

Z raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego wynika, że ponad 70% Polaków popiera wprowadzenie systemu kaucyjnego. Poparcie społeczne jest cennym kapitałem na starcie, ale historia innych krajów pokazuje, że nawet najlepsze intencje nie gwarantują sukcesu bez odpowiedniego przygotowania technologicznego, legislacyjnego i logistycznego. Rumunia, Węgry i Irlandia – trzy różne rynki, trzy odmienne modele i trzy konkretne lekcje, z których Polska może – i powinna – wyciągnąć wnioski na ostatniej prostej przed startem własnego systemu.

Rumunia - 78% rynku w kilka miesięcy

Rumuński system kaucyjny ruszył w listopadzie 2023 roku i już w pierwszych miesiącach działania objął ponad 78% rynku napojów. Kluczowym elementem okazało się powołanie centralnego operatora (RetuRO), który odpowiada zarówno za rejestrację opakowań, jak i nadzór nad całą infrastrukturą techniczną. Decyzja o wdrożeniu obowiązkowego systemu o jednolitej strukturze dała poczucie klarowności – producenci wiedzieli, jakie opakowania muszą rejestrować, a detalista – jakie obowiązki musi spełnić. Dla Polski oznacza to, że nawet najlepsze technologie nie będą skuteczne, jeśli nie zostaną osadzone w stabilnych i jednoznacznych ramach regulacyjnych. Rumuńskie doświadczenie pokazuje również, jak ważne jest zbudowanie skali od razu – system, który działa tylko częściowo lub z opóźnieniem, traci zaufanie społeczne i generuje więcej frustracji niż korzyści.

Węgry – siła przejrzystości i komunikacji

Węgierski system kaucyjny, uruchomiony na początku 2024 roku, został oparty na współpracy państwowego operatora MOHU z prywatnymi dostawcami technologii. Kluczową lekcją z tego wdrożenia jest rola komunikacji – zarówno na poziomie technicznym – interoperacyjność urządzeń i systemów, jak i społecznym – edukacja konsumentów i wsparcie dla handlu. Pomimo krótkiego czasu na przygotowania, udało się wypracować model, w którym automaty zwrotne szybko zyskały akceptację wśród konsumentów.

W polskim kontekście może to oznaczać konieczność postawienia na maksymalną transparentność procesów – od rejestracji opakowań po sposób działania automatów. Tam, gdzie brakuje jednoznacznych odpowiedzi, rodzi się chaos – a w środowisku handlu detalicznego oznacza to zakłócenia operacyjne i frustrację personelu. Węgierski przykład pokazuje, że dobry system to nie tylko sprzęt, ale też jego otoczenie – dane, integracja i komunikacja.

Irlandia – jakość danych i lokalne wsparcie

Irlandia rozpoczęła swój system DRS (Deposit Return Scheme) w lutym 2024 roku. To rynek porównywalny z Polską pod względem zróżnicowania handlu i przyzwyczajzeń konsumentów. Największym wyzwaniem okazała się jakość danych – szczególnie tych dotyczących opakowań zgłoszonych do systemu. Opóźnienia w ich aktualizacji oraz brak spójności w oznaczeniach doprowadziły do sytuacji, w której część opakowań była odrzucana przez urzędników, mimo że formalnie powinna być przyjęta. Wniosek dla Polski? Kluczowe znaczenie będzie mieć jakość centralnej bazy danych oraz jej integracja z urządzeniami. Automaty muszą „wiedzieć”, które opakowania przyjąć, a operatorzy muszą być w stanie szybko aktualizować system. Irlandzkie doświadczenie uczy również, jak ważna jest obecność lokalnych zespołów technicznych – szybkie reakcje serwisowe i dostęp do części zamiennych są niezbędne, by utrzymać ciągłość działania i zaufanie konsumentów.

System kaucyjny w Polsce: trzy lekcje z Europy przed startem

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: wtorek, 22, lipiec 2025 08:33

Tomasz Smaś

Odśłony: 485

-Każdy z tych krajów mierzył się z innymi wyzwaniami – Rumunia z potrzebą skali i centralizacji, Węgry z integracją i komunikacją, Irlandia z jakością danych i elastycznością operacyjną. Dla Polski, która znajduje się w przededniu uruchomienia systemu kaucyjnego, wspólnym mianownikiem tych doświadczeń powinna być świadomość, że technologia nie działa w próżni. Urządzenia mogą być nowoczesne, ale jeśli nie będą osadzone w przejrzystym i zintegrowanym systemie, nie spełnią swojej roli. Ten test dopiero przed nami, ale mając do dyspozycji lekcje z innych rynków, nie musimy uczyć się na własnych błędach – komentuje Paweł Wróblewski, Business Development Manager w Envipco, globalnym producencie automatów kaucyjnych.

System kaucyjny to złożona układanka – wymaga współpracy regulatorów, producentów, detalistów i technologicznych partnerów. I choć każdy kraj buduje go na własnych zasadach, jedno pozostaje niezmiennie – sukces zależy od tego, czy technologia nadaży za realiami – i czy rzeczywistość potrafi się do niej dopasować.

Źródło: IP