



systemu. Jeżeli firma Deloitte sugeruje, że niezwrócone kaucje są równe kosztowi „wprowadzenia przetworzonego opakowania na rynek”, powinna to udowodnić.

To założenie wydaje się być głównym powodem, dla którego Deloitte ignoruje wartość niezwróconych kaucji przy obliczaniu kosztów systemu. Deloitte powinno wykazać, co rozumie przez to założenie. Jeżeli – co wydaje się oczywiste – założenie jest nieuzasadnione, należałoby ponownie przeprowadzić analizę, uwzględniając wartość niezwróconych kaucji.

### MASA CZY LICZBA OPAKOWAŃ?

Oceniając koszty funkcjonowania obowiązkowego systemu kaucyjnego w Polsce, Deloitte podaje bardzo ograniczone informacje na temat „wewnętrznego modelu Deloitte”, użytego do oszacowania kosztów. Wydaje się jednak, że modelowanie opiera się wyłącznie na masie opakowań, natomiast faktyczna liczba opakowań nie jest uwzględniana.

Taka metodyka budzi wątpliwości, biorąc pod uwagę fakt, że kaucje i opłaty są zazwyczaj wnoszone za sztuki opakowań. Odniesienie się do liczby opakowań zapewniłoby większą przejrzystość, umożliwiającą weryfikację zarówno metodyki modelowania, jak i użytych danych dotyczących rynku napojów.

Firma Deloitte informuje, że wykorzystywała dane o średnich masach opakowań podane przez Eunomię w raporcie sporządzonym wspólnie z ENT Environment and Management. Na podstawie mas podanych w raporcie można oszacować, że Deloitte zakłada, iż w pierwszym roku sprzedanych zostanie 17 mld pojemników na napoje, jak pokazano w tabeli 1.

### KOSZTY AUTOMATÓW

Biorąc pod uwagę różnice w pojemnościach automatów do zbiórki pustych opakowań, ich możliwościach oraz liczbie frakcji, które mogą one przy-

mować, byłoby pomocne, gdyby raport zawierał więcej informacji na temat tego, co stanowi „mały”, „średni” lub „duży” automat. Główny problem polega na tym, że firma Deloitte nie określiła, czy automaty do zbiórki są automatami z zagęszczaniem, co ma znaczący wpływ na koszt systemu ze względu na: mniejszą liczbę oszustw i nadużyć w przypadku zgniatania opakowań, ponieważ automaty nie muszą być tak często opróżniane.

Koszty automatów znacznie się różnią w zależności zarówno od dostawcy, jak i typu. Spodziewać się można, że małe automaty powinny być dostępne za kwotę niższą niż 75 000 zł (około 18 000 euro).

Raport sugeruje, że sklepy płaciłyby za automaty z góry. Nawet jeśli byłyby kupowane bezpośrednio, ich koszt byłby prawdopodobnie spłacany w ciągu kilku lat, a ponieważ czas eksploatacji oceniany jest na pięć lat, analiza kosztów nie odzwierciedla ściśle kosztu rocznego. Inną opcją jest dzierżawa automatów, z jednoczesnym zawarciem umowy na konserwację. Ta opcja nie została jednak wspomniana w raporcie. Podobnie w niektórych systemach koszt, o którym mowa, nie jest na żadnym etapie ponoszony przez sklepy, ponieważ automaty są dostarczane przez centralnego operatora.

W pierwszym scenariuszu Deloitte zakłada co najmniej jeden automat do zbiórki w każdym sklepie. Założenie to sprawia, że system wg modelu Deloitte nie jest porównywalny z żadnym innym systemem kaucyjnym na świecie. Jak pokazuje tabela 2, liczba automatów w scenariuszu pierwszym wyniosłaby 126 799.

Przy szacowanej przez Eunomię liczbie 17 088 199 189 opakowań założonych przez Deloitte poziomy zbiórki oznaczałyby zwrot 12 345 739 433 opakowań w pierwszym roku. Założenia Deloitte oznaczają zatem, że w tym roku do każdego automatu zostałoby zwróconych średnio jedynie 97 365 opakowań. Przy konserwatywnym założeniu, że w ciągu roku automaty działają średnio przez 6 dni w tygodniu, oznaczałoby to 312 opakowań na każdy automat dziennie. Ogólnie rzecz biorąc, instalacja automatów do zbiórki pustych opakowań ma sens finansowy dla sklepów, jeżeli codziennie trafia tam ponad 500-600 zużytych pojemników na napoje.

Inną możliwością jest rozważenie, czy jest odpowiednie dla danej liczby ludności. Przy liczbie ludności 37,95 mln zainstalowałoby 126 799 automatów w Polsce zabez-