

Výskumná štúdia NBS 7/2025

Ako zníženie DPH ovplyvňuje ceny: Zistenia z pokladničných údajov

Brian Fabo, Pavel Gertler a Peter Tóth

© Národná banka Slovenska 2025
research@nbs.sk

Táto publikácia je dostupná na internetovej stránke NBS
<https://www.nbs.sk/sk/publikacie/publikacie-vyskumu>

Prezentované názory a výsledky v tejto štúdii sú názormi autora a nevyjadrujú
oficiálne stanovisko Národnej banky Slovenska.

Práca neprešla jazykovou úpravou.

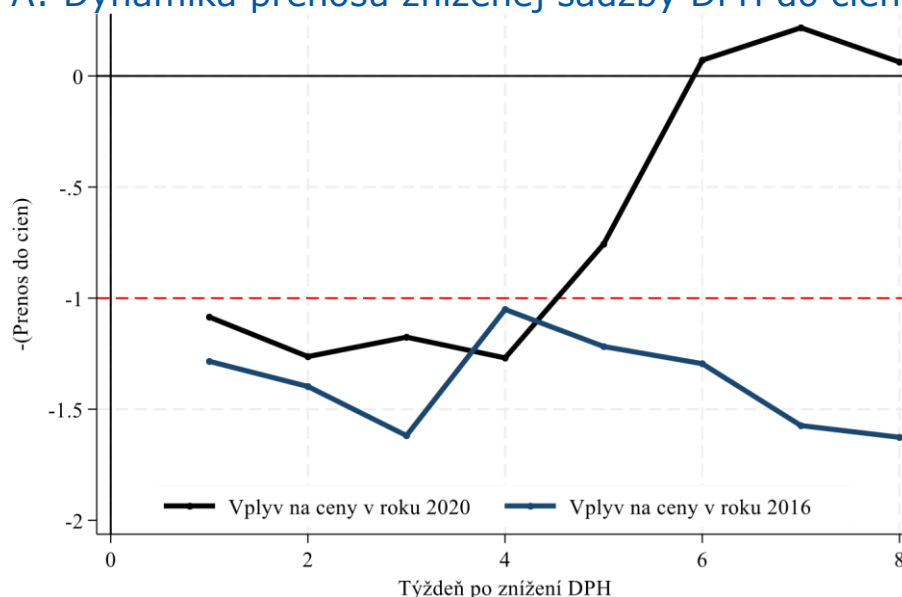
Krátke časti textu, nie viac ako dva odseky, môžu byť citované bez predchádzajúceho
súhlasu autorov, pokiaľ bude úplne uvedený zdroj.

Netechnické zhrnutie

Táto štúdia skúma vplyv dvoch legislatívnych zmien, ktorými bola na Slovensku znížená sadzba DPH na spotrebiteľské ceny. Prvé zníženie v roku 2016 sa týkalo základných potravín, zatiaľ čo druhé z roku 2020 rozšírilo zníženú sadzbu na širší okruh tzv. zdravých produktov. Obe reformy znížili sadzbu DPH z 20 % na 10 %, no líšili sa rozsahom, komunikáciou a šírkou sortimentu. Pomocou podrobných údajov z pokladní veľkého potravinového reťazca a s použitím metódy syntetického rozdielu v rozdieloch odhadujeme prenos daňovej úľavy do cien, analyzujeme dynamiku tohto prenosu a skúmame zmeny nákupného správania ako reakciu na jednotlivé opatrenia.

Ako vyplýva z Obrázku A, zníženie DPH v roku 2016 sa prejavilo výrazným a trvalým poklesom cien dotknutých tovarov. Ceny poklesli ihneď po zavedení zníženej sadzby a zostali nízke počas celého sledovaného 8-týždňového obdobia po implementácii politiky. Naopak, zníženie DPH v roku 2020 malo len krátkodobý efekt na ceny, pričom počiatočný pokles cien sa vo veľkej miere vytratil už v priebehu šiestich týždňov.

Obrázok A: Dynamika prenosu zníženej sadzby DPH do cien



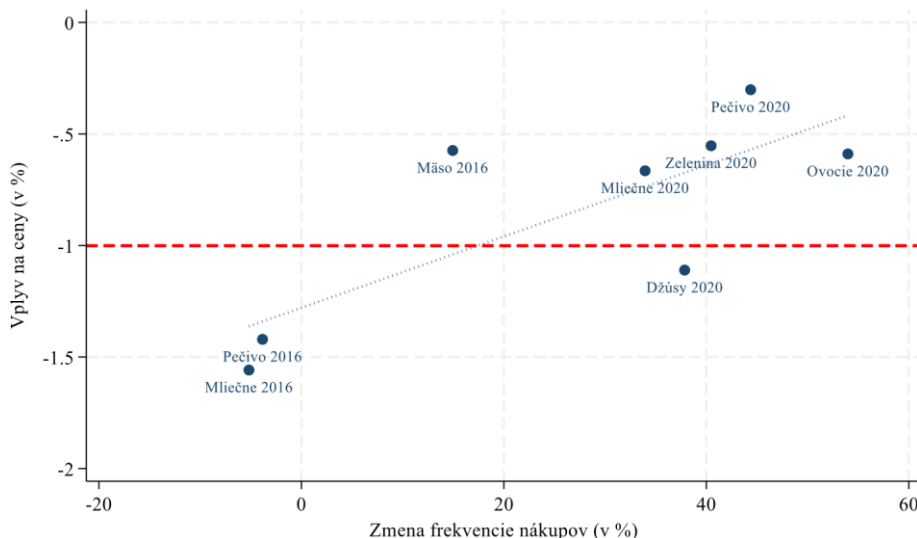
Hoci obe reformy mali podobný legislatívny charakter, teda rovnaké percentuálne zníženie sadzby bez signalizácie konkrétneho horizontu tejto zmeny, pozorované rozdiely v prenose do cien môžu reflektovať aj charakteristiky daných tovarov, prípadne stav konkurencie na trhu týchto tovarov.

Reforma z roku 2016 sa sústredila na základné potraviny, ako sú chlieb a mlieko, kde je tvorba cien relatívne transparentná a spotrebiteľský dopyt menej elastický. Zníženie v roku 2020 sa týkalo rozmanitejšej skupiny produktov vrátane tých, ktorých ceny sú flexibilnejšie a menej viditeľné pre spotrebiteľov. Rozdiel v cenovej odozve naznačuje, že štruktúra a viditeľnosť daňových úľav môžu ovplyvniť následnú cenovú dynamiku.

Na Obrázku B porovnávame cenové efekty so zmenami vo frekvencii nákupov. Pri produktoch s vysokým prenosom daňovej úľavy, najmä základných potravinách, zostalo nákupné

správanie stabilné, čo je konzistentné s nízkou citlivosťou na cenu. U výrobkov, ako sú ovocie a zelenina, pri ktorých bol pokles cien miernejší, frekvencia nákupov výraznejšie vzrástla, čo pravdepodobne odráža vyššiu elasticitu dopytu.

Obrázok B: Prenos zníženej sadzby DPH v súvislosti s frekvenciou nákupov



Tieto zistenia podporujú záver, že zmeny sadzieb DPH môžu mať rôzne dôsledky v závislosti od typu produktu na ktorý sa zmena dane vzťahuje. Pri základných potravinách, ktoré spotrebitelia konzumujú pravidelne a sú menej citlivé na cenu, sa môže úľava na dani plne prejavíť vo výslednej cene. Zmena dane pri doplnkových alebo rýchlo sa kaziacich tovaroch zas môže vyvolať zmenu v objeme nákupov.

Hoci analýza vychádza iba z dvoch prípadov zníženia DPH, výsledky naznačujú, že ich efekt na spotrebiteľské ceny nie je jednotný. Faktory ako viditeľnosť produktu, elasticita dopytu a spôsob komunikácie politiky môžu hrať dôležitú úlohu vo výsledných cenách. Ak je teda cieľ zníženia DPH dosiahnutie úľavy pre spotrebiteľov, pri formovaní politiky je potrebné zvažovať nielen samotnú sadzbu dane, ale aj charakteristiky cieľových produktov a charakter trhového prostredia.