v rámci cenové arbitráže uplatňují nástroje umožňující platbu DPH v domovské zemi. Naproti tomu větší sblížení cen s DPH bude znamenat, že přeshraniční nákupy nejsou pro prodejce dostatečně silnou motivací, ale raději si nasadí vyšší marži ve státech s nižší DPH. Nebude zde tedy působit vliv vrácení daně, jejíž vrácení je možné i při reexportu zboží do další země.

Práce vychází ze základních předpokladů, které plynou z makroekonomické teorie a které budou vysvětleny v následující kapitole. Jedná se o:

- Zákon jedné ceny
- Parita kupní síly
- Cenová konvergence
- Balassův-Samuelsonův efekt

2 Metodika

Ke zjištění, zda mají sklon k cenové konvergenci spíše výrobky bez DPH či s DPH, budou použity případové studie sestavené na základě ceníkových cen automobilů, které budou čerpány z databáze Evropské komise a cen výrobků iPhone 6S, iPad Pro a Xbox One z veřejně dostupné webové stránky GlobalBrandprices.com obsahující aktuální ceny výrobků světově známých a prestižních značek.

V databázi Evropské komise, která je také veřejně dostupná, jsou k dispozici ceny nejprodávanějších vozů od roku 2000 do roku 2011 se zahrnutím daně z přidané hodnoty, včetně jejich výbavy a dalších technických parametrů. Zde jsem také získala sazby daně z přidané hodnoty ve zkoumaných letech, díky kterým jsem mohla vypočítat ceny bez této daně. Evropská komise všechny ceny uvádí ve společné měně zemí eurozóny, tedy v eurech. Ceny jsou uváděny vždy k 1. 1. nebo 1. 5. příslušného roku. Zkoumanými automobily budou VW Golf a Audi A4.

Dalšími zkoumanými výrobky budou iPhone 6S a iPad Pro od společnosti Apple Inc., a Xbox One od společnosti Microsoft. Ceny těchto výrobků byly získány z veřejně dostupných stránek, kde jsou k dispozici aktuální ceny výrobků světových prestižních značek.

Z nominálních cen těchto výrobků bude vypočítána směrodatná odchylka, která nám pomůže určit cenovou konvergenci na jednotlivých trzích eurozóny. Čím menší bude směrodatná odchylka, tím větší bude sbližování cen u konkrétního výrobku. A naopak čím bude směrodatná odchylka větší, tím bude pozorována menší cenová konvergence. Směrodatná odchylka bude u konkrétního výrobku zjišťována za každé sledované období a bude vyjádřena v procentech, abychom omezili vliv menších čísel v případě cen bez DPH. K zjištění směrodatné odchylky v procentech, vypočítáme nejdříve průměrnou cenu výrobku za sledované období ve všech zemích eurozóny. Směrodatná odchylka v procentech bude vyjádřena jako podíl průměrné hodnoty a směrodatné odchylky.

Vzorec směrodatné odchylky:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n}}$$

Vzorec aritmetického průměru:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} (x_1 + x_2 + \dots + x_n) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$$

3 Literární rešerše

3.1 Teorie cenové konvergence uvnitř měnové oblasti

Podle Kadeřábkové (2007) je cenová konvergence v ekonomice nejčastěji vysvětlována jako proces přibližování celkové cenové úrovně vzhledem k jisté zemi či skupině zemí. V analýze cenové konvergence je ale zapotřebí kombinovat pohled makroekonomický a mikroekonomický. Z pohledu makroekonomického se jedná o konvergenci celkových cenových hladin a otázku jejich determinant a pohled mikroekonomický se soustředí na konvergenci relativních cen. Často diskutovanou otázkou je velmi nízká cenová hladina v české ekonomice, která by mohla představovat problém v situaci přijetí společné měny. Můžeme uvést některé faktory, které mají výrazný vliv na cenovou úroveň české ekonomiky:

- trojí devalvace koruny na počátku transformačního procesu,
- cenové relace jejich zkrácení pocházející z minulého režimu,
- vliv nepřímých daní,
- rychlost a náklady arbitráže,
- podíl sektoru produkujícího neobchodovatelné statky a služby,
- nedokonalá konkurence,
- mimoekonomické faktory,
- statistický klam.

Nízká cenová úroveň v ekonomice je vysvětlována prostřednictvím úvahy o významu neobchodovatelných statků v ekonomice, podle které je dána vlivem obchodovatelných a neobchodovatelných statků a jejich vahou v ekonomice. Jak ukazují zkušenosti z vývoje nominální konvergence v Evropě proces nominální konvergence je postupný a výrazný v řadě zemí Evropské unie a jedná se především o obchodovatelné statky. Pokud se však jedná o statky neobchodovatelné a statky ovlivněné zdaněním či regulací, tak tato tendence není výrazná. Některé studie jsou opačného názoru a nepotvrzují cenovou konvergenci a to ani v zemích eurozóny. (Kadeřábková, 2007)

Žďárek (2006) vysvětluje konvergenci jako proces přibližování se určité úrovni neboli snižování rozdílu mezi dvěma veličinami v průběhu času. Podle Žďárka je také nutné věnovat pozornost nominální a reálné konvergenci. „*Reálná konvergence je chápána jako přibližování ekonomické úrovně k úrovni jiné vyspělé země nebo skupiny zemí.*“ Měří se ukazatelem HDP na obyvatele, který vylučuje vliv cenových úrovní. Tento ukazatel představuje skutečnou výši zboží a služeb, která je vyprodukována danou ekonomikou. Nominální konvergence je vysvětlována buď v širší podobě jako „*konvergence absolutních hodnot a temp růstu, a to v souvislosti s Maastrichtskými kritérii,*“ nebo úžeji a to v „*podobě sblížení jednotlivých ekonomik v cenových úrovních.*“ Vztah mezi nominální a reálnou konvergencí je oboustranný, vzájemně se ovlivňující a podmiňující. Jedná se o to, že země na nižší ekonomické úrovni má nižší cenovou a mzdovou úroveň. Se vzestupem cenové úrovně roste cenová hladina, a tak konkurenceschopnost domácích firem zalo-

žená na nákladové výhodě se postupně vytrácí. Jestliže si chce ekonomika uchovat svou dynamiku, musí přejít k necenovým formám konkurence. (Žďárek, 2006)

Falvey (1999) se ve své knize zabýval HOS modelem a cenovou konvergencí. Tento model Heckscher-Ohlinův, je ekonomická teorie, podle které by země měly vyvážet to, co mohou nejsnáze a hojně produkovat. Tento HOS model se využívá k vyhodnocení mezinárodního obchodu, zejména vyhodnocení rovnováhy obchodu mezi zeměmi, které mohou plnit různé funkce. Model tak zdůrazňuje, že by země s komparativními výhodami měly vyvážet zboží, které vyžaduje výrobní faktory, které mají k dispozici, a dovážet zboží, které nemůžou produkovat efektivně. Podle Falvey (1998), představa, že k takovému faktoru jako je konvergence cen může dojít, má svůj původ právě v tomto HOS modelu, podle kterého jsou faktory reálných výnosů vyrovnány ve volném obchodu. Méně jasné bylo, zda by se faktor cenové konvergence udržel, když spíše restriktivní předpoklady modelu HOS byly zmírněny. Jsou-li faktory ve volném obchodu vyrovnány, pak faktor skutečných výnosů zcela konverguje na úplnou liberalizaci obchodu. Tak by se dalo očekávat částečné sblížení s většinou významnou dílčí liberalizací. S liberalizací obchodu nebyl plně vyrovnávací faktor vrácen a problém konvergence se stal jedním z obchodních zásahů. (Falvey, 1999)

3.1.1 Cenová konvergence

Busetti et al., (2006) poskytli důkazy o vlastnostech konvergence evropské míry inflace. Použili jednorozměrné a vícerozměrné jednotkové kořeny a testy stacionarity, které měly ukázat, že ke zrození konvergence došlo vytvořením jednotné měny v roce 1999. Dále zveřejnili důkazy o tom, že mechanismus směnného kurzu hraje významnou roli při upřednostňování konvergence mezi členskými zeměmi. Podle Busetti et al., (2006) začala být inflace rozdílná po roce 1998. Statisticky detekovali zejména dvě samostatná seskupení v období 1998-2004, které se vyznačují relativně nižší a relativně vyšší mírou inflace. Ke skupině s nižší inflací řadí Německo, Francii, Belgie, Rakousko, Finsko, zatímco do skupiny s vyšší inflací řadí Nizozemsko, Španělsko, Řecko, Portugalsko a Irsko. Itálie pak stojí mezi oběma skupinami. Z jejich důkazů tak vyplývá, že zatímco se jednotné měnové politice dosud podařilo stabilizovat členské země, míra inflace a určitý stupeň heterogenity vedoucí od jednoho konce ke druhému stále proniká eurozónou. (Busetti et al., 2006)

Rogers (2007) uvádí, že se míra inflace spotřebitelských cen u vybraných zemí eurozóny od roku 1990 do roku 2001 postupně snižovala, jelikož se tyto země snažily splnit Maastrichtská kritéria. Standardní odchylka inflace u těchto sledovaných zemí eurozóny, klesla z 3,1 procenta v roce 1990 na 0,3 procenta v roce 1997, kdy se inflace pohybovala v rozmezí pouhých 1,9 procenta v Itálii a Portugalsku, na 1,2 procenta v Irsku. Inflace začala stoupat po roce 1997, nicméně rozdíly mezi jednotlivými zeměmi se objevily s nízkou cenou „periferních“ zemí Portugalska a Irska, zatímco Španělsko zažívalo vyšší ceny. Skutečnost, že tato divergence inflace se shodovala s realizací eurozóny, vzbudila otázku, zda se jedná o příčinnou

závislost, která byla především projevem cenové úrovně konvergence. (Rogers, 2007)

Autoři Goldberg a Verboven (2003) zkoumali, jaký dopad má Evropská měnová unie na mezinárodní cenovou disperzi v Evropském automobilovém trhu. Zjistili, že Evropská měnová unie má za následek malý, ale výrazný pokles v mezinárodním rozptylu cen. Cenové rozdíly mezi členy Evropské měnové unie se snížily o statisticky významnou hodnotu (v rozmezí 1-2 %) po zahájení Evropské měnové unie v roce 1999. Cenové rozdíly v zemích mimo eurozónu s těkavými směnnými kurzy, se rozšířily v průběhu první etapy hospodářské měnové unie (1999-2001) a hrubě se vrátily zpět ke svým starým úrovním během druhé fáze (2002-2003). Překvapující zjištění se týká rozptylu cen v Dánsku, jedná se o zemi mimo eurozónu, která však těsně spravuje svůj směnný kurz vůči euru. Zjistili, že se cenové rozdíly v Dánsku zúžily ve stejném rozsahu jako cenové rozdíly v zemích eurozóny. To naznačuje, že Evropská měnová unie může mít nepřímý vliv na nečleny, pokud uspějí při stanovení jejich směnných kurzů vůči euru. Dánsko nebylo schopno se věrohodně zavázat k takové politice, neboť dánská koruna ve vztahu k euru je stále prakticky beze změny, s maximální volatilitou pouze o 0,5 % od roku 1999, ve srovnání s těkavostí ve výši 5 % v období 1993-1998. (Goldberg, Verboven, 2003)

Podle O'Rourkeho a Williamsona (2009) naopak nebyla v 19. století konvergence cen komodit natolik silná, aby měla vliv na ceny domácích komodit a potažmo i na ceny činitelů. Kromě toho většina mezikontinentálního obchodu byla v nesoutěžním zboží, které ze své podstaty nevytěsňovalo domácí produkci. Konvergence cen komodit by mohla zvýšit nominální mzdy každé země zhruba ve stejném poměru. (O'Rourke, Williamson, 2009)

Lutz (2002) do svého zkoumání zařadil zavedení jednotné měny a její vliv na změnu cenových rozdílů v eurozóně. Tedy, zda jednotná měna skutečně podpoří vytvoření jednoho trhu. Jeho empirická analýza je založena na čtyřech sadách cen finálních výrobků, jsou to: ceny Big Mac, ceny sestavované časopisem *The Economics*, ceny automobilů a ceny z celé řady zboží a služeb z publikace od USB. Výsledky Lutze (2002) ukazují, že společná měna má malý vliv na cenovou konvergenci. Některé jeho výzkumy poskytují statisticky významný důkaz toho, že jednotná měna snížila stupeň rozptylu cen mezi členskými státy. Zveřejnil také další výsledky testů se statisticky významným pozitivním vlivem na rozptyl cen. Přednostním vysvětlením je pravděpodobnost existence mnoha dalších vlivů na rozptyl cen. Těmito faktory jsou například nedostatečná konkurence mezi firmami, transakční náklady a informační asymetrie. A proto, i kdyby jednotná měna snížila transakční náklady, byl by tento efekt příliš malý vzhledem k ostatním překážkám ke sblížení cen. Dalším zjištěním je, že používání různých měn neovlivňuje ve značné míře stupeň segmentace trhu v celé Evropské unii. Podle Lutze ale není rozumné očekávat, že během tříletého období lze najít nějaké důkazy o zúžení cenových rozdílů, i kdyby jednotná měna opravdu takový účinek měla. Je ovšem třeba rozlišovat mezi prvními třemi roky v eurozóně a období od roku 2002. Otázkou také je, zda záleží na tom, jestli lidé mají skutečně mince a bankovky ve svých

rukou? Standardní odpověď zní ne, pokud jsou agenti racionální, a tedy schopní vysvětlit rozdíl mezi nominálními (tj. cenami v různých měnách) a reálnými proměnnými (tj. relativních cen mezi jednotlivými zeměmi). (Lutz, 2002)

Tab. 1 Cenové rozdíly automobilů v eurozóně

Položka	Cenové rozdíly	Nízké ceny	Vysoké ceny	Datum
Ford Mondeo	54 %	Španělsko	Portugalsko	listopad 1998
VW Golf	30 %	Lucembursko	Irsko	listopad 1998
Peugeot 406	28 %	Lucembursko	Portugalsko	listopad 1998
BMW 3- series	41 %	Švédsko	Irsko	listopad 1998
Fiat Punto	33 %	Francie	Irsko	listopad 1998

Zdroj: (Lutz, 2002)

Tabulka obsahuje údaje o cenových rozdílech u vybraných 5 automobilů v eurozóně.

Cechetti et al., (2000) se zabývali analýzou cen mezi různými městy v USA. Zjistili, že překvapivě pomalé tempo konvergence lze vysvětlit kombinací nákladů na dopravu, diferenciálních rychlostí přizpůsobení se malým a velkým šokům a zahrnutí neobchodovatelných cen zboží v celkovém indexu cen. Našli důkazy o tom, že každá část tohoto vysvětlení hraje určitou roli. Vzdálenost zpomaluje přizpůsobení, přizpůsobení je rychlejší když jsou otřesy velké a obchodovatelné ceny zboží konvergují rychleji než neobchodovatelné. (Cechetti et al., 2000)

3.1.2 Cenová konvergence a neobchodovatelný sektor v Pobaltí

Richards a Tersman (1995) se zabývali růstem neobchodovatelného sektoru a cenovou konvergencí v Pobaltí a došli k závěru, že zatímco výstupní odezva v sektoru neobchodovatelného zboží je podobná, v sektoru obchodovatelného zboží je méně výrazná. Kvůli tomu ve stochastickém prostředí s opakovanými otřesy produktivity, jsou výstup a poptávka v sektoru obchodovatelného zboží obecně méně volatilní než v sektoru obchodovatelného zboží. Modelové simulace ukazují, že existuje velmi úzký vztah mezi agregátním výstupem a relativní cenou neobchodovatelných statků (jakož i mezi výstupem a poptávkou). Teoretická elasticita relativní ceny neobchodovatelného sektoru, pokud jde o agregaci výstupu, se nachází v blízkosti 0,8 (nebo 0,4 pro celkové cenové hladiny), ale to samozřejmě závisí na parametrech tohoto modelu, zejména stupni zastoupení obchodovatelných a neobchodovatelných statků. (Richards a Tersman, 1995)

3.1.3 Obchodovatelné a neobchodovatelné zboží

Podle Žďárka (2006) není rozlišení mezi obchodovatelnými a neobchodovatelnými statky tak intuitivní, jak by se mohlo zdát na první pohled. V současné ekonomice

totiž není téměř žádný statek, který by byl čistě (ne)obchodovatelný, ale v rámci svého vzniku obsahuje část zboží a služeb jak obchodovatelného, tak neobchodovatelného typu. Důležitý je také cenový diferencál určitého statku mezi zeměmi a také výše nákladů arbitráže. O obchodovatelnosti tak bude možné uvažovat po dosažení jisté úrovně rozdílu mezi cenami v různých zemích. Vhodnější by tedy bylo rozlišovat mezi pojmy „spíše obchodovatelný statek“ a „spíše neobchodovatelný statek.“ (Žďárek, 2006)

Balassa (1964) a Samuelson (1964) se zabývali otázkou, proč je v reálně konvergujících ekonomikách pozorována vyšší inflace než ve vyspělejších ekonomikách. Zpočátku předpokládají, že země s nízkými cenami jsou také země relativně chudé. Ovšem pokud je konvergence úroveň produktivity, tak země s nízkými cenami vykazují rychlejší růst produktivity, než bohaté země s vysokými cenami. Dále předpokládají, že tato konvergence probíhá pouze v sektoru obchodovatelného zboží, zatímco produktivita v neobchodovatelném sektoru je buď beze změny, nebo se sblíží mnohem pomalejším tempem. Růst produktivity v sektoru obchodovatelného zboží zvyšuje výkon a mzdy v tomto odvětví, což tlačí vzhůru mzdy a ceny v sektoru neobchodovatelného zboží. Konvergence produktivity a životní úrovně naznačuje, že zvýšení produktivity je větší a že ceny s neobchodovatelným zbožím rostou rychleji v zemích s nízkými cenami než v zemích, kde jsou ceny již vysoké. Růst produktivity v sektoru obchodovatelného zboží je tedy doprovázen vyšším růstem cen neobchodovatelného zboží. (Balassa, 1964; Samuelson, 1964)

Rogers (2007) se také zabýval sblíčováním cenových úrovní v Evropě, a to především u obchodovatelného zboží. Zjistil, že v současné době je u obchodovatelného zboží cenový rozptyl docela blízko. Dále zjistil, že pokles evropské cenové disperze se shodoval se zvýšenou harmonizací sazeb DPH a poklesem příjmů v rámci Evropy. Kromě toho v panelové regresi vysvětlování evropské inflace našel poměrně robustní negativní vztah mezi počátečními cenovými úrovněmi a budoucí inflací, jak vyplývá z cenové úrovně konvergence. Podle Rogerse je také cena ovlivněna faktory, které doprovázejí formální přijetí společné měny nebo dokonce mu předchází. (Rogers, 2007)

Podle Mandela a Tomšíka (2008) je vývoj cen mezinárodně neobchodovatelných statků jedním z klíčových faktorů, které vysvětlují reálnou apreciaci české koruny. Jestliže je růst domácích cen statků mezinárodně neobchodovatelných rychlejší než růst domácích cen statků mezinárodně obchodovatelných, dochází k reálné apreciaci domácí měny. (Mandel a Tomšík, 2008)

3.1.4 Měnová unie a obchod

Grauwe (2009) identifikuje dva mechanismy, které mohou zvýšit obchod mezi členy měnové unie. První mechanismus je spojen s transakčními náklady. Měnová unie vede k menšímu počtu transakčních nákladů, a tedy stimuluje zahraniční obchod. Druhý mechanismus se vztahuje k měnícímu a nejistému kurzu, který také může být faktorem stimulujícím obchod mezi členy měnové unie. (Grauwe, 2009)

Kadeřábková (2007) předpokládá, že k výraznému zvýšení českého vývozu do zemí Evropské unie v posledních letech došlo v souvislosti s přímými zahraničními

investicemi. Došlo také ke změně komoditní struktury vývozu, čím dál větší podíl získává v rámci strojírenství zejména automobilový průmysl. Silná geografická koncentrace zahraničního obchodu s Německem a zaměření se především na automobilový průmysl může být potenciálním problémem obchodní bilance. Došlo ke změně struktury vývozu členských zemí včetně České republiky do zemí Evropské unie, kde zhruba 60 % vývozu tvoří technologicky náročnější produkty. Největší příspěvek k obchodní bilanci vykazují středně náročná technická odvětví, kterým je zejména automobilový průmysl. Odvětví hi-tech je stále záporné, i když svůj příspěvek postupně zvyšují. V těchto odvětvích je také největší podíl produkce, která je určena na vývoz. Přidaná hodnota je však u této produkce poměrně nízká kvůli montážnímu charakteru velké části produkce, např. výroba kancelářských strojů a počítačů. Odvětví automobilového průmyslu se zároveň vyskytuje na vyšších fázích hodnotového řetězce, jelikož dovozní náročnost vývozu dosahuje 67 %. Výroba motorových vozidel tak má, vzhledem k objemu zahraničního obchodu, výrazně pozitivní vliv na celkové saldo obchodní bilance. (Kadeřábková, 2007)

3.1.5 Náklady měnové unie a otevřenost zemí

Grauwe (2009) ve své knize vysvětluje některé názory, které se zabývají otázkou, jak otevřenost země ovlivňuje náklady měnové unie. Důraz klade především na dva názory, které mají opačné účinky. Prvním je vztah mezi stupněm otevřenosti a výskytem asymetrických šoků. Na tento vztah existují dva pohledy:

- Pohled Evropské komise, podle kterého větší integrace vede k větší asymetrii šoků
- Krugmanův pohled, který vidí tento vztah mezi integrací a symetrií jako negativní

Z prvního pohledu můžeme vyvodit závěr, že větší otevřenost zemí snižuje náklady měnové unie, neboť snižuje pravděpodobnost výskytu asymetrických šoků. Druhý pohled představuje ovšem opačný názor, podle kterého se náklady měnové unie zvyšují se stupněm otevřenosti zemí.

Druhá myšlenka, která se týká analýzy, jak ovlivňuje otevřenost náklady měnové politiky, má co do činění s účinností kurzu na řešení asymetrických šoků. Na základě analýzy dvou zemí, z nichž jedna byla relativně otevřená a druhá relativně uzavřená, bylo zjištěno, že na základě vedlejších účinků měla stejná depreciace silnější účinek v relativně otevřené ekonomice než v relativně uzavřené ekonomice. Například v případě dvou zemí, z nichž relativně otevřená ekonomika vyváží 99 % svého HDP, zatímco relativně uzavřená ekonomika vyváží pouze 1 % HDP. Při stejném znehodnocení, řekněme 10 %, dochází u obou zemí ke zvýšení poptávky, více u relativně otevřené ekonomiky než u relativně uzavřené ekonomiky. Vzhledem k účinkům znehodnocení kombinované nabídky a poptávky v případě těchto dvou zemí nelze předem určit, v které zemi je znehodnocení nejúčinnější ke stimulaci produkce. Můžeme tedy říci, že depreciace bude působit silněji na cenové hladiny v otevřených ekonomikách než v relativně uzavřených ekonomikách. To zna-

mená, že systematické používání nástroje směnných kurzů povede k větší variabilitě cen v otevřené ekonomice. (Grauwe, 2009)

3.1.6 Výhody měnové unie

Podle Emersona (1992) jsou hlavní výhody měnové unie následující:

- Jednotná měna eliminuje náklady spojené s převedením jedné měny do druhé. Výsledné úspory lze odhadnout na více než 15 miliard ročně.
- Měnová unie může odstranit nominální variabilitu měnového kurzu mezi měnami Společenství.
- Jak ukazují evropští průmyslníci, manažeři očekávají významné zisky z jednotné měny. Jednotná měna má zvýšit podíl průmyslníků, kteří očekávají velmi pozitivní vliv na podnikatelské klima z 10 % na 45 %. (Emerson, et al., 1992)

3.1.7 Sladěnost ČR s eurozónou

Před přijetím eura v České republice lze očekávat nárůst relativní cenové úrovně, což sníží možné budoucí tlaky na růst cenové hladiny a posilování reálného kurzu po vstupu do eurozóny. V roce 2008, před finanční a následně ekonomickou krizí, ČR reálně konvergovala k eurozóně. Poté se tento trend zastavil. V roce 2014 dosahovala relativní ekonomická úroveň téměř 79 % průměru eurozóny. Během roku 2008 cenová hladina v ČR výrazně vzrostla, a to v důsledku rychlého posílení měnového kurzu, ovšem jednalo se stále o něco nižší cenovou hladinu, než by odpovídala pozorované výkonnosti ekonomiky. V tomto roce také dosáhla ČR v HDP na hlavu téměř 75 % průměru eurozóny. Za předpokladu pokračující konvergence reálného HDP lze v příštích letech očekávat postupné reálné zhodnocení koruny vůči euru. Díky vysoké obchodní a vlastnické provázanosti také dochází ke snižování transakčních nákladů a zvyšují se přínosy z odstranění možných výkyvů vzájemného měnového kurzu. (ČNB, 2015)

3.2 Zákon jedné ceny a parita kupní síly

Zjednodušeně ekonomická teorie vysvětluje paritu kupní síly jako úpravu směnných kurzů tak, aby stejné zboží ve dvou různých zemích mělo stejnou cenu, pokud by bylo vyjádřeno v téže měně.

Zákon jedné ceny je teorie, podle které, jestliže budou vzaty v úvahu jak kurzy, tak ceny, budou mít cenné papíry, komodity nebo aktiva stejnou cenu. Jedná se o další způsob jak vysvětlovat koncept parity kupní síly. Zákon jedné ceny existuje kvůli arbitráži příležitostí, kdy v případě, že se cena cenného papíru, komodity nebo aktiva liší ve dvou různých trzích, tak arbitr koupí aktivum na tom trhu, kde je levnější a bude ho prodávat tam, kde jsou ceny vyšší. Když se parita kupní síly neudrží, bude zisk arbitráže přetrvávat, dokud bude probíhat cenová konvergence napříč trhy. (Investopedia, C2016)

Mach (2001) uvedl ve své knize definici zákona jedné ceny jako: „*Zákon jedné ceny vyjadřuje skutečnost, že na dokonale konkurenčním trhu a při neexistenci dopravních nákladů a ostatních překážek mezinárodního obchodu musí být identické zboží prodáváno v různých zemích za stejnou cenu, jestliže je cena tohoto zboží vyjádřena ve stejné měně. Identická zboží se tedy podle zákona jedné ceny prodávají za stejnou cenu v celém světě.*“ (Mach, 2001)

3.3 Konvergence cen v zemích eurozóny v porovnání s USA

Napříč městy ve Spojených státech existuje jen málo důkazů o procesu konvergence cen. Dokonce i pro obchodovatelné položky opatření disperze se stěží pohnuly v průběhu desetiletí. Směrodatná odchylka spadla z 0,05 v roce 1990 na 0,04 v roce 1999. V následující tabulce jsou uvedeny údaje o sblížování cen v eurozóně a ve Spojených státech amerických. Jedná se o směrodatnou odchylku cen napříč oblastmi, míru rozptylu cen v průběhu tří let na třech různých cenových indexech. Jedná se o příklad s vyloučením odlehlých hodnot pro začlenění řady. V tabulce můžeme vidět mírný pokles celkové cenové disperze po celé období v rámci eurozóny se směrodatnou odchylkou, kde zjišťujeme pokles z 0,12 v roce 1990 na 0,11 v roce 1999. Je zde mnohem silnější důkaz sblížování cen pro obchodovatelné zboží, zejména v první polovině roku 1990. Toto období totiž zahrnuje významnou liberalizaci obchodu se zbožím a pohyb výrobních faktorů. Podle očekávání lze zaznamenat mnohem větší rozptyl u cen neobchodovatelného zboží než cen obchodovatelného zboží.

Tab. 2 Směrodatná odchylka cen napříč územím

	Cenový index	1990	1995	1999
Eurozóna	Všechny položky	0,12	0,12	0,11
	Obchodovatelné položky	0,12	0,08	0,06
	Neobchodovatelné položky	0,27	0,33	0,31
USA	Všechny položky	0,16	0,15	0,17
	Obchodovatelné položky	0,05	0,04	0,04
	Neobchodovatelné položky	0,51	0,52	0,57

Zdroj: Rogers, 2001

Z tabulky č. 2 můžeme také vypořadovat, že ceny obchodovatelného zboží napříč městy ve Spojených státech amerických byly rovnější než v eurozóně, a to zejména na počátku desetiletí. To pravděpodobně odráží dlouhodobé omezení politiky v oblasti obchodu se zbožím a mobility faktorů ve Spojených státech amerických. Ceny neobchodovatelných položek po celých Spojených státech amerických si byly méně rovné než v eurozóně, a to většinou kvůli většímu rozptylu cen nemovitostí po celé USA. V obou regionech ale ceny neobchodovatelného zboží vykazují malou tendenci sbíhat se v průběhu času. (Rogers, 2001)

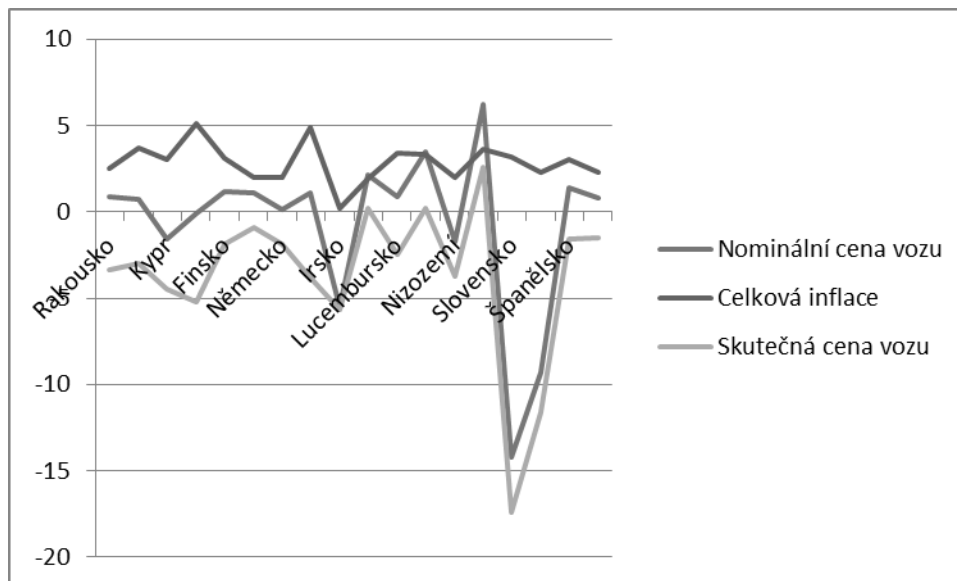
3.4 Sbližování cenových úrovní v rámci Evropské měnové unie

Disperze cen napříč státy je často používána pro měření integrace trhů, kdy velké rozdíly mezi cenovými hladinami znamenají existenci překážek v obchodu. Nízké cenové rozdíly naopak znamenají existenci možnosti arbitráže. Vzhledem k velkému zájmu v rozsahu integrace trhu řada studií již empiricky analyzovala účinek eura na ceny. Nyní se budeme věnovat dvěma skupinám, které se touto problematikou zabývaly. První soubor dokumentů se soustředí především na „přeshraniční efekt“, tj. zjištění, že ceny se liší výrazněji u přeshraničních měst než u měst, které se nachází v téže zemi. Možné vysvětlení tohoto rozdílu může být v použití oddělené národní měny v jednotlivých zemích. Tyto dokumenty mají za cíl určit vliv sdílení jednotné měny (tj. členství v měnové unii) na cenových rozdílech. Vznik měnové unie tak poskytuje téměř dokonale „přirozený experiment“ k analýze tohoto problému.

Druhý soubor dokumentů se zabývá především rozsahem integrace trhu v Evropské unii. V roce 1993 byl vytvořen jednotný vnitřní trh, který si kladl za cíl odstranit veškeré překážky bránící pohybu zboží. Analýza vývoje rozptylu cen v rámci Evropské unie umožňuje sledování úspěchu těchto politik. Nižší překážky obchodu by měly být spojeny s menšími cenovými rozdíly. Se zavedením eura se pak jednoduše k těmto studiím přidá další rozměr. V této literatuře je poměrně málo důkazů o tom, že se ceny v jednotlivých členských zemích měnové unie sblížily v důsledku zavedení společné měny. Bylo ale zjištěno, že rozptyl cen mezi jednotlivými zeměmi měnové unie už byl nízký v době, kdy bylo přijato euro. Důležité také je, že většina změn v rozptylu cen po zavedení eura je pozorovatelná u zemí, které nejsou v měnové unii. (Sturm et al., 2009)

Podle Evropské komise došlo v roce 2010 v Evropské unii k poklesu cen automobilů reálně o 2,5 %. Katalogové ceny nových automobilů také mírně konvergují. Tyto dlouhodobé cenové trendy podpořila minulý rok Evropská komise, specifická pravidla hospodářské soutěže při prodeji nových automobilů tak již nejsou opodstatněná. Podle ceníků výrobců lze říci, že cenové rozdíly u osobních automobilů mezi členskými státy poklesly. Ale rozdíly zůstávají velké a v některých případech směřují k velkým úsporám pro spotřebitele, kteří nakupují přes hranice. Cenový index EU pro automobily, který odráží ceny placené spotřebiteli včetně slev, DPH a poplatků za registraci, se zvýšil pouze o 0,3 % oproti růstu o 2,8 % celkových spotřebitelských cen. Naopak indikátor cenových rozdílů v rámci eurozóny zůstal nezměněn. (European Commission, 2013)

Obr. 1 Meziroční změny indexu cen v eurozóně a reálné ceny automobilů v procentech



Zdroj: data European Commission, 2013

Na obrázku č. 1 jsou zobrazeny meziroční změny indexu cen a reálné ceny automobilů v procentech. Změny cen vozů jsou zobrazeny v místních měnách s přihlédnutím ke slevám a zahrnují daně.

3.4.1 Zkoumání faktorů, které řídí rychlost konvergence

Sturm (2009) se zabýval zkoumáním dvoustranných cenových rozdílů, měřených střední čtvercovou chybou, na různých specifických charakteristikách zemí a uceleném souboru fixních vlivů pro jednotlivé země. Strukturální řízení proměnných zahrnuje vzdálenost (jako proxy pro obchodní tření), společné členství v měnové unii, rozdíly v mzdových nákladech a rozdíly v podílu obchodovatelného zboží ve spotřebním koši. Výsledky ovšem nejsou příliš povzbudivé. Podobně jako u většiny předchozích studií bylo zjištěno, že tato vzdálenost má negativní vliv na cenové rozdíly, tzn. čím větší je vzdálenost, tím vyšší je dvoustranný cenový rozdíl. Záleží také na institucionální integraci, když jsou v tomto případě země členem měnové nebo Evropské unie, jsou jejich cenové rozdíly podstatně nižší. Nejpozoruhodnějším zjištěním však je, že členství v měnové unii nemá po roce 2002 žádný vliv na cenové rozdíly. Toto zjištění tedy znamená, že cenové rozdíly v rámci měnové unie byly nízké již před zavedením eura. Neuspokojivě se navíc ukázalo, že ani rozdíly v nákladech na pracovní sílu, ani rozdíly ve váze obchodovatelného zboží ve spotřebním koši nemají významný vliv na rychlost rozptylu cen. (Sturm et al., 2009)

3.5 Daňová refundace

Daňová refundace je možnost vrácení daně z přidané hodnoty po vyřízení žádosti finančním úřadem. Vrácení daní je možné ze všech zemí Evropské unie. Vrácení daně Českou republikou je řešeno v zákoně o dani z přidané hodnoty č. 235/2004 Sb. (dále jen ZDPH), podle kterého lze daň vrátit nejen podnikatelským subjektům. Vrácení daně plátcům v jiných členských státech je řešeno v § 82 zákona o daních z příjmu. Dle § 82 zákona o DPH může o vrácení DPH z jiných členských států Evropské unie žádat plátec, který má sídlo nebo provozovnu v tuzemsku a v období pro vrácení daně neměl sídlo ani provozovnu v jiné členské zemi. Podmínkou pro vrácení daně v jiném členském státě je podání žádosti o vrácení daně prostřednictvím elektronického portálu spravovaného Generálním finančním ředitelstvím. Oprávnění k přístupu na elektronický portál plátcům přidělí místně příslušný správce daně, a to do 15 dnů ode dne obdržení žádosti o přidělení oprávnění k přístupu podané ve formátu a struktuře zveřejněné Generálním finančním ředitelstvím a podepsané uznávaným elektronickým podpisem. (Marková, 2013)

Nárok na vrácení daně z přidané hodnoty lze uplatnit podáním daňového přiznání. Daňové přiznání ovšem nemůže být podáno elektronicky. Nárok na vrácení daně vzniká subjektům Evropské unie po podání žádosti. Daňové přiznání se podává místně příslušnému správci daně v tuzemsku. V případě, že osoba v tuzemsku sídlo nemá, podá přiznání pro vrácení daně finančnímu úřadu pro hlavní město Praha. (Ledvinková, 2013)

3.6 Vrácení daně českým plátcům v jiných členských státech EU a vrácení daně osobám registrovaným k dani v jiném členském státě

Pravidla pro vrácení daně z přidané hodnoty vychází ze směrnice Rady 2008/9/ES. Tato směrnice stanovuje pravidla pro vrácení daně z přidané hodnoty podle článku 170 směrnice 2006/112/ES osobám povinným k dani neusazeným v členském státě vrácení daně, které splňují podmínky stanovené v článku 3. Vztahuje-li se žádost o vrácení daně na období, které je kratší než jeden kalendářní rok, ale nejméně tři měsíce, nesmí být částka, o jejíž vrácení žadatel žádá nižší než 400 EUR nebo ekvivalent této částky v národní měně. Žádost, která je podaná za období celého kalendářního roku, nesmí být částka nižší než 50 EUR nebo ekvivalent této částky v národní měně.

Dále je ve směrnici, konkrétně v článku 14, vymezeno, čeho se žádost o vrácení daně týká. Jedná se o:

- Nákup zboží nebo služeb, které byly fakturovány během daného období pro vrácení daně, vznikla-li daňová povinnost v okamžiku nebo před okamžikem fakturace, nebo ve vztahu k nimž vznikla daňová povinnost během daného období pro vrácení daně. Přitom musí dojít k fakturaci toho nákupu před vznikem daňové povinnosti.

- Dovoz zboží uskutečněný během daného období pro vrácení daně.
- Faktury nebo dovozní doklady, které nebyly zahrnuty v předchozích žádostech o vrácení daně a které se týkají plnění dokončených v příslušném kalendářním roce.

(Směrnice Rady 2008/9/ES, 2008)

3.7 Charakteristika DPH

Daň z přidané hodnoty jako spotřební daň patří do nepřímých daní. Předchůdci dnešních daní ze spotřeby měli dříve spíše naturální charakter a peněžní podoby nabyly až s rozvojem peněžního hospodářství. Tyto původní daně měly postihovat především obraty a zisky obchodníků, ale přesouvaly se do cen, a tak se jejich plátcí stávali spotřebitelé. Později se tyto daně rozdělily na dva směry, a to na daně obratové a rozvoj akcízů ve funkci daní spotřebních selektivních, které se týkaly pouze vybraných druhů zboží. Z těchto daní později vznikly dnešní spotřební daně jednotkové. Ve vyspělých zemích je v dnešní době spotřeba vybraných druhů zboží zatížena selektivními spotřebními daněmi. V zemích Evropské unie byly zrušeny tzv. vyšší sazby daně, protože jsou považovány za nevhodné pro země s vyspělou ekonomikou, ale vyhovují zemím s nerozvinutou ekonomikou. (Kubátová, 2003)

Podle Masona (C2016) byla daň z přidané hodnoty poprvé navržena v Německu během první světové války jako náhrada daně z obratu. Daň z obratu byla podobná systému daně z přidané hodnoty, ale neposkytovala slevy v každé fázi placení daně. Ostatní zastánci DPH tvrdili, že ji Spojené státy přijaly jako náhradu za spotřební daně uvalené po válce. Nicméně systém daně z přidané hodnoty byl v Evropě a ve Spojených státech založen až v roce 1953. Tohoto roku Michigan přijal pozměněný systém DPH nazývaný jako Business Activities Tax, který používá již 14 let. První zemí, která začala používat daň z přidané hodnoty, a tak částečně nahradila svůj vlastní daňový systém obratu, byla Francie. (Mason, C2016)

Podle Kubátové (2003) podíl spotřebních daní se pohyboval v roce 2000 od 4,7 % do přibližně 16,8 % HDP a v zemích OECD činil v průměru 11,6 %, a proto spotřební zdanění lze považovat za jeden z nejvýznamnějších zdrojů pro veřejné rozpočty. V zemích, kde jsou nižší důchody a kde je větší výskyt daňových úniků, je podíl daní ze spotřeby na celkovém zdanění relativně vyšší. Jedná se např. o země Turecko, Mexiko, Maďarsko a Polsko. Největší rozšíření daně z přidané hodnoty proběhlo v posledních desetiletích v zemích s vyspělou tržní ekonomikou a v 90. letech také v postkomunistických zemích. K rozšíření této daně došlo rozhodnutím Evropské komise, která stanovila DPH jako jednu z podmínek členství v Evropské unii. První zemí, která přijala daň z přidané hodnoty, byla roku 1967 Francie. Do poloviny 70. let ji přijaly také země Belgie, Německo, Itálie, Lucembursko a Nizozemí. V této době měly severské země problémy s deficitem státního rozpočtu, a tak očekávaly od této daně vyšší výnosy, než které byly u daní z velkoobchodního obratu nebo u maloobchodní obratové daně. V dalších letech v souvislosti s žádostí o členství v Evropské unii přijaly daň také Velká Británie, Irsko a Rakousko. V 80.

letech dále daň zavedly Řecko, Portugalsko, Španělsko, Kanada, Japonsko, Nový Zéland, Turecko a počátkem 90. let také postkomunistické státy. Daň z přidané hodnoty se vyskytuje spíše v rychle se rozvíjejících ekonomikách než v méně vyspělých státech. Argumentem proti této dani je v méně vyspělých státech náročná administrativní daně týkající se širokého okruhu plátců, ve kterých někteří většinou nemají dostatečnou kvalifikaci k náročnému účetnictví a správě této daně. V těchto zemích také nejsou dostatečně připravené finanční úřady pro výběr této daně. (Kubátová, 2003)

3.7.1 Výhody DPH

Mezi výhody DPH podle Kubátové (2003) patří:

- Možnost zdanit služby – u daně z přidané hodnoty je cena stejná jak pro plátce, tak pro neplátce. DPH umožňuje lepší zdanění služeb, obtížné je zdanění primárních finančních služeb, které proto většinou nejsou předmět daně;
- Výhodnost pro mezinárodní obchod – čím dál více roste intenzita mezinárodního obchodu a stoupá význam omezení daňových distorzí v mezinárodním obchodu u daně z přidané hodnoty, tyto distorze jsou do nejvyšší možné míry odstraněny díky technice daně z přidané hodnoty, která umožňuje vývoz zboží bez daně. Zavedení daně z přidané hodnoty je tedy nutností pro ty země, které intenzivně obchodují se zeměmi s touto daní. (Kubátová, 2003)

Podle zastánců DPH je jedním z nejlepších důvodů pro zahájení systému DPH to, že podporuje osobní úspory a investice, kde zdaňuje pouze spotřebu. Dalším přínosem DPH je podle Masona (C2016) více konstantní tok příjmů. V současnosti daňové příjmy, v rámci vzestupu a pádu struktury USA v důsledku měnících se ekonomických podmínek, klesají během recese a rostou během hospodářského boomu. Během recese mohou příjmy klesnout natolik, že na vládní finanční požadavky je využito všech dostupných prostředků a hospodářská obnova podléhá dalšímu zpoždění. Zastánci daně z přidané hodnoty věří, že tato daň má za následek větší finanční stabilitu a tok příjmů. (Mason, C2016)

3.7.2 Nevýhody DPH

Daň z přidané hodnoty, ale má i jisté nevýhody jako již zmiňovaná administrativní náročnost a to jak pro plátce, tak pro stát. Tato administrativní nákladnost vyplývá ze dvou faktorů. Prvním faktorem je množství plátců, které je větší než u jednorázových obrátových daní. Legislativa proto umožňuje menším firmám např. osvobození od daně. Ovšem v České republice je i přesto velké množství plátců DPH. Další nevýhodou této daně jsou obavy ze zvýšené inflace. V mnoha zemích byly prováděny výzkumy před zavedením daně z přidané hodnoty a po zavedení této daně. V důsledku zavedení daně dochází k efektu růstu cen, tento efekt se skládá z jednorázového efektu růstu cen a z inflačního růstu vyvolaného daní. V různých

zemích se, ale daň projevuje různě. Hrozba inflace však nebyla dostatečně opodstatněná, a proto zavedení této nové daně nemusí být příčinou inflačních tlaků. Inflační tlaky mohou být vyvolány spíše zvýšením daňového výnosu než pouhým zavedením této daně. (Kubátová, 2003)

3.7.3 Sazby daně z přidané hodnoty

Většina zemí používá dvě a více sazeb, i když je tento systém velmi náročný. Jednu sazbu daně používá jen málokterá země. Více sazeb umožňuje zdanit některé služby nižší sazbou a jiné vyšší. Nižší sazbou se zdaní služby, u kterých častěji dochází k daňovým únikům. Poskytovatelé služeb jsou pak ochotni tuto nižší sazbu zaplatit, zatímco při vyšší sazbě roste jejich snaha k daňovému úniku. Dalším a podstatnějším důvodem pro rozlišení sazeb je snížení progresivního dopadu daně. Z toho důvodu jsou v některých zemích na luxusnější statky uvalovány vyšší sazby daně. Na statky a služby základní potřeby jsou uvalovány nižší sazby. Vlivem harmonizačních snah dochází ke snižování rozdílů nejen mezi zeměmi Evropské unie, ale také v nečlenských, zejména evropských zemích. Česká republika a další postkomunistické země patří se svou základní sazbou daně mezi země s vyšším zatížením daně z přidané hodnoty. (Kubátová, 2003)

3.8 Daňová harmonizace

O potřebě daňové harmonizace se v Evropských společenstvích začíná mluvit již od počátku integračních snah, tedy od 60. let minulého století. Existují rozdílné názory na to, zda je výhodnější stanovit daňovou konkurenci nebo se snažit o daňovou harmonizaci, a to nejen z pohledu Evropských společenství jako celku, ale i z pohledu jednotlivých členských zemí. Daňovou konkurencí se rozumí situace, kdy existují odlišné daňové systémy a odlišné daňové sazby, jejichž prostřednictvím se státy snaží do země přilákat daňové základy. Faktorem, který směřuje proti daňové harmonizaci, jsou daňové sazby odpovídající preferencím a specifickým jednotlivých členských států. Jedná se např. o státy Dánsko, Španělsko a Belgie. Tyto státy uplatňují vyšší sazbu daně z přidané hodnoty a výběr této daně tvoří u těchto států podstatnou část příjmů státního rozpočtu. Daňovou harmonizací by tak došlo k výraznému poklesu těchto příjmů. Podle Nerudové (2014) tedy harmonizovat uměle není nutné, protože daňová konkurence sama o sobě může vést ke spontánnímu harmonizačnímu efektu, tedy ke spontánnímu sblížení sazeb. Daňová konkurence znamená, že obyvatelé jedné členské země raději jezdí nakupovat zboží do sousední členské země, jelikož tato země má nižší sazbu daně z přidané hodnoty, a proto je toto zboží pro danou zemi levnější. Díky tomu pak dochází mezi sousedními zeměmi ke spontánnímu sblížení daňových sazeb. (Nerudová, 2014)

Podle Nerudové (2014) jsou například negativní stránky daňové harmonizace následující:

- Harmonizace vede k vyšším daňovým sazbám – bez konkurenčního tlaku vlády raději stanoví vyšší daňové sazby;

- Harmonizace způsobuje pomalejší růst ekonomiky- vyšší daňové sazby snižují celkovou produktivitu a odrazují zahraniční kapitál;
- Harmonizace může výrazně ohrozit příjmové stránky rozpočtů zemí, které aplikují vyšší sazby daně a u nichž výnos z harmonizované daně tvoří podstatnou část příjmů státního rozpočtu. (Nerudová, 2014)

3.8.1 Harmonizace DPH v zemích EU

Podle Kubátové (2003) je v zemích Evropské unie jedinou přípustnou všeobecnou daní ze spotřeby daň z přidané hodnoty, jelikož má ze všech daní nejvýhodnější vlastnosti pro zachování neutrality v mezinárodním obchodu. Technika této daně totiž umožňuje zjistit zaplacenou daň na všech stupních zpracování, a díky tomu také umožňuje právě refundaci této zaplacené daně. Harmonizovaným základem DPH je každý prodej zboží a služeb, s výjimkou finančních a právních služeb a kapitálových statků. Vývoz do jiného členského státu byl osvobozen před rokem 1993, kdy bylo možné i uplatnění nároku na odpočet daně na vstupu. Daň byla uvalována na dovozy v zemi určení, a to se sazbou platnou v dané zemi, jednalo se o tzv. princip země určení. Původním cílem harmonizace bylo zdaňování zboží podle principu země původu, aby byly zcela odstraněny formality na hranicích. Od roku 1993, kdy byl zaveden jednotný trh, platí v zemích EU přechodný režim. Se zavedením jednotného trhu odpadly formality na vnitřních státních hranicích a administrativní daní je vykonávána stejným úřadem bez ohledu na to, zda se jedná o dovoz nebo o domácí plnění. Od zavedení jednotného trhu platí daň kupující ve své zemi podle sazby platné v této zemi.

Na zboží pro vlastní spotřebu, které občané členských zemí dovážejí z jiných členských států, je daň uvalena v zemi původu, a to bez limitu množství. Na automobily, letadla a lodě zůstal platný princip zdanění v zemi určení. U těchto výjimek bude každý nový předmět zdaněn v zemi, kde byl registrován.

Tento přechodný režim je administrativně velice náročný a stále ještě není dosaženo stavu, kdy by byl obchod uvnitř země a uvnitř jednotného trhu, ale mezi dvěma státy zdaňován stejně. (Kubátová, 2003)

3.9 Členské státy eurozóny

Eurozóna je název, který je používán pro členské státy Evropské unie, jejichž zákonnou měnou je jednotná měna, a tou je euro. Toto integrační uskupení vzniklo 1. ledna v roce 1999 a jeho zakladateli se stalo 11 členských zemí EU. Byly to země Belgie, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Portugalsko, Rakousko a Španělsko. Poté následovalo několik rozšíření: 1. ledna se připojilo Řecko, 1. ledna 2007 Slovinsko, 1. ledna 2008 Kypr a Malta, 1. ledna 2009 Slovensko, 1. ledna 2011 Estonsko, 1. ledna 2014 Lotyšsko a 1. ledna 2015 Litva. Významné postavení v eurozóně má Dánsko a Velká Británie. Tyto země si při vyjednávání Maastrichtské smlouvy prosadily trvalou výjimku zavedení eura. Ostatní země jsou touto smlouvou vázány přijmout jednotnou měnu, a to jakmile splní

požadovaná kritéria. Dočasnou výjimku ze zavedení eura mají s Českou republikou země Bulharsko, Chorvatsko, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a Švédsko. Na začátku r. 2015 bylo v Evropské unii celkem 28 států. Z tohoto počtu je právě 19 zemí členy eurozóny. V současnosti žije na území eurozóny více než 330 miliónů obyvatel z celkového počtu asi 500 miliónů obyvatel EU. Na HDP Evropské unie se tyto země eurozóny podílejí o něco méně než třemi čtvrtinami, což je více než 70 % celkového výkonu EU. Pro přijetí země za člena eurozóny je důležité vyhlášení oficiálního přepočítacího koeficientu. Tento koeficient je stanoven jako počet jednotek národní měny připadajících na jedno euro a jsou jím převáděny veškeré ceny a peněžní částky. (Ministerstvo financí ČR, 2013)

Tab. 3 Členské státy eurozóny

Země	Rok přistoupení	Měna	Přepočítací koeficient
Belgie	1999	Frank	40,3399
Estonsko	2011	Koruna	15,6466
Finsko	1999	Marka	5,94573
Francie	1999	Frank	6,55957
Irsko	1999	Libra	0,787564
Itálie	1999	Libra	1936,27
Kypr	2008	Libra	0,585274
Litva	2015	Litas	3,45280
Lotyšsko	2014	Lat	0,702804
Lucembursko	1999	Frank	40,3399
Malta	2008	Lira	0,429300
Německo	1999	Marka	1,95583
Nizozemsko	1999	Gulden	2,20371
Portugalsko	1999	Escudo	200,482
Rakousko	1999	Šilink	13,7603
Řecko	2001	Drachma	340,750
Slovensko	2009	Koruna	30,1260
Slovinsko	2007	Tolar	239,640
Španělsko	1999	Peseta	166,386

Zdroj: Ministerstvo financí ČR, 2013

4 Praktická část

V této části se zaměřím na ceny automobilů a některých elektronických výrobků od společnosti Apple a Microsoft v zemích eurozóny. Bude se jednat o výzkum založený na několika případových studiích, na jejichž základě budu zkoumat, zda mají větší sklon ke konvergenci ceny bez daně z přidané hodnoty či s touto daní. Jestliže se budou více sblížovat ceny bez této daně, bude se pravděpodobně jednat o vliv daňových refundací, kdy subjekty přeproávající zboží z jedné země do druhé v rámci cenové arbitráže uplatňují nástroje umožňující platbu DPH v domovské zemi. Budou-li se naopak sblížovat spíše ceny s daní z přidané hodnoty, bude to znamenat, že přeshraniční nákupy nejsou pro prodejce dostatečně silnou motivací a pro prodej výrobků si státy s nižší sazbou DPH raději dovolí nastavit vyšší marže. U automobilů dovážených z Evropské unie platí pravidla vycházející ze znění příslušných Evropských směrnic, podle kterých, pokud si budeme pořizovat automobil například z Německa, vývoz tohoto automobilu nepodléhá zdanění daní z přidané hodnoty v Německu, ale naopak v zemi, kam je automobil vyvezen, tedy v domovské zemi, pokud je dovozce plátcem DPH registrovaným v jiném členském státě. Prodejce v Německu by tedy měl vystavit fakturu bez DPH a daň z přidané hodnoty bude následně zaplácena v místě dovozu, kde pak dovozce může požádat o její zpětné navrácení, tedy refundaci. Refundace této daně je také možná při opětovném vývozu dovezeného zboží. (Webtrade, 2014)

4.1 Ceny vybraných automobilů s DPH a bez DPH v zemích eurozóny

V rámci této kapitoly se budu zabývat cenami nejprodávanějších automobilů v zemích eurozóny v určitém období. S ohledem na dostupné zprávy Evropské komise se zaměřím konkrétně na roky 2001, 2004, 2007 a 2009. V každém roce bude také uvedeno, jaká je z pohledu Evropské komise všeobecně situace automobilového průmyslu na trzích EU a eurozóny. V daných letech se staly nejprodávanějšími dva automobily, a to VW Golf, patřící do segmentu C, kam se řadí vozy nižší střední třídy, a Audi A4 náležející do segmentu D, E a F, jedná se o segmenty, které zahrnují vozy střední a vyšší střední třídy. Ceny budou vždy uváděny v jednotné měně zemí eurozóny, tedy v eurech, před i po zdanění daní z přidané hodnoty. Ceny byly získány na základě případové studie z dostupné databáze Evropské komise, jedná se o doporučené ceny, a je tedy třeba dodat, že skutečné prodejní ceny se mohou lišit od doporučených ceníkových cen, jelikož obchodníci si volně stanovují své vlastní ceny a v závislosti na trhu nabízí dodatečné finanční výhody pro zákazníky. Co se týče výbavy vozu, měly všechny srovnávané vozy stejné parametry.

4.1.1 Ceny vozu VW Golf a Audi A4

V roce 2001 byly ceny VW Golf v zemích eurozóny před zdaněním nejnižší v Řecku s cenou 10 213,10 €, nízké ceny byly také v Belgii a ve Francii. Nejvyšší ceny před zdaněním byly naopak v Portugalsku, kde tento vůz bylo možno zakoupit za cenu 13 907,48 €.

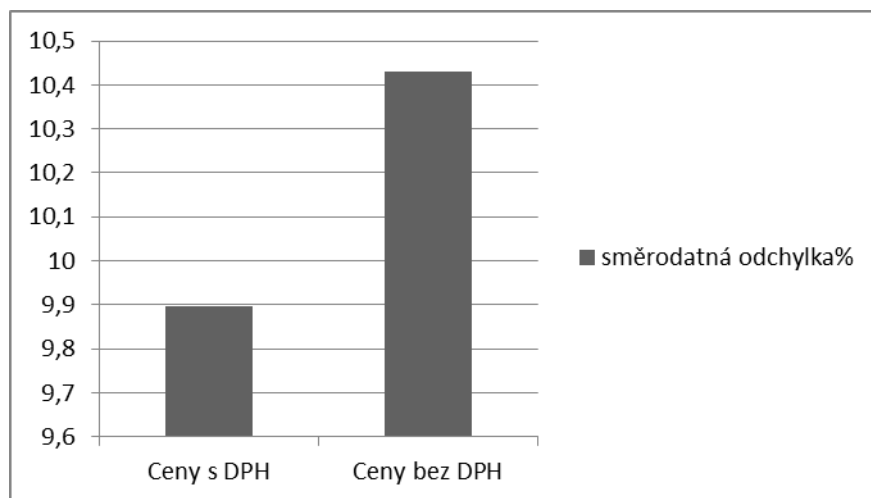
Tab. 4 Ceny VW Golf r. 2001 v zemích eurozóny

Země	Ceny s DPH	Ceny bez DPH
Belgie	13459	10632,61
Finsko	16904	13185,12
Francie	13273	10671,49
Irsko	15037	12029,6
Itálie	13972	11177,6
Lucembursko	13036	11080,6
Německo	13802	11593,68
Nizozemsko	16028	12982,68
Portugalsko	16756	13907,48
Rakousko	14460	11568
Řecko	12455	10213,1
Španělsko	13974	11738,16

Zdroj: data European Commission, 2013

Z tabulky č. 4 je patrné, že Řecko je i po zdanění nejlevnější zemí. Nejdražší zemí po zdanění se, ale stává Finsko. Důvodem je to, že Finsko mělo v tomto roce nejvyšší sazbu DPH, a to 22 %. Nejnižší sazba DPH v roce 2001 byla zaznamenána u Lucemburska, jednalo se o sazbu 15 %.

Obr. 2 Směrodatná odchylka cen vozu VW Golf v roce 2001



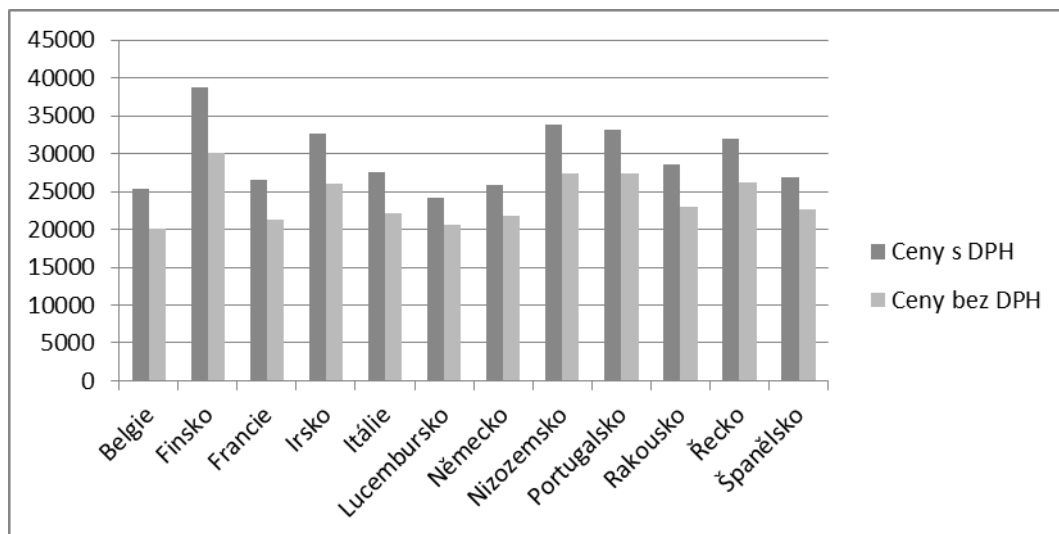
Zdroj: data European Commission, 2013

Na tomto grafu je zobrazena směrodatná odchylka, která nám pomůže určit, zda byla v roce 2001 větší konvergence cen tohoto automobilu u cen s DPH nebo bez DPH. Jelikož v tomto roce vyšla o něco menší směrodatná odchylka u cen s DPH, znamená to, že je zde větší konvergence oproti cenám bez DPH. Není zde tedy pozorován vliv refundací.

Podle zprávy Evropské komise měla v tomto roce na trhy eurozóny z velké části vliv cenová politika výrobců, protože v důsledku vysokých daní z nákupu automobilů v těchto zemích většina výrobců opravila před zdaněním katalogové ceny na nízkou úroveň, aby byly ceny po zdanění cenově dostupnější.

Na následujícím grafu jsou uvedeny ceny automobilu Audi A4 v roce 2001.

Obr. 3 Ceny vozu Audi A4 v zemích eurozóny v roce 2001

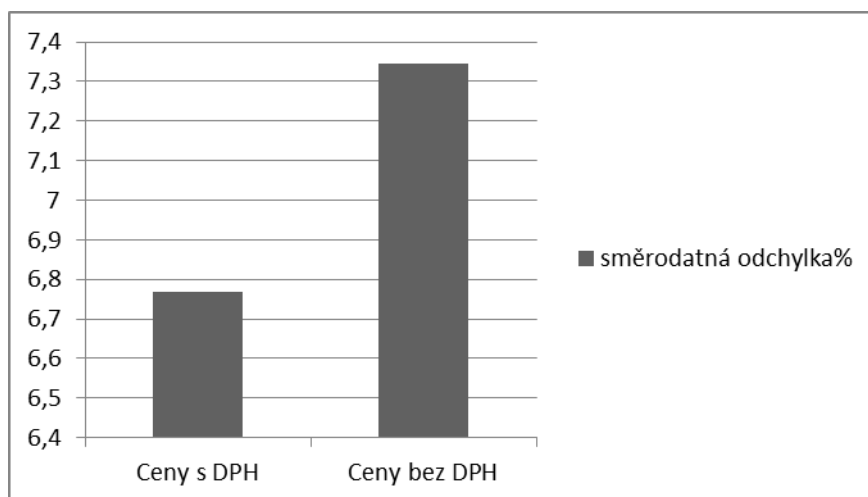


Zdroj: data European Commission, 2013

Z obrázku č. 3 je patrné, že bez zahrnutí DPH byl tento automobil s cenou 20 073,90 € nejlevnější v Belgii. Nejvyšší cena byla ve Finsku, a to až 38 672 €. Přeshraniční spotřebitel tak při nákupu v Belgii ušetří až 18 598,10 €. Lze postřehnout téměř dvojnásobný rozdíl mezi nejlevnější a nejdražší zemí.

Na následujícím grafu je zobrazena směrodatná odchylka cen se zahrnutím DPH a bez zahrnutí DPH.

Obr. 4 Směrodatná odchylka cen Audi A4 v roce 2001



Zdroj: data European Commission, 2013

Z obrázku č. 4 můžeme vypočítat, že směrodatná odchylka vyšla stejně jako u vozu VW Golf, tedy nižší u cen s DPH. To znamená, že i zde prodejci ve státech

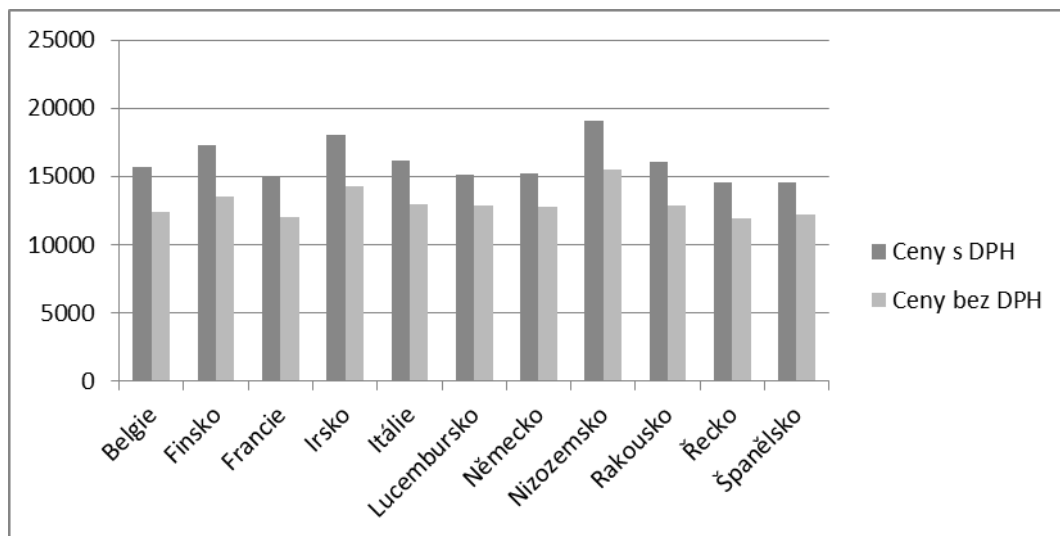
s nižší DPH raději nasazují vyšší marže, než aby se předháněli s ostatními prodejci ve státech eurozóny a lákali přeshraniční spotřebitele na nabídku nižších cen před zdaněním.

Podle zprávy Evropské komise konkrétně k 1. listopadu 2002 se ukazuje, že mnozí evropští spotřebitelé šetří tak, že koupí vozy v jiných členských státech. Významnou konvergenci přinesla hospodářská soutěž a přeshraniční obchod. Směrodatná odchylka cen mezi trhy jednotlivých zemí se snížila z 10,6 % na 10,1 % podle zprávy Evropské komise k 1. květnu 2002. Toto sblížení je proti celkovému poklesu cen automobilů o 0,2 %. Nicméně cenové rozdíly mezi nejlevnějším a nejdražším členským státem eurozóny zůstávají podstatné. V roce 2003 jsou cenové rozdíly značné, 11 modelů v Rakousku, je prodáváno za ceny o 20 % vyšší, než jsou prodávány na nejlevnějším trhu eurozóny.

V roce 2004 se podle zprávy Evropské komise nové ceny automobilů sbíhají v celé EU, včetně nových členských států. Ovšem cenové rozdíly v některých zemích, a to zejména u některých modelů, jsou stále výrazné. V eurozóně jsou v tomto roce ceny před zdaněním nejvyšší v Nizozemsku a Irsku a nejnižší v Řecku a ve Francii. Z pohledu EU jako celku jsou ceny nejlevnější na trhu Estonska, kde jsou o 2,5 % nižší než v Řecku.

Ceny vozu VW Golf pro rok 2004 jsou zobrazeny na následujícím grafu.

Obr. 5 Ceny vozu VW Golf v zemích eurozóny pro rok 2004

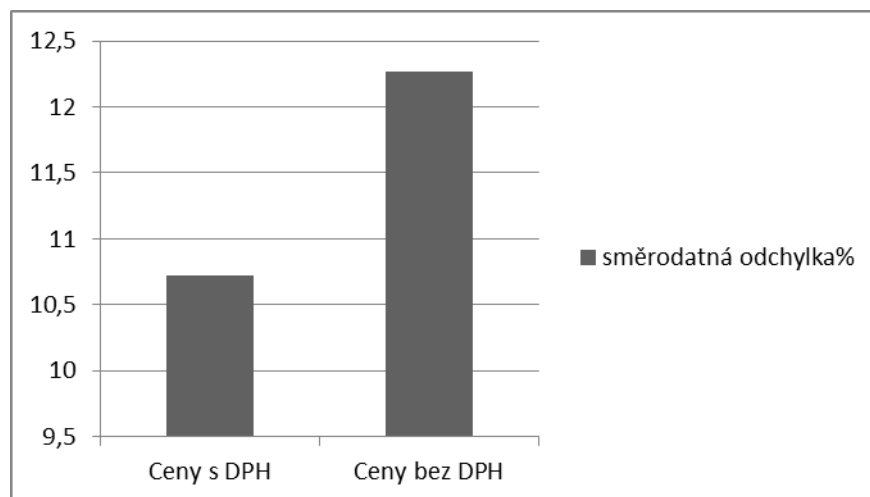


Zdroj: data European Commission, 2013

V tomto roce bohužel nebyly dostupné ceny v Portugalsku, které se v roce 2001 stalo nejdražším trhem s těmito automobily. Z grafu je ale patrné, že také v tomto roce bylo nejlevnější zemí pro koupi automobilu VW Golf Řecko s cenou 11 910,5 € bez zahrnutí daně z přidané hodnoty, následováno bylo Francií. O nejvíce peněz by při koupi sledovaného automobilu v roce 2004 přišel přeshraniční spotřebitel v Nizozemsku, a to konkrétně o 15 473,43 € bez zahrnutí DPH. V roce 2001 bylo

Nizozemsko druhou nejdražší zemí hned po Portugalsku, takže je možné, že také v tomto roce se stalo Portugalsko nejdražší zemí.

Obr. 6 Směrodatná odchylka cen vozu VW Golf v roce 2004

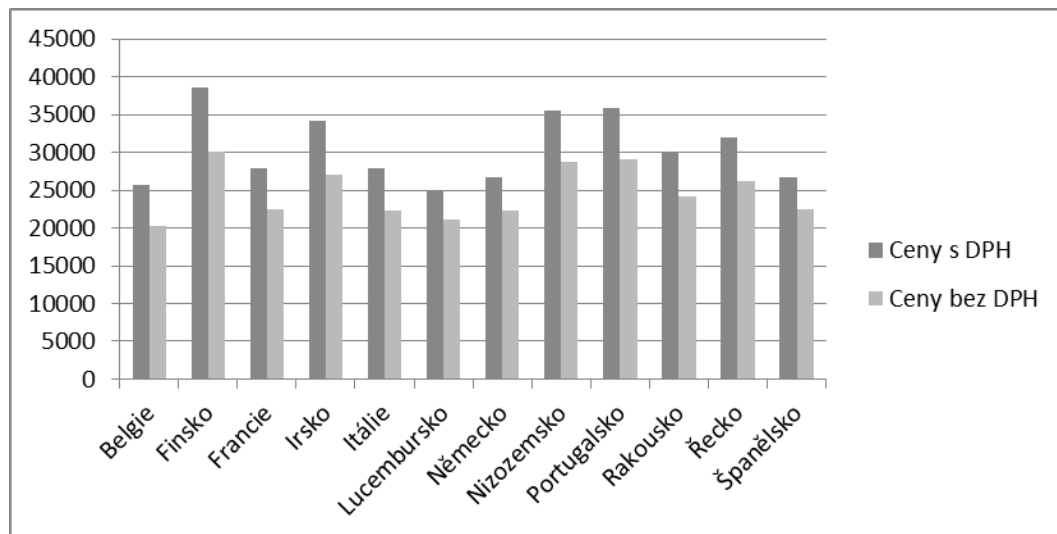


Zdroj: data European Commission, 2013

Z tohoto grafu je patrné, že směrodatná odchylka je opět nižší u cen s DPH, ani v tomto roce se tedy zřejmě nejedná o vliv vrácení daně. Tím, že je pozorováno větší sblížení cen s DPH, nejsou prodejci dostatečně motivováni přeshraničními nákupy a raději si nastaví vyšší marže.

Na dalším grafu jsou zobrazeny ceny vozu Audi A4 1.9 TDI, které byly získány v rámci případové studie ze zprávy Evropské komise, platné k 1. květnu r. 2004.

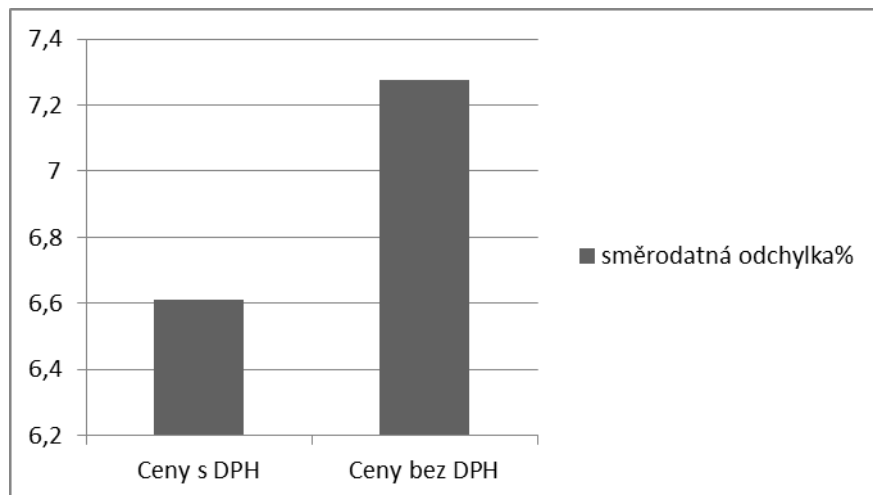
Obr. 7 Ceny Audi A4 v roce 2004 v zemích eurozóny



Zdroj: data European Commission, 2013

Z grafu můžeme vypočítat, že v tomto roce automobil Audi A4 prodávala nejlevněji Belgie, naopak výrazně nejdražší byl tento automobil ve Finsku, a to jak se zahrnutím DPH, tak i bez zahrnutí této daně. Se zahrnutím DPH vyšel tento vůz nejlevněji v Lucembursku. Ze všech zemí eurozóny v tomto roce má stále Lucembursko nejnižší standardní sazbu DPH, a to pouhých 15 %.

Obr. 8 Směrodatná odchylka cen vozu Audi A4 v roce 2004



Zdroj: data European Commission, 2013

Z obrázku č. 8 je opět zřejmá větší konvergence cen zahrnující daň z přidané hodnoty. Z toho vyplývá, že si státy s nižší sazbou DPH, jako je například Lucem-

bursko, Německo nebo Španělsko, mohou dovolit nastavovat vyšší marže. Ani v tomto roce tedy nejsou přeshraniční nákupy pro spotřebitele dostatečně silnou motivací k nákupu tohoto vozu v levnější zemi a k jeho následnému prodeji v zemi s dražšími cenami, ani zde se tedy zřejmě nejedná o vliv daňové refundace.

V druhé polovině roku 2005 zůstaly cenové rozdíly ve všech zemích EU stabilní. V některých nových členských státech jako jsou Polsko, Maďarsko a Litva se zdá, že jsou jejich ceny upraveny směrem dolů. Toto zjištění naznačuje, že ceny automobilů v celé EU nemají sklon konvergovat k zemím s vyššími cenami. Nicméně cenové rozdíly nejprodávanějších modelů automobilů zůstávají vysoké. Komise i nadále dbá na to, aby spotřebitelé měli volnost nákupu kdekoli v EU. Komise prokázala odhodlání chránit tuto svobodu přijetím rozhodnutí o uložení pokuty výrobci, kteří by omezovali paralelní obchod automobilů. V roce 2005 byl mezi deseti top nejprodávanějšími automobily v EU největší cenový rozdíl v eurozóně zaznamenán u vozu VW Golf. Tento automobil stojí téměř o 27 % více v Německu než ve Finsku. Německý spotřebitel tak při nákupu tohoto vozu ve Finsku ušetří 3 200 €. Celkově jsou pro všechny automobily nejdražšími trhy v eurozóně trhy Německa a nejlevnější trhy Finska.

Také v roce 2006 zůstává Finsko stále nejlevnější zemí z hlediska cen před zdaněním. Další nejlevnější zemí je pak Řecko. V EU jako celku je nejlevnější zemí Dánsko, a to s cenami o 5,9 % nižšími než ve Finsku. Německo stále zůstává nejdražší zemí v eurozóně. V celé EU se nejdražší zemí stala Česká republika s cenami o 7,3 % vyššími než je průměr v EU. Nové členské státy se zdají být v průměru stále levnější než „starší“ členské státy. Co se týče automobilových segmentů, celková stabilita skrývá dva vyvažovací trendy: cenová disperze malých a středních vozů se zvýšila, zatímco ceny větších a luxusnějších vozů jsou stále konvergované. Zdá se, že tato zvýšená volatilita pro malé a střední vozy vyplývá z automobilek, které mají poněkud snížené ceny malých automobilů. Ve srovnání se zbytkem EU se jedná především o nové členské státy, které se snaží upoutat spotřebitele s nižším rozpočtem. Naopak výrobci automobilů ještě více sblížili ceny luxusních vozidel, u nichž se poptávka s větší pravděpodobností uchýlí k arbitráži.

Ani v roce 2007 nedošlo k téměř žádným změnám na trzích eurozóny a EU. V tomto roce ale vstoupil do eurozóny další členský stát, a to Slovinsko. Od května 2006 do května 2007 došlo k mírnému nárůstu cen v eurozóně (+ 1,5 %), tento nárůst byl ale stále nižší než inflace (+ 1,9 %). Na trzích s velkým objemem vzrostly ceny automobilů méně než celková inflace ve Španělsku (+ 1,8 %), v Itálii (+ 1,5 %) a ve Francii (+ 1,3 %). Poté co v lednu r. 2007 německá vláda zvýšila sazby DPH o tři procentní body, vzrostly ceny automobilů v Německu více než celková inflace (3,2 % proti 2 %). Ceny se naopak snížily např. ve Finsku (- 2 %). V průměru ceny automobilů poklesly v nových členských státech (0,7 %), a zároveň se zvýšily u ostatních produktů (+ 3,6 %). Tyto cenové změny jsou podle Evropské komise v souladu s dlouhodobějším trendem, který ukazuje, že ceny aut mají tendenci se zvyšovat výrazně méně než ceny ostatních produktů. V následující tabulce č. 5 jsou zobrazeny ceny vozu VW Golf a Audi A4 v zemích eurozóny za rok 2007.

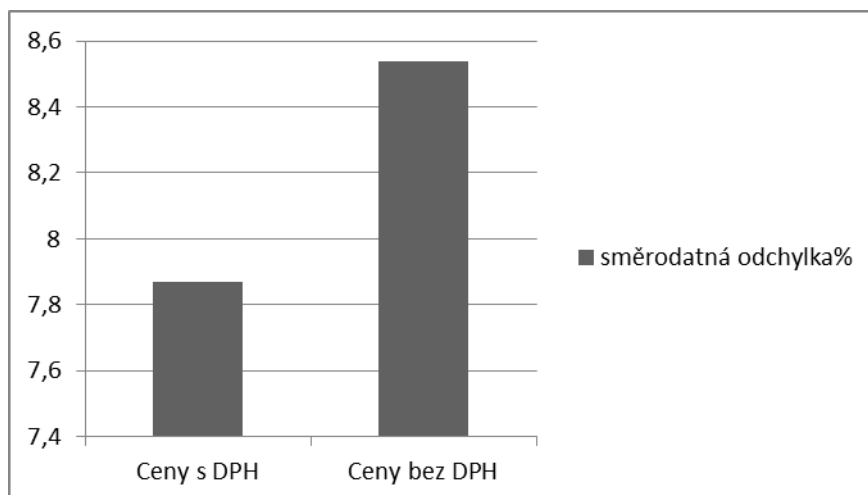
Tab. 5 Ceny vozu VW Golf a Audi A4 v roce 2007

Ceny vozu VW Golf			ceny vozu Audi A4		
Země	Ceny s DPH	Ceny bez DPH	Země	Ceny s DPH	Ceny bez DPH
Belgie	16520	13050,8	Belgie	27101	21409,79
Finsko	19167	14950,26	Finsko	39752	31006,56
Francie	14973	12038,29	Francie	29187	23466,35
Irsko	20723	16371,17	Irsko	38349	30295,71
Itálie	15063	12050,4	Itálie	29287	23429,6
Lucembursko	15036	12780,6	Lucembursko	26232	22297,2
Německo	16157	13087,17	Německo	29194	23647,14
Nizozemsko	20000	16200	Nizozemsko	38281	31007,61
Portugalsko	19290	15239,1	Portugalsko	36251	28638,29
Rakousko	16538	13230,4	Rakousko	31138	24910,4
Řecko	14138	11451,78	Řecko	33888	27449,28
Slovinsko	15966	12772,8	Slovinsko	28199	22559,2
Španělsko	16250	13650	Španělsko	28444	23892,96

Zdroj: data European Commission, 2013

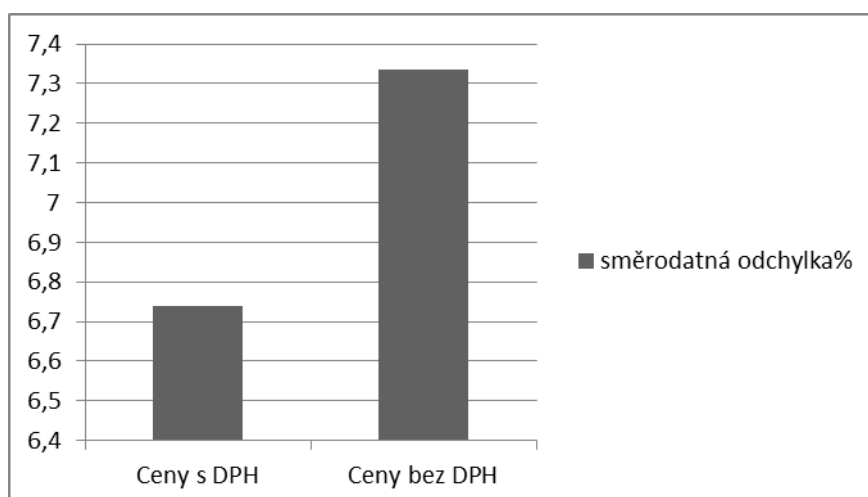
Z této tabulky lze zjistit nejnižší cenu automobilů na trhu v roce 2007. Automobil VW Golf mohl přeshraniční spotřebitel v roce 2007 nakoupit nejlevněji v Řecku, nejvíce by naopak spotřebitel zaplatil v Irsku. Spotřebitel by tak při jeho zakoupení v Řecku ušetřil 4 919,39 €, než kdyby tento automobil zakoupil v nejdražší zemi eurozóny. Automobil Audi A4 vyšel v tomto roce přeshraničního spotřebitele nejvýhodněji v Belgii a nejvíce by spotřebitel zaplatil v Nizozemsku. Při nákupu tohoto vozu v Belgii by se tedy jednalo o úsporu až 9 597,82 €. Přeshraniční spotřebitele zajímají jen ceny bez DPH, jelikož platí DPH až v místě dovozu, tedy v místě registrace vozu. V tomto roce si můžeme všimnout, že zatímco automobil VW Golf by mohl přeshraniční spotřebitel nakoupit nejlevněji v Řecku, automobil Audi A4 patřil v Řecku spíše ke dražšímu zboží. Nicméně Irsko prodávalo oba automobily za vyšší ceny v porovnání se všemi státy eurozóny. Naopak Belgie patřila v prodeji těchto automobilů v rámci eurozóny k těm levnějším.

Obr. 9 Směrodatná odchylka vozu VW Golf v roce 2007



Zdroj: data European Commission, 2013

Obr. 10 Směrodatná odchylka vozu Audi A4 v roce 2007



Zdroj: data European Commission, 2013

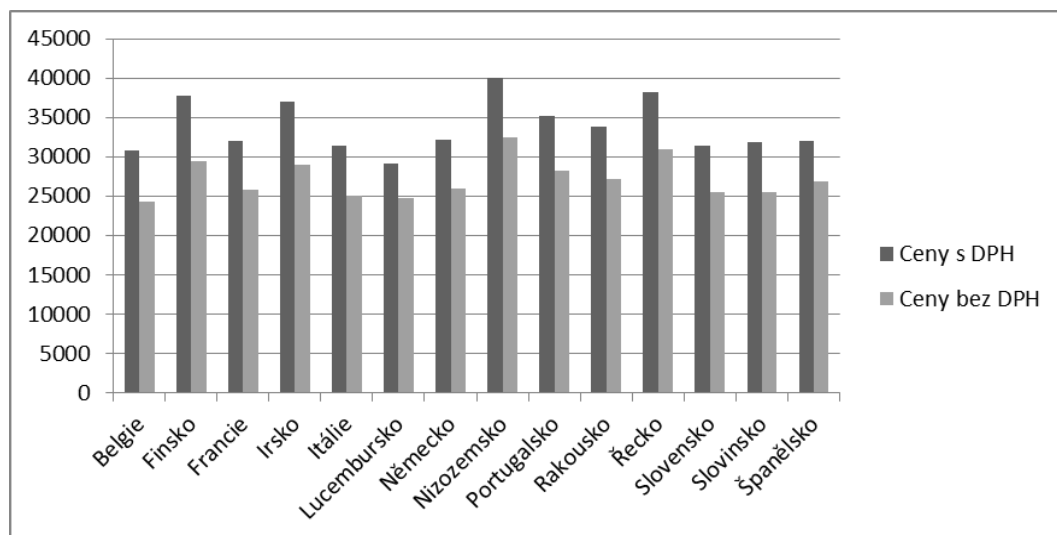
Z obrázku č. 9 a č. 10 je opět patrná vyšší konvergence cen s DPH, ani v tomto roce se tedy u pozorovaných automobilů nejedná o vliv daňové refundace na cenovou arbitráž a cenovou konvergenci.

Podle údajů Evropské komise o inflaci rostly ceny automobilů v roce 2009 ve většině členských států EU o něco méně než ceny ostatních produktů. V tomto roce se nejlevnějším trhem eurozóny s automobilem VW Golf stalo Slovensko s cenou 11 437,2 €. Nejvyšší cenu tento vůz měl v roce 2009 v Irsku, a to 16 324,08 € bez DPH. V případě cen s DPH se stalo nejlevnější zemí Lucembursko, které mělo

s Kypru nejnižší sazbu DPH 15 %. Nejvyšší cenu s DPH mělo Irsko, kde sazba daně z přidané hodnoty představovala 21,5 %. Z tohoto zjištění vyplývá, že země s nejvyšší sazbou DPH má také se zahrnutím této daně nejvyšší ceny. Nejvyšší sazbu DPH totiž v tomto roce mělo Finsko, jehož ceny dosahovaly téměř průměrné ceny eurozóny, konkrétně 17 515 €. Průměrná cena těchto vozů byla v roce 2009 v zemích eurozóny 16 846,56 €. Také v tomto roce bylo u automobilu VW Golf pozorováno vyšší sblížení cen s DPH.

Ceny automobilu Audi A4 získané z databáze Evropské komise ze zprávy z 1. 1. 2009 jsou zobrazeny v následujícím grafu. V tomto roce bohužel nebyly dostupné ceny z Kypru a Malty.

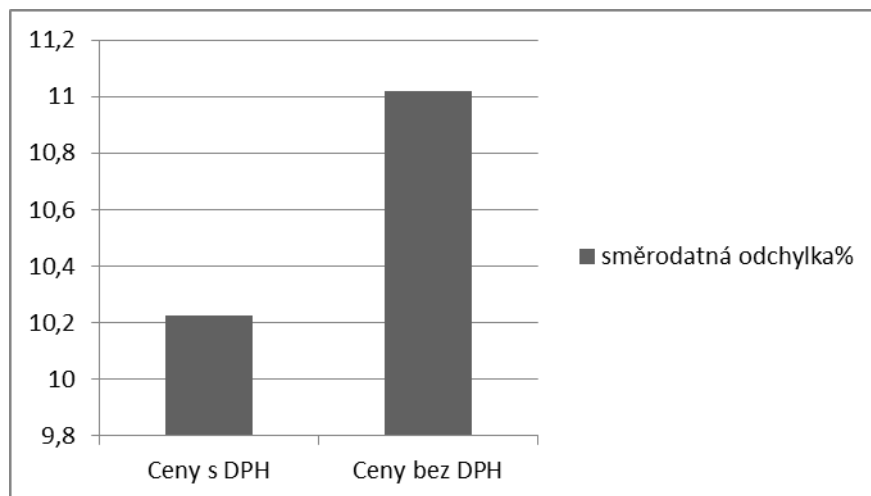
Obr. 11 Ceny vozu Audi A4 v roce 2009 v zemích eurozóny



Zdroj: data European Commission, 2013

Z grafu můžeme vypočítat, že nejnižší cena automobilu Audi A4 bez DPH byla v tomto roce, stejně jako v roce 2007, v Belgii a nejvyšší cena bez DPH opět v Nizozemsku. Druhou nejvyšší cenu mělo v tomto roce Řecko, které se u tohoto vozu i v minulých letech cenově přibližovalo spíše dražším státům eurozóny. Naopak v prodeji vozů VW Golf vždy patřilo Řecko spíše mezi nejlevnější státy. Se započtením DPH byl automobil Audi A4 opět výrazně nejdražší v Nizozemsku, které bylo následováno Řeckem a Francií. Nejlevnějším trhem se započtením DPH se stalo Lucembursko. Cenový rozdíl u cen s DPH mezi nejlevnějším a nejdražším trhem eurozóny byl v tomto roce významný, dosahoval 10 863 €.

Obr. 12 Směrodatná odchylka cen Audi A4 v roce 2009



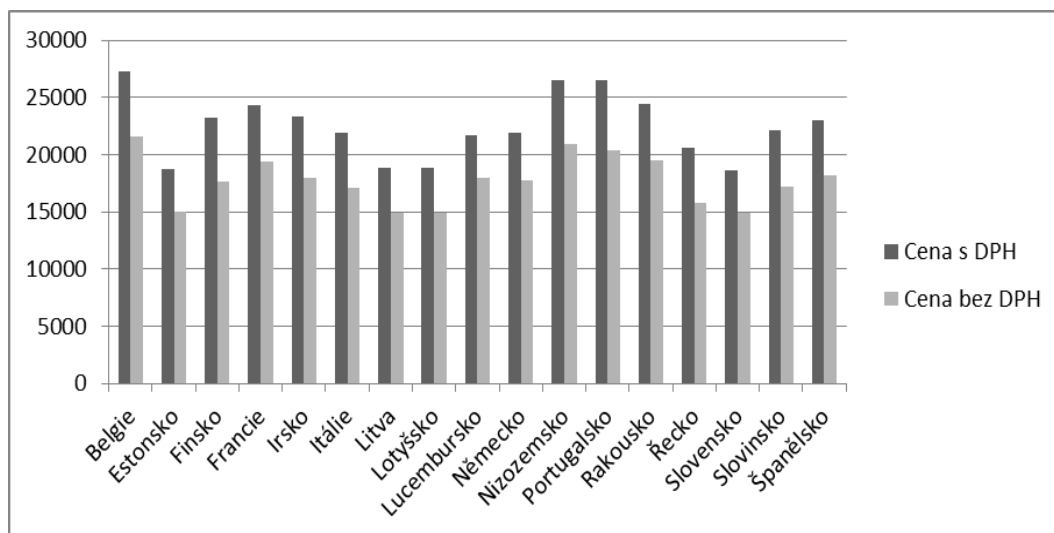
Zdroj: data European Commission, 2013

Přestože větší cenový rozdíl byl vyzorován u cen zahrnující DPH než u cen bez DPH, podle směrodatné odchylky zobrazené na předcházejícím grafu (obr. 12) je celkově větší konvergence cen pozorována, stejně jako v předchozích letech, u cen s DPH.

4.1.2 Ceny nejprodávanějšího automobilu z celé EU v roce 2015

Na základě dostupných údajů mezinárodní firmy JATO (2016), která poskytuje aktuální a historická data z oblasti automobilového průmyslu, byl zjištěn nejprodávanější automobil v roce 2015 v EU. Stal se jím automobil VW Golf. Na veřejně dostupných stránkách Volkswagenu jsem se zaměřila konkrétně na ceny modelu VW Golf Trendline 1.6 TDI 81 kW (110 koní), motorová nafta. Z 19 států eurozóny nebyly dostupné ceny automobilu na Kypru a Maltě.

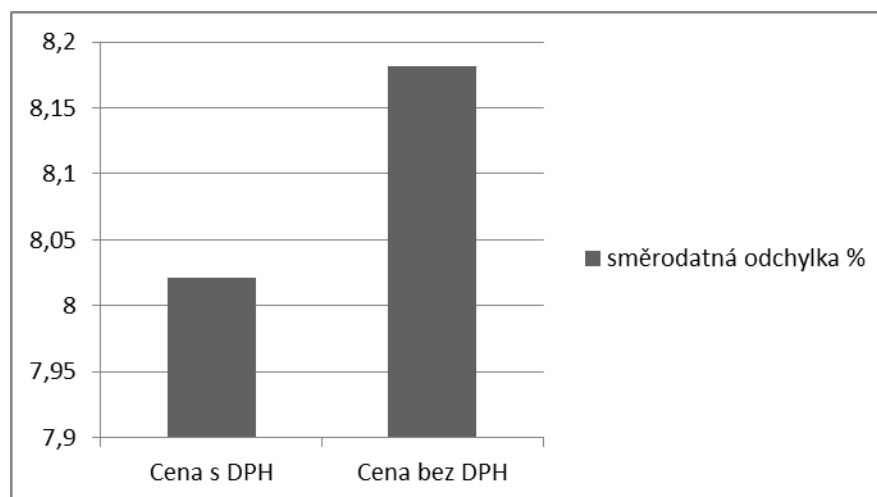
Obr. 13 Ceny nejprodávanějšího vozu v EU v roce 2015



Zdroj: data Volkswagen, 2016

Z grafu je patrné, že v tomto roce v porovnání cen jak s DPH, tak i bez DPH se stala nejdražším trhem v eurozóně Belgie. Nejlevnější zemí s DPH i bez této daně se stalo Slovensko, těsně následováno Lotyšskem, Litvou a Estonskem. Přeshraniční spotřebitel tak mohl tento vůz koupit nejméně za cenu 14 896 € na Slovensku a nejvíce za 21 563,06 € v Belgii.

Obr. 14 Směrodatná odchylka cen vozu VW Golf r. 2015



Zdroj: data Volkswagen, 2016

Z grafu č. 14 můžeme vypořadovat, že v roce 2015 je u nových vozů VW Golf pozorováno jen nepatrně větší sblížení cen s DPH. Směrodatná odchylka vyjádřená

v procentech vyšla v případě cen s DPH 8,02 % a v případě cen bez DPH byla nepatrně větší, konkrétně 8,18 %.

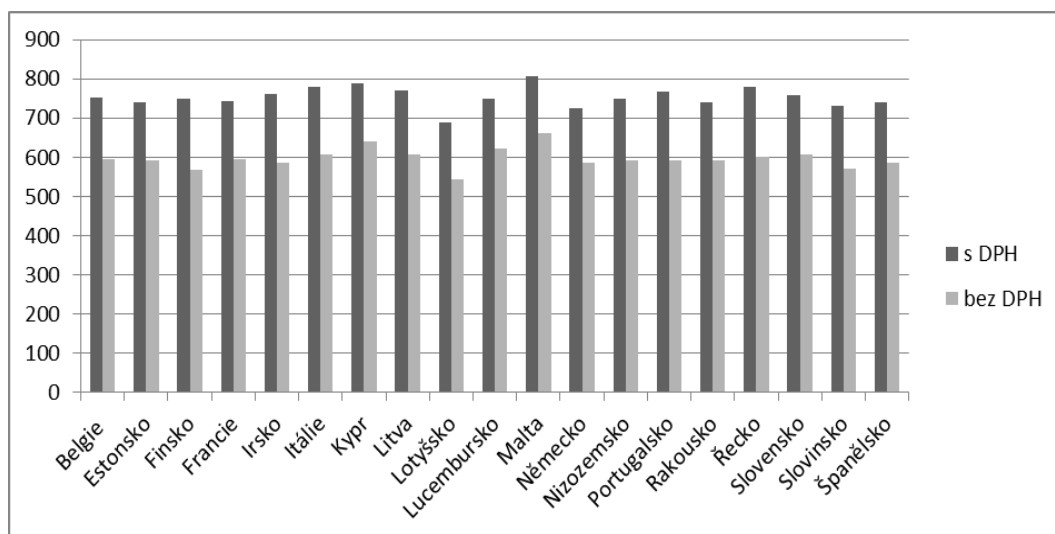
V případě automobilů se tedy v každém zkoumaném roce jednalo o větší konvergenci cen s DPH, což naznačuje, že ceny těchto výrobků nejsou ovlivněny vrácením daně.

4.1.3 Ceny iPhone 6S v zemích eurozóny v roce 2016

Dalším zkoumaným výrobkem je mobilní telefon od společnosti Apple Inc. Uvedené ceny tohoto výrobku jsou za rok 2016. Zkoumaným výrobkem je konkrétně iPhone 6S, 16 GB.

Podle Titcomb (2015) se v roce 2015 stala nejdražším trhem tohoto mobilního telefonu Francie, následována Německem. Velké rozdíly v cenách v různých zemích komplikují daně z prodeje. Například ceny ve Velké Británii zahrnují daň z prodeje, ale v Kanadě a USA jsou daně závislé na státu nebo provincii. Neznamená to však, že má společnost Apple ve Francii vyšší příjmy než ve Spojených státech, protože mnoho přírůžek k ceně je na daních. (Titcomb, 2015)

Obr. 15 Ceny iPhone 6S roku 2016 v zemích eurozóny

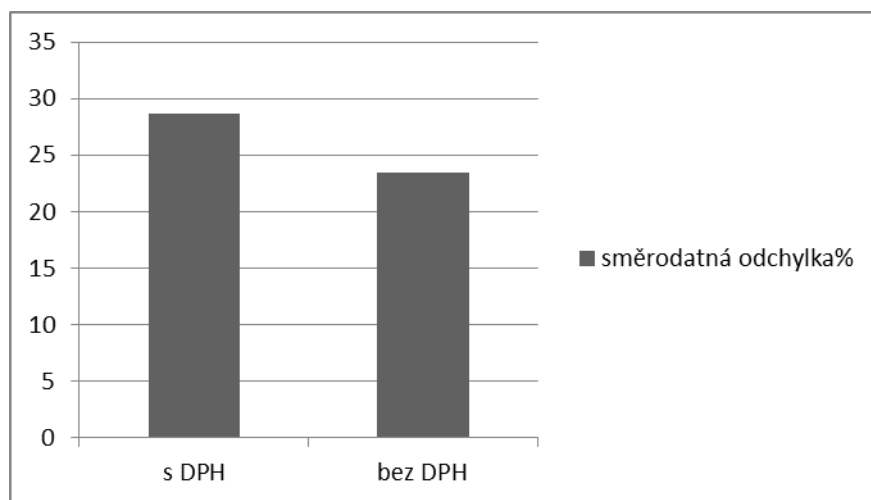


Zdroj: data GlobalBrandPrices.com, C2016

Z grafu je patrné, že v roce 2016 je výrazně nejdražším trhem v eurozóně Malta, a to jak se zahrnutím daně z přidané hodnoty, tak i bez této daně. Bez DPH je na Maltě tento mobilní telefon k dostání za cenu 660,6 €. Nejlevněji v současnosti iPhone 6S vyjde přeshraničního spotřebitele v Lotyšsku v ceně 543,13 € bez DPH. Cenový rozdíl nejlevnější a nejdražší země eurozóny je 117,47 € bez DPH. Nejnižší sazbu DPH má v tomto roce Lucembursko (17 %), které ovšem i v případě cen před zdaněním můžeme zařadit spíše k dražším trhům eurozóny. iPhone 6S lze v této zemi zakoupit za 621,67 € bez zahrnutí daně z přidané hodnoty. Největší sazbu

DPH má v tomto roce Finsko, a to 24 %. Finsko ovšem patří v případě cen bez DPH mezi levnější a se zahrnutím DPH pak dosahuje téměř průměrné ceny eurozóny. Z toho vyplývá, že aby si Finsko uchovalo kvůli vysoké sazbě DPH konkurenceschopnost, nenasazuje si při prodeji velké marže, aby se jeho ceny před zdaněním sblížovaly s cenami ostatních zemí eurozóny. Průměrně je iPhone 6S v zemích eurozóny v tomto roce prodáván za cenu 753,38 € bez DPH.

Obr. 16 Směrodatná odchylka iPhone 6S v roce 2016



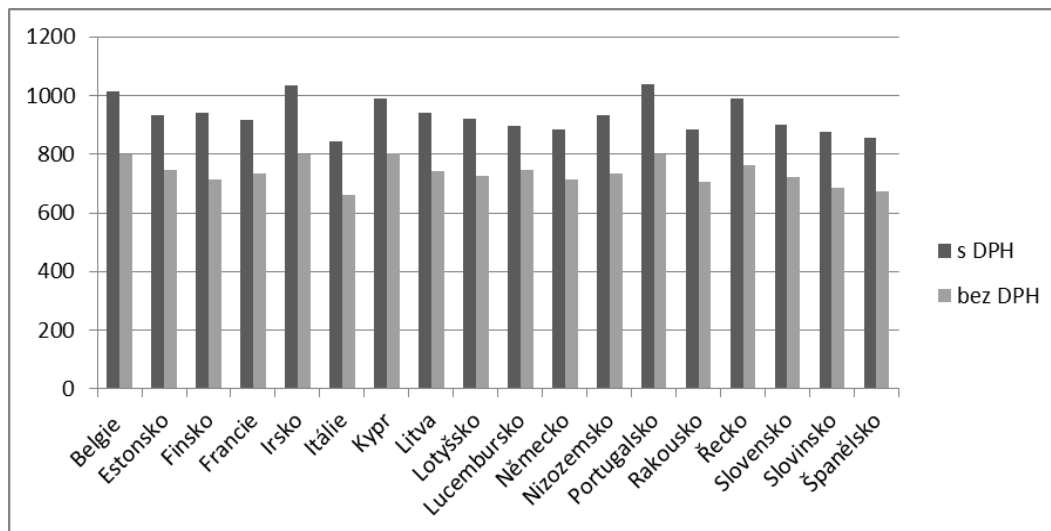
Zdroj: data GlobalBrandPrices.com, C2016

Z obrázku č. 16 je patrná vyšší směrodatná odchylka u cen s DPH. Znamená to tedy, že v případě mobilního telefonu iPhone 6S je, na rozdíl od automobilů, větší konvergence cen pozorována u cen bez DPH. Směrodatná odchylka cen s DPH a bez DPH se liší až o 5,29 %. Můžeme tedy říci, že je u tohoto výrobku pozorován vliv daňové refundace. Přeshraniční spotřebitel je tak motivován k zakoupení tohoto výrobku v té zemi eurozóny, která nabízí nejlevnější cenu. Spotřebitel následně může zažádat o vrácení DPH při reexportu zboží do další země. Pro prodejce jsou tak přeshraniční nákupy dostatečně silnou motivací k nastavování nízkých cen před zdaněním.

4.1.4 Ceny iPad Pro

Dalším pozorovaným výrobkem je iPad Pro, také od společnosti Apple Inc. Jedná se o novou vizi počítačů, které jsou o stovky gramů lehčí než jakékoli počítače, také jsou lépe přenosné a schopnější než předchozí počítače. Zkoumaným výrobkem je konkrétně iPad Pro price, 32 GB a jeho ceny v zemích eurozóny za rok 2015. V tomto roce byla Malta jedinou zemí, ve které nebyly dostupné ceny tohoto výrobku.

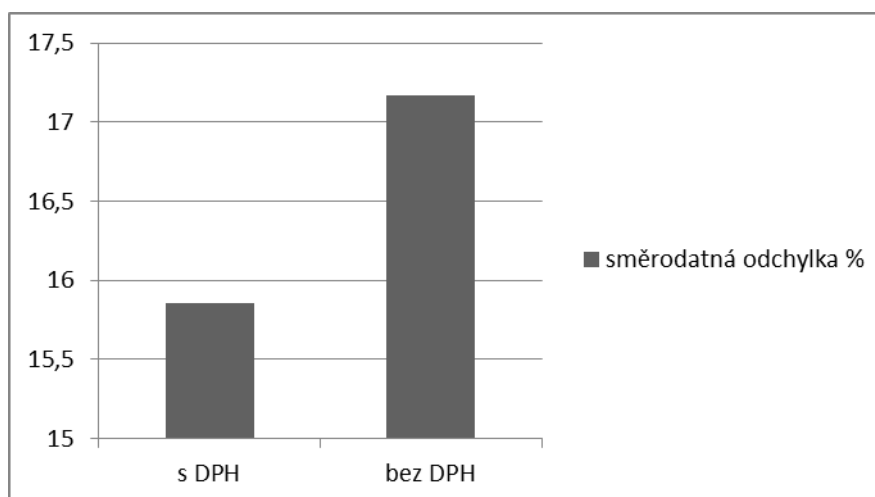
Obr. 17 Ceny iPadu Pro v roce 2015 v zemích eurozóny



Zdroj: data GlobalBrandPrices.com, C2016

V roce 2015 se stal nejdražším trhem eurozóny trh Portugalska s cenou 1037,18 € s DPH. Nejlevnější zemí byla Itálie s cenou 845,07 € s DPH. Přeshraniční spotřebitele ovšem zajímá pouze cena bez DPH, nejlákavějšími trhy byly v roce 2015 také trhy Itálie, kde byla cena iPadu Pro 659,15 €. Nejvíce tento výrobek spotřebitele vyšel na Kypru, kde výrobek stál 801,09 €. Vzniká tedy cenový rozdíl 141,94 €. Průměrná hodnota výrobku v zemích eurozóny byla 736,64 € bez DPH.

Obr. 18 Směrodatná odchylka iPadu Pro v roce 2015



Zdroj: data GlobalBrandPrices.com, C2016

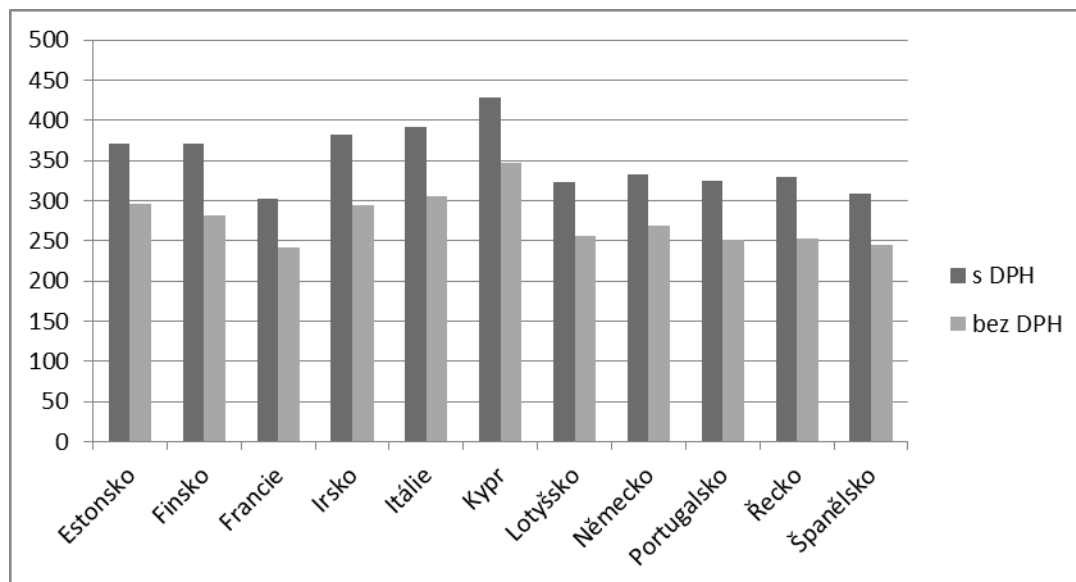
Jak můžeme vidět z grafu, větší cenová konvergence je, na rozdíl od výrobku iPhone 6S, patrná u zemí s DPH. Je zde tedy stejně jako u zkoumaných automobilů VW

Golf a Audi A4 větší sblížení cen s DPH, kdy si země s rozdílnými sazbami napříč eurozónou nastavují při prodeji tohoto výrobku vyšší marže. Nejnížší sazbu DPH má v tomto roce Lucembursko (17 %) a nejvyšší Finsko (24 %). Lucembursko si tak může nastavit při prodeji vyšší marži. Nízkou sazbu DPH měl v tomto roce také Kypr (19 %) a Německo (19 %), jehož cena bez DPH byla dokonce ještě menší než v Lucembursku, a to 674,71 €.

4.1.5 Ceny Xbox one

Posledním zkoumaným výrobkem je domácí video herní konzole Xbox One, 500 GB od společnosti Microsoft. Průměrná cena tohoto výrobku ve světě je 381,36 €. Ceny se v současné době ve světě pohybují od 270,77 € v Kanadě do 662,55 € v Argentině. Ceny byly získány přímo z webových stránek online prodejců s konzistentní metodikou v jednotlivých zemích.

Obr. 19 Ceny Xboxu one v zemích eurozóny v roce 2016

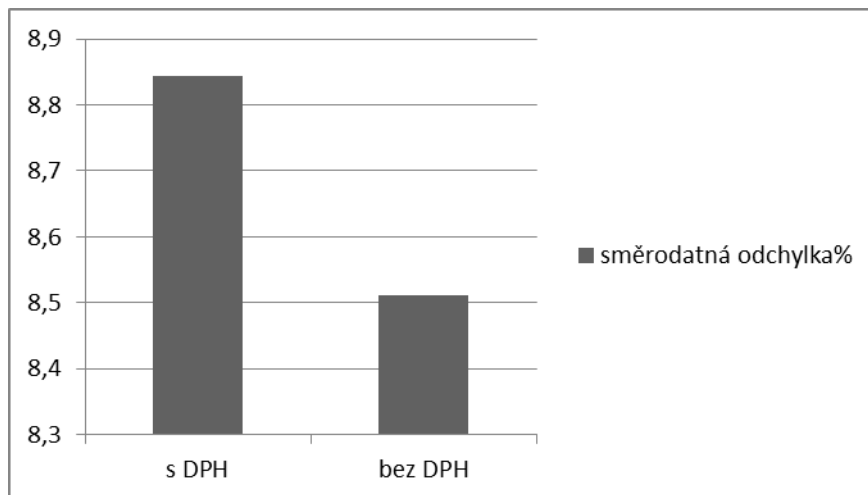


Zdroj: data GlobalBrandPrices.com, C2016

K tomuto roku bohužel nebyly dostupné ceny v osmi zemích eurozóny, konkrétně v Belgii, Litvě, Lucembursku, Maltě, Nizozemsku, Rakousku, Slovensku a Slovinsku. Z cenově dostupných zemí eurozóny je tento výrobek se zahrnutím daně z přidané hodnoty nejdražší na Kypru, a to s cenou 429 €. Nejlevněji výrobek nakupují spotřebitelé ve Francii za cenu 302,67 € včetně daně. Přeshraniční spotřebitel, konkrétně plátce DPH, ovšem DPH při nákupu zboží v zemi nákupu v eurozóně neplatí, daň platí až v místě dovozu. Pro přeshraničního spotřebitele je tedy v současné době nejatraktivnějším trhem v eurozóně trh Francie, kde lze Xbox one zakoupit za cenu 242,14 € bez DPH. Trhy Kypru jsou naopak pro přeshraničního spotřebitele

nejméně lákavé, jelikož je zde výrobek prodáván za cenu 347,49 €, což je o 105,35 € více než ve Francii.

Obr. 20 Směrodatná odchylka cen Xboxu one v roce 2016



Zdroj: data GlobalBrandPrices.com, C2016

Z grafu je patrná větší konvergence u cen bez DPH, jelikož směrodatná odchylka je o 0,33 % menší než u cen s DPH. Lze tedy stejně jako u výrobku iPhone 6S pozorovat vliv daňové refundace. Přeshraniční nákupy tohoto výrobku v zemích eurozóny jsou tedy pro spotřebitele dostatečně silnou motivací. Spotřebitel tak může výrobek zakoupit na nejlevnějším trhu eurozóny, přičemž DPH zaplatí v místě dovozu a následně mu bude při reexportu do další země vráceno DPH. Vzhledem k větší konvergenci cen u výrobku před zdaněním je ovšem třeba vzít v úvahu dostupnost cen pouze 11 států eurozóny. Výsledek by tedy mohl dopadnout jinak, kdyby byly zahrnuty ceny všech 19 států eurozóny.

Podle veřejně dostupné zprávy Evropské komise rozdíl mezi silným sektorem elektrotechniky a o něco slabším sektorem elektroniky je potvrzen prostřednictvím odhadů obchodních systémů v odhalené komparativní výhodě. Ty ukazují, že EU má větší komparativní výhodu s elektrickým zbožím než Japonsko, Jižní Korea a USA. U elektronického zboží má ovšem EU komparativní nevýhodu v porovnání s Jižní Koreou a Čínou. Hlavním zjištěním Evropské komise také bylo, že:

- Spotřebitelé mohou v některých zemích ušetřit až 35 % z ceny při nákupu v zahraničí;
 - Při nákupu v jejich zemi mohou v průměru ušetřit 5 % při nákupu online;
 - Větší konvergence cen v EU byla pozorována u těch produktů, kde měl internet větší podíl jako prodejní kanál.
- (European Commission, 2016)

5 Zhodnocení výsledků

Ze získaných výsledků vyplývá, že ze čtyř pozorovaných výrobků byla u dvou zjištěna větší cenová konvergence s DPH a u dalších dvou větší cenová konvergence bez DPH. Pozorovanými výrobky byly automobily VW Golf a Audi A4, mobilní telefon iPhone 6S, počítač iPad Pro a video herní konzole Xbox One.

Větší cenová konvergence cen s DPH byla vyzorována u obou automobilů a u počítače iPad Pro. Větší sblížení cen se zahrnutím daně než cen před zdaněním lze zřejmě vysvětlit tím, že prodejci ve státech s nízkými sazbami DPH upravují ceny před zdaněním na vyšší úroveň, aby se po zdanění vyrovnali ostatním státům eurozóny. Jedná se tak o daňovou konkurenci, která byla vysvětlena v teoretické části této práce. Přeshraničního spotřebitele, který je plátcem DPH a pořizuje zboží z jiné členské země EU také od plátce DPH, ovšem tato daň nezajímá. Od zavedení jednotného trhu totiž platí daň kupující ve své zemi podle sazby platné v této zemi. Spotřebitel má následně nárok na odpočet této daně, tzn. může požádat o její vrácení podle pravidla pro vrácení daně z přidané hodnoty, které vychází ze směrnice Rady 2008/9/ES. U pozorovaných automobilů VW Golf a Audi A4 a u počítače iPad Pro, si tedy jejich prodejci v rámci eurozóny raději stanovují větší marže, než aby se předháněli v nabízení nejlevnějších cen před zdaněním. Zvláště u automobilů se totiž jedná o vysoké ceny, a tak si spotřebitelé tento nákup pečlivě rozmýšlejí, porovnávají náklady a vyhledávají trhy s nejlevnější cenou napříč celou eurozónou.

Naopak u mobilního telefonu iPhone 6S a u video herní konzole Xbox One bylo zjištěno větší sblížení v podobě cen před zdaněním daní z přidané hodnoty. Jelikož si jsou tedy ceny těchto výrobků v rámci eurozóny více podobné, více se sblíží, může se tedy jednat o vliv daňové refundace. Vysvětlením by tedy mohlo být, že přeshraniční nákupy jsou pro prodejce těchto výrobků dostatečně silnou motivací a snaží se nabídnout co nejnižší ceny před zdaněním. Výrobky tak přeshraniční spotřebitel může nakoupit v levnější zemi eurozóny bez daně, přičemž DPH plátce této daně přizná ve své zemi a poté například výrobek prodá za vyšší cenu v zemích, kde jsou ceny tohoto výrobku dražší. Daň z přidané hodnoty mu bude následně vrácena při tomto reexportu zboží do dané země.

6 Závěr

Hlavním cílem této práce bylo zjistit, zda může mít daňová refundace vliv na cenovou arbitráž a cenovou konvergenci u vybraných výrobců.

Na trhu automobilů se u pozorovaných typů automobilů ceny v jednotlivých letech v Evropské měnové unii podstatně lišily. V některém roce byly cenové rozdíly velmi výrazné, v jiném naopak menší. U pozorovaných automobilů bylo třeba rozlišit, do jakého segmentu se daný automobil řadí. V případě vozu VW Golf se jednalo o segment C a v případě Audi A4 o segment D, E a F. Ceny automobilu VW Golf byly pozorovány v letech 2001, 2004, 2007 a 2009. Ve všech těchto letech, kromě roku 2009, se staly nejlevnějšími trhy Řecka v případě cen bez DPH. V roce 2009 byl tento automobil před zdaněním překvapivě nejlevnější v novém členském státě eurozóny na Slovensku. Nejnižší cenu měl tento automobil v roce 2001, kdy ho bylo možné pořídit za cenu 10 213,1 € v Řecku. Očekávalo by se, že se ceny poté budou každým rokem zvyšovat, ale nebylo tomu tak. V roce 2004 stál tento automobil více než v letech 2007 a 2009. Tento pokles mohl být způsoben ekonomickou krizí v roce 2008 ve světě. Jelikož v době této krize se výrazně snížil počet registrovaných automobilů. V roce 2010 opět došlo k mírnému zvyšování počtu těchto registrací. Ze zaznamenaných výsledků vyplývá, že nejvíce si byly podobné ceny v roce 2009 na Slovensku a v roce 2007 v Řecku, kde byl cenový rozdíl pouhých 14,58 € bez DPH. Nicméně, jak vyplývá ze směrodatné odchylky u vozu VW Golf, bylo vypořováváno větší sblížení cen s DPH. U těchto cen byla největší cenová konvergence v roce 2009 ve Francii a v roce 2004 v Belgii, kde se ceny lišily o pouhé 1€.

Dominantní postavení nejlevnějšího trhu v eurozóně u automobilu Audi A4 měla v každém sledovaném roce Belgie, tedy v roce 2001, 2004, 2007 i 2009. Naopak nejdražší ceny byly zaznamenány v roce 2001 a 2004 ve Finsku a v roce 2007 a 2009 v Nizozemsku. Přičemž největší cenový rozdíl nejlevnější a nejdražší země byl zaznamenán v roce 2001, a to až 10 090,8 €. Cenové rozdíly se pak každým rokem snižovaly. V roce 2009 tento rozdíl činil 8 127,29 €. Také u tohoto vozu, byla nejnižší cena v roce 2001, poté se však, na rozdíl od vozu VW Golf, ceny každým rokem zvyšovaly. I u tohoto automobilu byla zjištěna větší konvergence cen s DPH, a to i přes výrazně větší cenové rozdíly než u cen bez DPH v porovnání nejlevnější a nejdražší země. Největší cenový rozdíl byl zaznamenán v roce 2001, konkrétně 14 453 €. Z výsledků dále vyplývá, že v případě automobilů jsou ceny v jednotlivých zemích ovlivněny určitě značkou vozu a také tím, do kterého segmentu je automobil zařazen. Jelikož automobil VW Golf byl před zdaněním v každém roce, kromě roku 2009, vždy nejlevnější v Řecku, ceny automobilu Audi A4 naopak patřily v Řecku spíše k nejdražším v porovnání s ostatními státy eurozóny. Za nejnižší ceny byla Audi A4 prodávána v Belgii, kde byl také automobil VW Golf, v porovnání s ostatními státy eurozóny, prodáván spíše za nižší ceny. Naopak v případě nejprodávanějšího vozu v roce 2015, kterým byl vůz značky Volkswagen, a to VW Golf, se Belgie stala nejdražším trhem, a to jak před, tak i po

zdanění daní z přidané hodnoty. Za nejnižší cenu bylo možné tento nejprodávanější vůz pořídit na Slovensku.

Ceny iPhone 6S byly dostupné jen ze současného roku, tedy roku 2016. Prodej tohoto mobilního telefonu byl ovšem zahájen už v roce 2014. Přeshraničního spotřebitele vyjde v současné době iPhone 6S nejvýhodněji v Lotyšsku v ceně 543,13 € bez DPH. Naopak největší cena je v letošním roce stanovena na Maltě, a to 660,65 €. Výrobek má ceny bez DPH velmi podobné v Rakousku, Portugalsku, Nizozemsku a Estonsku, v nichž se ceny liší o pouhé jedno euro. Z těchto zemí je nejnižší cena v Portugalsku konkrétně 590,9 €. Cena přes 600 € byla zjištěna na Slovensku, v Řecku, Lucembursku, Litvě, na Kypru, v Itálii a v nejdražší zemi tohoto výrobku, na Maltě. Jelikož se u výrobku výrazněji sblížovaly spíše ceny bez DPH, může zde být patrný vliv daňové refundace. Zatímco u automobilů se směrodatné odchylky cen s DPH a bez DPH lišily cca o 1 %, u mobilního telefonu iPhone 6S bylo vyzorováno výrazně větší sblížení u cen bez DPH, jelikož se směrodatné odchylky cen před a po zdanění daní z přidané hodnoty lišily až o 5,29 %. Jsou zde tedy zřejmě silné motivace prodejců k nastavení co nejnižší ceny bez DPH, aby nalákali přeshraniční spotřebitele ke koupi tohoto výrobku právě v jejich zemi. Cenová úspora je v tomto případě pro spotřebitele až 117,52 €. Ovšem je jasné, že obyvatelům Malty se rozhodně nevyplatí nákup v Lotyšsku vzhledem k nákladům za dopravu, ale když nákup výrobku spojí například s letní dovolenou, potom se úspora rozhodně vyplatí. Ovšem ve většině států eurozóny se spotřebitelům příliš nevyplatí nákup pozorovaného mobilního telefonu v jiné zemi než v jejich, jelikož si jsou ceny bez DPH v současné době velmi podobné.

V případě počítače iPad Pro od společnosti Apple byly v roce 2015 zaznamenány velké cenové rozdíly u cen bez DPH. Pod 700 € byly ceny pouze ve Španělsku, Slovinsku a Itálii, přičemž nejnižší cenu měla Itálie 659,15 €. Cenu nad 800 € měl pouze Kypr, který se stal také nejdražší zemí. Větší konvergence cen byla u těchto výrobků vyzorována u cen s DPH, a proto zde zjevně není vliv vrácení daně. U tohoto výrobku by se také např. portugalskému spotřebiteli nákup ve Španělsku příliš nevyplatil, a to i přesto, že je tento výrobek v Portugalsku dostupný za cenu 798,63 € a ve Španělsku 674,71 €. Po připočtení nákladů za dopravu, by totiž spotřebitel ušetřil minimální částku.

Posledním zkoumaným výrobkem byla video herní konzole Xbox od společnosti Microsoft. Jelikož se ceny bez DPH výrazně lišily jen ve Francii, kde byl tento výrobek nejlevnější, a na Kypru, který je v současnosti nejdražší zemí výrobku, byla stejně jako u mobilního telefonu iPhone 6S vyzorována výraznější cenová konvergence u cen bez DPH. Může zde být tedy patrný vliv daňové refundace. Tím, že si jsou ceny v zemích eurozóny velmi podobné, přeshraničním spotřebitelům se příliš nevyplatí nákup v jiné zemi, a to vzhledem k nákladům na dopravu, vzdálenosti a vynaložením času. Ovšem pokud má například plátce DPH z Itálie bydliště blízko u hranic z Francií, rozhodně se mu vyplatí nákup této video herní konzole zde. V současné době by tak v případě koupi tohoto Xboxu ušetřil až 63,39 €.

V práci byla potvrzena omezení zákona jedné ceny, jelikož se ceny v zemích Evropské měnové unie lišily před i po zdanění daní z přidané hodnoty. Sbližování cen bez daně z přidané hodnoty bylo prokázáno spíše u menších a levnějších výrobků, jako byl pozorovaný mobilní telefon iPhone 6S a video herní konzole Xbox One. Zjištěním by tedy mohlo být to, že uplatnění nástroje, jež umožňuje platbu DPH v domovské zemi a její následná refundace zřejmě ovlivňuje pouze subjekty přepravující tyto menší a levnější výrobky než výrobky cenově náročnější jako jsou automobily a počítače.

7 Literatura

- BALASSA, B., 1964. *The Purchasing power parity doctrine: a re-appraisal*. Journal of Political Economy, 72, 584-596
- BUSETTI, F., et al., *Inflation Convergence and Divergence within the European Monetary Union*. Working Paper series No. 574, 2006
- CECHETTI, STEPHEN G., et al., *Price level convergence among United States Cities: Lessons for the European Central Bank*. Working Paper 7681, 2000.
- EMERSON, M. et al., *One market one money, An evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union*. Oxford University Press 1992. ISBN 0-19-877323-4
- FALVEY, R. *Trade liberalization and factor price convergence*. Journal of International Economics 49 (1999) 195-210
- GERDESMEIER, D. *Proč je pro Vás důležitá stabilita cen*. Evropská Centrální banka, 2009. ISBN (online verze) 978-92-899-0407-0
- GOLDBERG, P. K.; VERBOVEN F. *Cross-country price dispersion and the Euro*. Yale University and NBER, 2003
- GRAUWE, P. D. *Economics of monetary union*. 8.vyd. Oxford University Press, 2009. 290 s. ISBN 978-0-19-956-323-4
- KADEŘÁBKOVÁ, A. *Proces konvergence v nových členských zemích EU*. Working Paper CES VŠEM [online]. 2007, 6, [cit. 2016-02-04]. Dostupné z: <https://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo607.pdf>
- KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*. Praha: ASPI Publishing, 2003
- LEDVINKOVÁ, J. *Daň z přidané hodnoty 2013: úplné znění zákona o DPH od 1. ledna 2013 s pedagogickými pomůckami včetně komentářů a grafů*. 6.vyd. Praha: VOX. ISBN 978-80-87480-14-4
- LUTZ, M. *Price Convergence under EMU*. Institute of Economics University of St. Gallen, 2002
- MACH, M. *Makroekonomie II*. 3. vyd. Slaný: Melandrium, 2001. ISBN 80-86175-18-9
- MANDEL, M.; TOMŠÍK, V. *Reálný kurz české koruny a ceny mezinárodně neobchodovatelných statků*. Acta Oeconomica Pragensia., 2008. vol. 16, no. 3, pp.3-12.
- MARKOVÁ H., *Daňové zákony 2013, úplná znění platná k 1.1.2013*. 22.vyd. Praha 2013. ISBN 978-80-247-4643-2
- NERUDOVÁ, D. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. 4. vydání, Praha: Wolters Kluwer, a. s., 2014, 336 s.
- O'ROURKE, K.; WILLAMSON, J.G. *Late Nineteenth-century Anglo-American Factor-Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?* Cambridge University Press on behalf of the Economic history Association, 2009

- RICHARDS, A., TERSMAN G. *Growth, Nontradables, and Price Convergence in the Baltics*. IMF Working Paper, 1995
- ROGERS, JOHN H. *Price level convergence, relative prices, and inflation in Europe*. FRB International Finance Discussion Paper, 2001, 699
- ROGERS, JOHN H. *Monetary union, price level convergence and inflation in Europe. How close is Europe to the USA?*. Journal of Monetary economics, 2007, 54.3: 785-796
- SAMUELSON, P., 1964. *Theoretical notes on Trade Problems*. Review of Economics and Statistics 64, 145-154
- STURM, JAN-EGBERT et al., *The euro and prices: changeover-related inflation and price convergence in the euro area*. Directorate General Economic and Monetary Affairs (DG ECFIN), European Commission, 2009
- ŽĎÁREK, V. *Vybrané problémy reálné a nominální konvergence*. Konference firma a konkurenční prostředí 2006. Dostupné z: http://en.vsem.cz/data/data/ces-soubory/konference-seminare/gf_ZdarekBrno.pdf

Použité právní normy:

Osmá směrnice Rady 79/1072/EHS ze dne 6. prosince 1979 o harmonizaci právních předpisů členských států týkajících se daní z obratu – Úprava vrácení daně z přidané hodnoty osobám povinným k dani neusazených v tuzemsku

Směrnice 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty

Směrnice Rady 2008/9/ES ze dne 12. února 2008, kterou se stanoví pravidla pro vrácení daně z přidané hodnoty stanovené směrnicí 2006/112/ES osobám povinným k dani neusazeným v členském státě vrácení daně, ale v jiném členském státě

Zákon č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty

Další zdroje:

ČNB, 2015. Vyhodnocení plnění Maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s Eurozónou. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politik_a/strategie_dokumenty/download/maastricht_vyhodnoceni_2009.pdf>.

European Commission, 2013. Car price reports (1993-2011). Dostupné z: http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/prices/archive.htm

European Commission, 2016. Electrical and electronic goods study. Dostupné z: http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/market_studies/electrical_electronic_goods/index_en.htm

GlobalBrandPrices.com, 2016. iPhone prices. Dostupné z: http://www.globalbrandprices.com/rankings/iPhone_6s/

Investopedia, 2016. Law Of One Price. Dostupné z: <http://www.investopedia.com/terms/l/law-one-price.asp>

JATO, 2016. European New Car Registrations Grew by 9.3 % in 2015, with Sales Exceeding 14 million units. Dostupné z: <http://www.jato.com/european-new-car-registrations-grew-9-3-2015-sales-exceeding-14-million-units/>

Mason W. H., C2016. Value-Added Tax. Encyclopedia of Management. Dostupné z: <http://www.referenceforbusiness.com/management/Tr-Z/Value-Added-Tax.html>

Ministerstvo financí ČR, 2013. Členské státy eurozóny. Dostupné z: <http://www.zavedenieura.cz/cs/euro/eurozona/clenske-staty-eurozony>

Titcomb, J., 2016. How much does the iPhone 6S cost in each country around the world. Telegraph, 2016. Dostupné z: <http://www.telegraph.co.uk/technology/2015/12/11/how-much-does-the-iphone-6s-cost-in-each-country-around-the-world/>

Volkswagen, 2016. Find Volkswagen in your country. Dostupné z: <http://en.volkswagen.com/en/company/laenderauswahl.html>

Webtrade, 2014. Dph při dovozu osobních automobilů z Německa. Dostupné z: <http://www.exportdosrn.cz/article/dph-p-%C5%99i-dovozu-osobn-%C3%ADch-automobil-%C5%AF-z-n-%C4%9Bmecka>