

Ako reagujú ceny na nižšiu DPH?

Zrušenie alebo zníženie DPH na vybrané tovary a služby sa nemusí v plnej miere preniesť do spotrebiteľských cien. Niektorí spotrebiteľia sú na ceny veľmi citliví, iní menej. Predajcovia ich vedia rozlíšiť a svojou cenotvorbou sa spotrebiteľovi dobre prispôbiť. Z cenových mikroúdajov jednej z najväčších slovenských sietí maloobchodov skladáme mozaiku, ako sa premietlo zníženie DPH v januári 2020 do cien potravín. Zistujeme, že zníženie DPH u lacnejších, trvácnejších a štandardizovaných tovarov sa dokáže v bežných ekonomických podmienkach preniesť do cien takmer úplne, no ceny drahších, čerstvých a akostných tovarov často reagujú len mierne alebo vôbec. Ak má byť konečným užívateľom zníženia DPH spotrebiteľ, kľúčovým je dôkladný výber relevantných produktov. Dočasné zníženie DPH je však spravidla v dlhšom horizonte proinflačné a permanentné zníženie DPH fiškálne náročné.

Zníženie DPH môže zniesť na prvý pohľad ako dobrý nápad. Ak vláda má na to fiškálny priestor, môže obetovať časť daňových výnosov a pre vybrané produkty alebo služby sa vzdať 10, či 20% z každej transakcie. Cena tovaru či služby môže klesnúť. Uľaví sa predajcovi, ktorého ťažia náklady, uľaví sa spotrebiteľovi, ktorému ostane viac v peňaženke, resp. si toho bude môcť viac kúpiť.

Či, a ako sa takýto krok naozaj premietne do spotrebiteľských cien, je však dané viacerými faktormi i) typom tovarov, na ktoré sa úľava vzťahuje, ii) štruktúrou ponukových a dopytových elasticít rôznych tovarov v danej ekonomike, iii) charakterom konkurenčného prostredia na trhu, kde sa tovary, či služby predávajú a iv) makroekonomickým prostredím, v ktorom sa takáto úľava realizuje.

Prenos zníženia DPH do spotrebiteľských cien

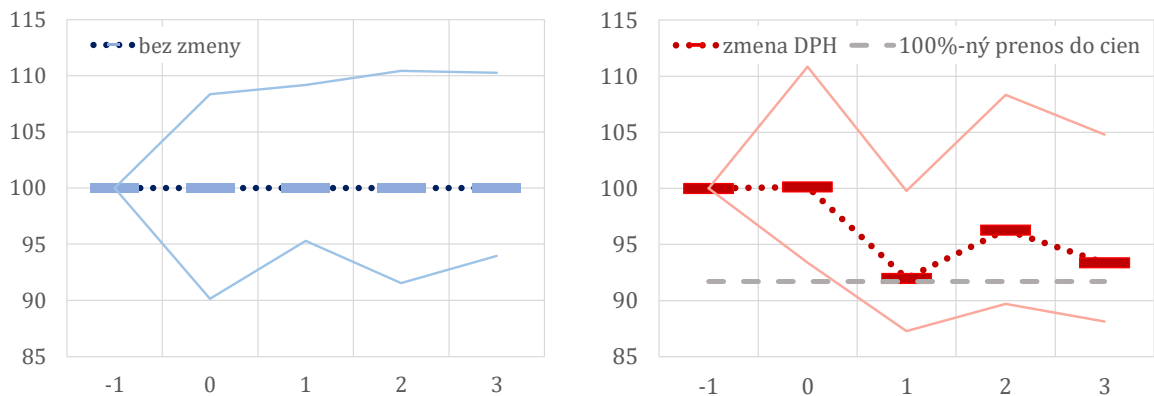
Pomocou cenových mikroúdajov a skúsenosti zo zníženia DPH v januári 2020 sme zistili, že prenos zníženia DPH do cien potravín je jasne identifikovateľný, ale nie úplný. Sledujeme síce plný prenos zníženia DPH do cien medzi decembrom 2019 a januárom 2020, teda v čase legislatívnej úpravy,¹ no tiež sa dá pozorovať mierne zvýšenie cien pred legislatívnou zmenou, ale najmä neskoršia úprava cien po legislatívnej zmene. Celkový priemerný prenos zníženia DPH do cien, pre tovary zahrnuté do legislatívnej zmeny, odhadujeme na 80%.

Prenos signálu zníženia DPH o 10 p.b. na ceny sme vypočítali pre tovary, ktoré boli zahrnuté do legislatívnej zmeny v roku 2020. Ide o zmes rôznych tovarov s rôznymi charakteristikami. Keďže niektoré tovarové skupiny boli pre účely zákona širšie definované na 4 cifry kódu colného sadzovníka, medzi týmito tovarmi sa nachádzali čerstvé aj trvanlivé tovary, domáce aj zahraničné a prirodzene, ako takmer pre každý výrobok, drahšie prémiové, ako aj lacnejšie, ekonomickejšie tovary.

¹ Konkrétny návrh novely zákona o DPH bol komunikovaný v októbri 2019. Týkal sa vybraných druhov zeleniny a ovocia, ovocnej a zeleninovej šťavy, pečiva, prírodného medu a vybraných tlačovín.

Analytické komentáre nie sú oficiálnym stanoviskom Národnej banky Slovenska. Prezentujú názory analytikov úseku meny, štatistiky a výskumu (ÚMS). Šírenie je povolené bez predchádzajúceho súhlasu, avšak s uvedením zdroja „Analytici ÚMS“. Ak nie je uvedené inak, časové rady sú sezónne očistené použitím vlastných sezónnych modelov.

Obrázok 1a a 1b: Prenos DPH do cien

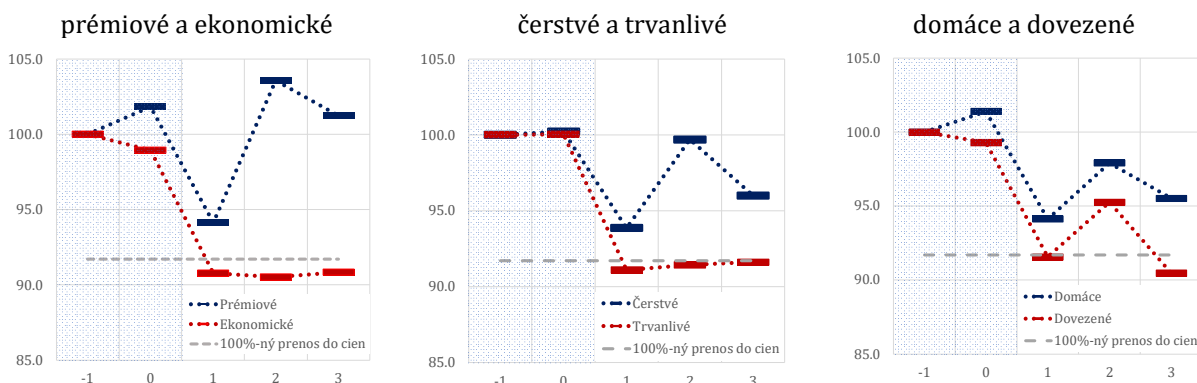


Zdroj: NBS

Poznámka: Grafy znázorňujú vývoj cien dva mesiace pred (-1 je november 2019) a tri mesiace po zmene DPH (marec 2020). Grafy dokumentujú rozdielny vývoj cien (mediány) pre 1a) tovary nezahrnuté do zmeny DPH a 1b) tovary zahrnuté do zmeny DPH v januári 2020. Hranice zobrazujú tovary s 25% najvýraznejšími zmenami oproti mediánu. 100%-ný prenos zníženia DPH o 10 p.b. zodpovedá poklesu ceny o 8,3%, resp. hodnote indexu 91,7.

Pri lacnejších a trvanlivých tovaroch (ako napríklad múka, ryža či med) nachádzame plný prenos zníženia DPH do cien, pri čerstvých tovaroch približne polovičný a pri prémiových tovaroch prakticky žiaden prenos DPH do cien.

Obrázok 2a, 2b a 2c: Prenos DPH do cien pre rôzne typy produktov



Zdroj: NBS

Poznámka: Grafy znázorňujú vývoj cien dva mesiace pred (november 2019) a tri mesiace po zmene DPH (marec 2020). Dokumentujú rozdielny vývoj cien s rôznymi charakteristikami 2a) štvrtina produktov s najvyššou relatívnou cenou (prémiové) oproti štvrtine produktov s najnižšou relatívnou cenou (ekonomické), 2b) produkty s krátkou dobou expirácie oproti trvanlivým produktom a 2c) pôvodom domáce tovary oproti dovezeným tovarom.

Podmienky a motivácie pre stanovovanie cien

Pre cenotvorbu je dôležité ekonomické prostredie, v ktorom sa zmena dane odohráva. Konkurenčné prostredie sa oproti obdobiu pred pandémiou v zásade nezmenilo. Do motivácie cenotvorby tiež vstupujú nákladové položky maloobchodu, či poskytovateľa služby, teda výrobné a mzdové náklady.

Prostredie posledného zníženia DPH sa v oblasti nákladov cien výrobcov v porovnaní so súčasnosťou výrazne líši. Aj keď v potravinárstve nie je rast vstupných cien tak vysoký ako v celom hospodárstve, je oproti obdobiu pred poslednou zmenou DPH takmer trojnásobný. V kombinácii s rastom mzdových a iných nákladov a nevýrazným rastom produktivity práce klesá zisková marža, ktorá je hlavným atribútom pre cenotvorbu. Čím menšia je zisková marža, tým väčšiu motiváciu má maloobchod nahradiť výpadok z daňovej úľavy. Prenos signálu zníženej DPH do cien sa tak môže výrazne oslabiť.

Napriek celkovo vyššej inflácii v súčasnosti, v potravinárskom sektore je spotrebiteľská inflácia zhruba porovnateľná tej z konca roka 2019. Vyšší rast spotrebiteľských cien býva sprevádzaný aj jej vyššou volatilitou a tak spravidla znižuje prehľadnosť prenosu signálu. Z tohto hľadiska existuje len nízke riziko zníženia prenosu do cien. Lokálne služby (napríklad hotely a gastro) môžu byť iný prípad. Ceny sa v tomto segmente vyvíjajú dynamicky, a preto tu existuje riziko, že prenos zníženia sadzby DPH do cien bude obmedzený.

Znížiť DPH tak, aby to bolo efektívne pre spotrebiteľov je preto možné iba pre produkty s plným prenosom do cien, teda výberom výlučne ekonomických a trvanlivých potravín. (napríklad cukor, nie však trstinový, múka, ale nie špaldová, prípadne ryža, ale nie basmati) Definovanie tak detailných položiek tovarov pre účely zákona je extrémne náročné, či dokonca nemožné. A keďže zo všetkých predchádzajúcich štúdií vieme, že prenos zvýšenia DPH do cien na Slovensku je úplný, každé dočasné zníženie DPH znamená v dlhšom horizonte celkový rast cenovej úrovne.

Záver

Zistili sme, že iba v špecifických prípadoch produktov sa môže znížená sadzba DPH naplno preniesť do spotrebiteľských cien. Dá sa to však predpokladať výlučne u lacných a trvanlivých produktov. U čerstvých produktov je prenos zhruba polovičný a u prémiových produktov je prenos zníženia DPH do cien prakticky nulový.

Do cenotvorby môže navyše rušivo vstúpiť konkurenčné prostredie, rast cien iných vstupov, či vyššia volatilita cien. Tieto majú dopad na ziskovú maržu a motivujú predajcov kompenzovať výpadky krátením daňovej úľavy. V súčasnom období nerovnomerného vývoja je preto v porovnaní s minulosťou potrebné počítať s obmedzeným prenosom zníženia DPH do spotrebiteľských cien.

Dočasné zníženie DPH tak, aby bolo plne efektívne pre spotrebiteľov, je síce možné, ale konštrukčne náročné a v dlhodobom horizonte, tak či onak, proinflačné. Netreba zabúdať ani na verejné financie, pre ktoré by dočasné alebo permanentné zníženie DPH mohlo v súčasnej situácii znamenať príliš vysokú záťaž.

analytici@nbs.sk (Brian Fabo, Pavel Gertler, Ľubica Hamarová a Peter Tóth)