

EVALUAREA IMPACTULUI SGR*
BAZAT PE O VALOARE FIXĂ
VERSUS SGR BAZAT PE O VALOARE
VARIABILĂ A GARANȚIEI ASUPRA
PIEȚEI AMBALAJELOR



SINTEZA STUDIULUI

Asociația Alucro, înființată în 2010 la inițiativa Can Pack România și Asociației Europene a Aluminiului, promovează exclusiv colectarea selectivă și reciclarea dozelor din aluminiu în România. Din 2012 deține licența programului european Every Can Counts care în prezent se derulează în 19 țări. Prin proiectele implementate, Alucro își propune să contribuie la creșterea gradului de conștientizare al populației privind reciclarea dozelor din aluminiu, contribuind astfel la creșterea ratei de reciclare a dozelor din aluminiu.

www.alucro.ro

www.everycancounts.eu

PREAMBUL

ALUCRO susține introducerea sistemului de garanție-returnare în România. Pentru maximizarea impactului economic, social și de mediu, o garanție variabilă în funcție de dimensiunea ambalajului ar fi benefică

Realizat la cererea Alucro de către London Economics, una dintre firmele de top în Europa de cercetare și consultanță în economie și politici publice, studiul evaluează comparativ impactul a **două tipuri de Sistem de garanție-returnare (SGR)** asupra pieței de ambalaje pentru băuturi și asupra economiei, mediului și sănătății publice din România pe o perioadă de **5 ani** de la implementarea sistemului:

- SGR cu quantum fix
 - 0,50 RON quantum al garanției pentru toate recipientele, indiferent de volum
- SGR cu quantum variabil
 - 0,50 RON quantum al garanției pentru recipientele mici (500ml sau mai puțin)
 - 1,00 RON quantum al garanției pentru recipientele medii și mari (mai mari de 500ml)

În contextul lipsei de cercetări la nivel internațional privitoare la impactul tipului de garanție (valoare fixă versus valoare variabilă) asupra opțiunii consumatorilor pentru un tip sau altul de material de ambalaj atunci când cumpără băuturi (răcoritoare, alcoolice), studiul evaluează:

- în ce măsură un tip sau altul de SGR va modifica cererea consumatorilor de băuturi în doze de aluminiu și impactul economic ulterior asupra industriei ambalajelor;
- impactul asupra mediului din prisma posibilei modificări a mixului de ambalaje de pe piață;
- impactul asupra sănătății publice din prisma posibilei modificări subsecvente a obiceiurilor de consum.

Studiul confirmă cu instrumente științifice riguroase intuiția comună conform căreia un SGR cu quantum fix al garanției pentru toate recipientele, indiferent de dimensiune sau tip de material, va determina consumatorii din România să înlocuiască pachetele de doze de aluminiu cu sticle PET de volum mare din cauza valorii cumulative a garanției, mai mari pentru ambalajele de doze pentru aceeași cantitate de băutură.

În același timp, un SGR cu un quantum al garanției variabil în funcție de dimensiunea recipientului împiedică în mare parte această modificare a structurii de consum și a mixului de ambalaje, dovedind o performanță superioară față de un SGR cu garanție fixă, atât din punctul de vedere al atingerii obiectivelor de mediu pentru care este introdus SGR, cât și al impactului economic și social.

PRINCIPALELE CONCLUZII

- 1. Ratele de returnare sunt mai mari** în cadrul unui sistem cu quantum variabil al garanției decât în cazul unui sistem cu quantum fix în primii 3 ani de funcționare a SGR, care sunt cruciali pentru viabilitatea sistemului.
- 2. Ambele tipuri de SGR reduc numărul de sticle de plastic** de pe piața din România în primii 5 ani de funcționare, însă SGR cu quantum variabil reduce mai mult numărul de sticle de plastic decât cel cu quantum fix, ceea ce contribuie la reducerea utilizării ambalajelor de plastic de unică folosință.
- 3. În primii 5 ani de funcționare a sistemului, numărul de sticle de plastic medii și mari (> 0,5L) de pe piața din România va fi mai mare în cazul SGR cu quantum fix al garanției,** atât față de nivelul de referință fără SGR (!), cât și față de SGR cu garanție variabilă, determinând creșterea consumului și un impact negativ asupra mediului și sănătății publice, prin încurajarea risipei alimentare.
- 4. Ambele sisteme reduc numărul de doze de aluminiu de pe piață, însă scăderea numărului de doze de aluminiu, material infinit reciclabil, este mai mică** în cazul unui SGR cu quantum variabil al garanției.
- 5. În ambele sisteme, scăderea numărului de doze de aluminiu este mai mare decât cea a numărului de sticle de plastic, impactul asupra sectorului dozelor de aluminiu fiind mai mare comparativ cu cel al sticlelor de plastic.** Față de un **SGR cu garanție variabilă, SGR cu garanție fixă are un impact negativ semnificativ mai mare asupra industriei ambalajelor de aluminiu,** deși acestea sunt mult mai bine integrate într-un model economic circular.

PUNCTE ESENȚIALE

SGR CU GARANȚIE FIXĂ, ÎN 5 ANI

cu 21 – 26 milioane
mai multe PET-uri

MARI COMPARATIV CU
NIVELUL DE REFERINȚĂ
FĂRĂ SGR



cu 62 – 129 milioane
mai multe PET-uri

MARI FAȚĂ DE SGR
VARIABIL



risipă alimentară

creșterea mărimii porțiilor
și a consumului

SGR CU GARANȚIE VARIABILĂ, ÎN 5 ANI

CU 70 – 138 MILIOANE MAI
PUȚINE STICLE DE PLASTIC
COMPARATIV CU NIVELUL
DE REFERINȚĂ FĂRĂ SGR

CU 63 – 130 MILIOANE MAI
PUȚINE STICLE DE PLASTIC
FAȚĂ DE SGR FIX

RATE MAI MARI
DE RETURNARE
ÎN PRIMII
3 ANI



CU 69 – 121 MILIOANE
DOZE DE ALUMINIU MAI
MULT FAȚĂ DE SGR FIX



GOODPICS - STOCK.ADOBE.COM

COMPORTAMENUL CONSUMATORILOR

Studiul integrează o **analiză comparativă a SGR-urilor implementate la nivel internațional**, precum și rezultatele unui **sondaj în rândul consumatorilor din România** derulat pentru a surprinde:

- comportamentele de consum;
- evoluția cererii odată cu modificările prețurilor băuturilor prin adăugarea garanției (fixă, variabilă);
- probabilitatea returnării recipientelor în funcție de valoarea garanției.

Răspunsul cererii la prețul mărit prin adăugarea garanției depinde de **percepția consumatorilor** asupra garanției în momentul cumpărării:

- la un pol, unii consumatori o vor percepe ca pe o sumă perfect rambursabilă, fără impact asupra deciziei de a cumpăra (altul decât costul efortului de a returna);
- la celălalt pol, unii consumatori o vor percepe ca pe o „taxă” sau „impozit”, care crește prețul produsului și descurajează achiziția;
- ceilalți consumatori se vor încadra între aceste două extreme.

SCENARIUL DE ANALIZĂ

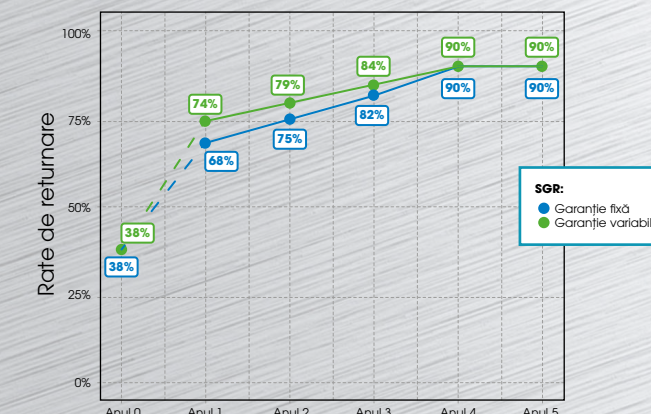
Studiul estimează impactul celor două SGR-uri (fix versus variabil) pentru **4 scenarii** care încadrează aceste percepții din prisma proiecțiilor individuale privitoare la propriul **comportament de returnare**:

- **Scenariul 1:** toți consumatorii știu dacă vor returna recipientele.
 - Unii consumatori vor percepe garanția ca taxă, ceilalți - ca sumă rambursabilă.
- **Scenariul 2:** toți consumatorii cred că nu vor returna recipientele.
 - Toți consumatorii percep garanția ca taxă.
- **Scenariul 3:** toți consumatorii cred că vor returna recipientele.
 - Toți consumatorii percep garanția ca sumă rambursabilă.
- **Scenariul 4:** toți consumatorii sunt nesiguri dacă vor returna recipientele.
 - Toți consumatorii percep o parte din valoarea garanției drept o taxă, în măsura în care, chiar dacă returnează recipientele, nu sunt compensați pentru faptul că li s-au reținut banii pentru o anumită perioadă de timp.

RATE DE RETURNARE

Un SGR cu **cuantumul variabil al garanției** aduce **rate de returnare mai mari decât un SGR cu garanție fixă în primii 3 ani de funcționare, care sunt esențiali pentru implementarea sistemului**. Acest lucru se întâmplă fiindcă ratele de returnare pentru recipientele medii și mari sunt cu până la 8-9% mai ridicate în sistemul cu garanție variabilă decât în sistemul cu garanție fixă în primii ani de funcționare a sistemului (ratele de returnare pentru recipientele mici rămânând similare). Deoarece cuantumul garanției pentru ambalajele medii și mari este mai ridicat în sistemul cu garanție variabilă, consumatorii sunt încurajați să returneze mai ales ambalajele respective. Începând cu anul 4, ratele de returnare din ambele sisteme ajung la 90%, așa cum a fost observat în Sistemele Garanție-Returnare deja funcționale.

RATE DE RETURNARE ESTIMATE, ÎN FUNCȚIE DE TIPUL DE SGR



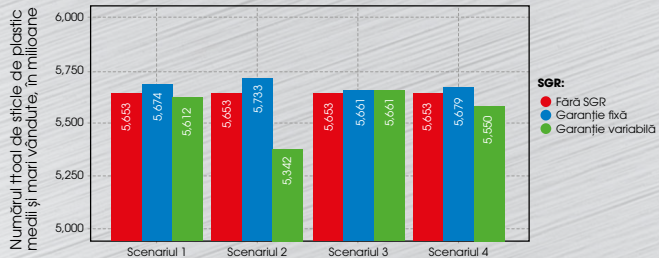
SCHIMBAREA MATERIALULUI ȘI A DIMENSIUNII AMBALAJELOR

Într-un sistem cu garanție fixă cum este cel propus în România, unde pentru sticlele PET medii și mari (> 0,5L) se va percepe aceeași garanție ca în cazul dozelor de aluminiu individuale (0,50 RON), consumatorii vor avea tendința să înlocuiască pachetele mici de doze de aluminiu cu sticle PET mari pentru a cumpăra aceeași cantitate de băutură plătită o garanție cumulativă mai mică și diminuându-și astfel considerabil pierderea în caz de nereturnare. **Este de așteptat ca cererea de doze de aluminiu să scadă, din cauza garanției de valoare cumulativă mai mare per pachet, ceea ce va conduce la mai multe PET-uri mari pe piață. Conform studiului, nu este vorba doar de mai multe PET-uri mari față de un SGR cu garanție variabilă - unde garanția mai mare pe PET-ul mare frânează această scădere a cererii și asigură o rată de returnare mai bună -, ci și de PET-uri mai multe chiar față de situația actuală, când încă nu există SGR.**

Studiul arată că față de un SGR cu rată variabilă, SGR-ul fix propus în România ar genera **62 de milioane de PET-uri mari** în plus chiar și în scenariul (1), cel mai favorabil mediului, în care consumatorii știu dacă vor returna ambalajele. Când modelul ia în considerare consumatorii care nu sunt siguri dacă vor returna ambalajele (scenariul 4), SGR-ul fix ar putea fi responsabil de un plus de **129 milioane de PET-uri mari** pe piața din România, față de un SGR cu garanție variabilă. În scenariul extrem, strict teoretic, în care consumatorii cred că nu vor returna ambalajele (scenariul 2), această cifră ar ajunge la 391 milioane de PET-uri în plus față de un SGR cu garanție variabilă.

Există așadar riscul ca SGR-ul propus, conceput cu garanție fixă, să accelereze PET-ificarea României, contrar obiectivului asumat de reducere a plasticului de unică folosință.

VARIAȚIA NUMĂRULUI TOTAL DE STICLE DE PLASTIC MEDII ȘI MARI PUSE PE PIAȚĂ, ÎNTR-O PERIOADĂ DE 5 ANI, ÎN CAZUL UNUI SGR CU GARANȚIE FIXĂ ȘI, RESPECTIV, VARIABILĂ, ÎN FUNCȚIE DE SCENARIU (MILIOANE BUC)

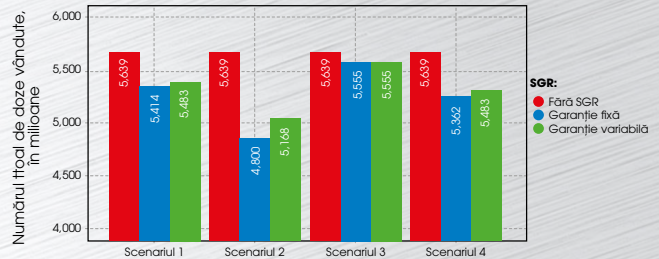


IMPACTUL ECONOMIC ASUPRA INDUSTRIEI DOZELOR DE ALUMINIU

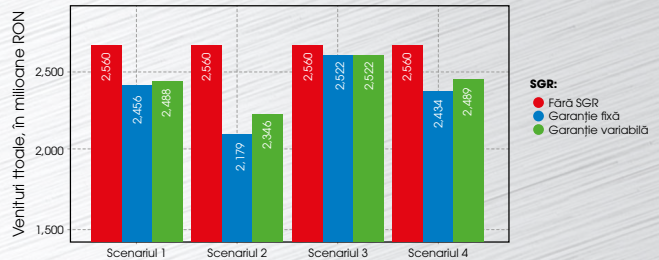
SGR va avea un impact negativ asupra numărului de doze de aluminiu, însă SGR cu garanție fixă va avea un impact negativ mai mare decât SGR cu garanție variabilă, în fiecare dintre cele 4 scenarii modelate matematic de London Economics. Acest lucru se întâmplă deoarece, în cadrul unui sistem cu garanție fixă, pentru sticlele PET mari se percepe aceeași garanție, de 0,50 RON, ca în cazul dozelor individuale de aluminiu. Consumatorii reduc cererea de pachete mici de doze și trec la sticle de plastic mari. În cazul unui sistem cu garanție variabilă, sticlele mari de plastic au o garanție unitară mai mare, de 1,00 RON, ceea ce reduce cererea de PET-uri mari și menține cererea de pachete de doze de aluminiu.

Studiul estimează că, față de un SGR cu garanție variabilă, un SGR cu garanție fixă ar conduce la scăderea numărului de doze de aluminiu vândute în România cu **69 milioane de unități**, în scenariul 1, în care consumatorii știu dacă vor returna ambalajele. Această cifră ar ajunge la **121 milioane doze** în scenariul 4, în care consumatorii sunt nesiguri dacă vor returna ambalajele. Scenariul de analiză London Economics estimează pierderile din vânzări nerealizate la **32 milioane RON** (scenariul 1) și **55 milioane RON** (scenariul 4) în sistemul cu garanție fixă față de cel cu garanție variabilă.

VARIAȚIA NUMĂRULUI TOTAL PRECONIZAT DE DOZE DE ALUMINIU PUSE PE PIAȚĂ, ÎNTR-O PERIOADĂ DE 5 ANI, ÎN SGR CU GARANȚIE FIXĂ ȘI, RESPECTIV, CU GARANȚIE VARIABILĂ, ÎN FUNCȚIE DE SCENARIU (MILIOANE BUC)



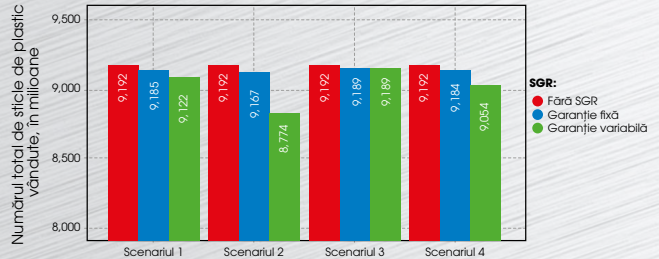
VENITURILE TOTALE PRECONIZATE DIN VÂNZAREA DE DOZE ÎNTR-O PERIOADĂ DE 5 ANI, ÎN SGR CU GARANȚIE FIXĂ ȘI, RESPECTIV, CU GARANȚIE VARIABILĂ, ÎN FUNCȚIE DE SCENARIU (MILIOANE RON)



IMPACTUL ASUPRA INDUSTRIEI STICLELOR PET

Similar cu situația dozelor de aluminiu, ambele SGR-uri - cu garanție fixă și, respectiv, variabilă - conduc la scăderea numărului de sticle de plastic comparativ cu nivelul de referință (fără SGR) în toate cele patru scenarii. Scăderea numărului de sticle de plastic este însă mai mare în cazul sistemului cu garanție variabilă decât în cazul sistemului cu garanție fixă. London Economics estimează că SGR-ul cu rată variabilă ar aduce, comparativ cu SGR-ul cu rată fixă, o scădere a numărului de sticle de plastic pe piața din România de **63 milioane** și, respectiv, **130 milioane unități** în cele două scenarii principale (1 și 4).

NUMĂRUL TOTAL DE STICLE DE PLASTIC PUSE PE PIAȚĂ, ÎNTR-O PERIOADĂ DE 5 ANI, ÎN SGR CU GARANȚIE FIXĂ ȘI, RESPECTIV, CU GARANȚIE VARIABILĂ, ÎN FUNCȚIE DE SCENARIU (MILIOANE BUC)



IMPACTUL SGR FIX ASUPRA MEDIULUI

În ambele tipuri de SGR, scăderea numărului de doze de aluminiu este mai mare decât cea a numărului de sticle de plastic, însă comparativ cu SGR cu garanție variabilă, SGR cu garanție fixă comportă mai multe sticle de plastic și mai puține doze pe piața din România. Acest lucru are implicații negative asupra mediului, dat fiind că dozele de aluminiu au un impact mai mic asupra mediului pe durata lor de viață decât sticlele PET. Sticlele de plastic reciclat nu își păstrează calitatea pe durată nelimitată, așa cum se întâmplă în cazul dozelor de aluminiu reciclate, iar sticlele de plastic care nu sunt reciclate contribuie la poluarea cu plastic. Sticlele de plastic au printre cele mai mari contribuții la gunoiul abandonat în natură din România și reprezintă aproximativ o cincime¹ din tot plasticul care ajunge în Marea Neagră prin deversarea din râurile din România.

IMPACTUL SGR FIX ASUPRA RISIPEI ALIMENTARE

Numărul de sticle de plastic mari va fi considerabil mai mare în cazul SGR cu garanție fixă decât în cazul SGR cu garanție variabilă. Respondenții la chestionar au fost întrebați cât de mult tind să arunce băuturile rămase în doză înainte de aruncarea acesteia, comparativ cu o sticlă de plastic. Dintre cei care au răspuns că irosesc o parte din băutură, 25% au afirmat că aruncă între 10 și 25% din conținutul dintr-o sticlă PET de 2 litri comparativ cu 17% care au afirmat același lucru pentru doze. **Sticlele mai mari conduc la o risipă mai mare, care contribuie la risipa alimentară, contaminează celelalte deșeuri reciclabile și determină un impact negativ suplimentar asupra mediului.**

IMPACTUL SGR FIX ASUPRA SĂNĂTĂȚII CONSUMATORILOR

Numărul de sticle de plastic mari va fi mai mare în cazul SGR cu garanție fixă decât în cazul SGR cu garanție variabilă. Potrivit literaturii de specialitate, **cantitățile mai mari conduc la un consum mai ridicat. Acesta lucru este în special defavorabil sănătății publice în cazul băuturilor răcoritoare care au niveluri ridicate de zahăr, dar și în cazul băuturilor alcoolice, unde o creștere a consumului poate conduce la niveluri mai ridicate de incidente, afecțiuni, spitalizări și chiar decese datorate alcoolului.**

¹ Conform EMBLAS-Plus, 2019.



Fiecare doză contează!

Șoseaua Berceni, nr. 106R,
Sector 4, București,
ROMÂNIA

+40 372 196 627
+40 726 255 355
office@alucro.ro
www.alucro.ro