

Daň ze slazených nápojů: Jak cenová politika ovlivňuje spotřebu?

Zahraniční inspirace: Co se osvědčilo v praxi?



Daň ze slazených nápojů: Jak cenová politika ovlivňuje spotřebu?

Jedním z nejdiskutovanějších nástrojů prevence obezity je v posledních letech zdanění slazených nápojů. Myšlenka, že vyšší cena povede k nižší spotřebě, není nová. V posledních letech ji ale začínají podporovat i konkrétní data a zkušenosti z různých zemí. A právě z nich vyplývá, že **dobře nastavená daň může fungovat**. Nejen jako ekonomické opatření, ale především jako veřejně-zdravotní nástroj, který **mění chování a v některých případech i zdravotní stav populace**.

🇲🇽 Pionýrem v této oblasti se v roce 2014 stalo **Mexiko**, kde byla zavedena **10% spotřební daň na cukrem slazené nápoje**. Daň byla sice uvalena na výrobce, ale ti její náklady přenesli dál, na spotřebitele. Výsledkem byl přibližně 10% nárůst maloobchodních cen, a právě to se stalo jedním z hlavních mechanismů, který začal ovlivňovat chování lidí. Ve většině měst, kde se ceny limonád skutečně zvedly o více než 10 %, došlo během dvou let ke snížení prevalence nadváhy a obezity mezi dospívajícími téměř o 2 % ([Falbe a kol., 2023](#)).

Přestože se může zdát, že pokles o jednotky procent je zanedbatelný, ve veřejném zdraví jde o významný posun. Navíc mexická data představují jeden z prvních konkrétních důkazů, že tzv. soda tax může vést nejen ke změně spotřebního chování, ale i ke zlepšení zdravotních ukazatelů. Mikrosimulační modely navíc naznačují, že pokud by daň byla vyšší, například 20 %, pozitivní dopady by byly ještě výraznější, zejména v oblasti prevence obezity a diabetu 2. typu. Také by přinesly úspory ve zdravotním systému, které by mohly dosáhnout až 158 milionů dolarů. Mexický příklad se tak stal inspirací pro další země, které se rozhodly jít podobnou cestou ([Falbe a kol., 2023](#)).

🇬🇧 Jiný přístup zvolila **Velká Británie**, která v roce 2018 zavedla tzv. **Soft Drinks Industry Levy (SDIL)**. Tato daň, odstupňovaná podle obsahu cukru, nebyla zaměřena na spotřebitele, ale na výrobce a dovozce. Motivace ke změně tedy neležela na bedrech lidí, ale na průmyslu. Výsledek? Mnoho výrobců raději přistoupilo k reformulaci nápojů, než aby čelili vyšší daňové sazbě. Výrazně se tak snížil obsah cukru ve značkových nápojích, a to ještě předtím, než daň vůbec vstoupila v platnost ([Scarborough a kol., 2020](#)).

Zajímavé je, že daň nevedla jen k očekávanému zvýšení cen zdaněných nápojů, ale měla vliv i na ceny produktů, kterých se formálně netýkala – například dietní varianty rovněž zdražily a došlo ke sblížení cen napříč kategoriemi. Tyto efekty zatím nebyly pozorovány u žádné jiné daně na slazené nápoje ve světě. Britská zkušenost tak ukazuje, že způsob konstrukce daně může zásadně ovlivnit chování výrobců, a tedy i konečný dopad na populaci. V tomto případě nešlo jen o změnu ceny, ale o reálnou transformaci trhu s nápoji, která vedla ke snížení expozice obyvatel tekutým cukrům ([Scarborough a kol., 2020](#)).

🇺🇸 Na rozdíl od Mexika a Velké Británie **Spojené státy** dosud federální daň na slazené nápoje nezavedly. Místo toho se o iniciativu postarala **jednotlivá města**. V místech jako Filadelfie, Seattle, San Francisco nebo Boulder byly zavedeny **daně pohybující se v rozmezí 1–2 centů za uncii** (zhruba 30 mililitrů), což se promítlo do zvýšení cen přibližně o třetinu. A výsledek? Obdobný pokles spotřeby – lidé slazené nápoje kupovali méně, zatímco vzrostla poptávka po zdravějších alternativách, například po vodě ([Tax Policy Center, 2024](#)).

Modelové odhady navíc ukazují, že pokud by se podobná daň zavedla na celonárodní úrovni a doplnila se o další opatření, například omezení daňových výhod pro marketing nezdravých potravin či reformy školního stravování, mohlo by se do roku 2025 předejít až 2,9 milionu případů dětské obezity ([Gortmaker a kol., 2015](#)).

Zkušenosti ze zahraničí tak jednoznačně potvrzují, že dobře nastavená daňová opatření mohou fungovat jako efektivní prevence. Nejsou všelékem, ale ve chvíli, kdy jsou součástí širší strategie, mohou být jedním z klíčových prvků změny.