

Od października br. w Polsce zacznie obowiązywać ogólnokrajowy system kaucyjny, który obejmie opakowania po napojach – plastikowe butelki do 3 litrów, puszki aluminiowe do 1 litra oraz szklane butelki wielokrotnego użytku. Celem jest zwiększenie poziomu odzysku surowców, ograniczenie zaśmiecania przestrzeni publicznej i dostosowanie się do unijnych wymogów środowiskowych. Wprowadzenie systemu wywołuje jednak sporo emocji – szczególnie wśród właścicieli sklepów i konsumentów, którzy pytają, jak dokładnie będą wyglądać nowe zasady i jakie obowiązki z nich wynikają.

W praktyce system będzie działać w oparciu o prosty mechanizm – przy zakupie napoju objętego kaucją, klient zapłaci dodatkową kwotę – kaucję – która zostanie mu zwrócona po oddaniu pustego opakowania. Zwrot nie będzie wymagać okazania paragonu, co ma zachęcić do masowego zwracania opakowań. Kluczowym wyzwaniem jest jednak logistyka – zarówno po stronie sieci handlowych, jak i mniejszych, niezależnych sklepów, które często nie dysponują dodatkowymi zasobami na inwestycje w automaty czy rozbudowę infrastruktury.

Zgodnie z przepisami, obowiązek uczestnictwa w systemie będzie dotyczyć sklepów o powierzchni powyżej 200 m<sup>2</sup>. Mniejsze placówki mogą do niego przystąpić dobrowolnie. W obu przypadkach potrzebne będzie wdrożenie narzędzi, które umożliwią rejestrowanie zwrotów opakowań i rozliczanie kaucji. Na rynku pojawiły się już rozwiązania, które pozwalają zautomatyzować ten proces bez konieczności inwestowania w nowy sprzęt. Możliwa jest m.in. integracja systemu kaucyjnego z już istniejącymi kasami fiskalnymi, terminalami POS oraz aplikacjami sprzedażowymi, co znacząco obniża próg wejścia w nowe regulacje.

*- Rozwiązania tego typu wspierają nie tylko dużych detalistów, ale także małe i średnie sklepy. Przyjmowanie opakowań może odbywać się zarówno automatycznie – przez tzw. butelkomaty – jak i manualnie, w zależności od możliwości danego punktu. W przypadku mniejszych placówek szczególnie istotna jest możliwość rozliczeń cyklicznych, np. tygodniowych, co pozwala uniknąć konieczności finansowania zwrotów z własnej kieszeni i zapewnia płynność operacyjną. Dostępne na rynku systemy oferują dziś funkcjonalności pozwalające na bieżące monitorowanie przepływów finansowych i magazynowych oraz generowanie raportów zgodnych z wymogami ustawowymi – mówi Michał Płaska, dyrektor operacyjny – Centrum Innowacji Retail w COMP S.A.*

Nie bez znaczenia jest także rosnąca rola integratorów technologicznych – podmiotów, które łączą już działające w sklepie systemy z nowymi funkcjonalnościami, wymaganymi przez system kaucyjny. Dzięki takiemu podejściu właściciele sklepów mogą ograniczyć koszty wdrożenia oraz uniknąć zakupu dedykowanego sprzętu, jeśli nie jest to konieczne. Na rynku dostępne są także rozwiązania mobilne oraz intuicyjne panele zarządzania online, które umożliwiają obsługę procesu bez konieczności angażowania zaawansowanych zasobów IT.

W debacie publicznej nie brakuje głosów, że system kaucyjny może być zbyt skomplikowany dla mniejszych placówek handlowych. Praktyka z innych krajów pokazuje jednak, że kluczowym elementem udanego wdrożenia jest odpowiednie dostosowanie narzędzi technologicznych do skali działalności sklepu. Tam, gdzie nie ma miejsca na automat, rozwiązania manualne – zintegrowane z systemem sprzedażowym – mogą w pełni wystarczyć do spełnienia obowiązków ustawowych.

*- Jednym z mitów, który często się pojawia, jest przekonanie, że wdrożenie systemu to ogromny, jednorazowy wydatek. W rzeczywistości wiele rozwiązań dostępnych jest w modelu usługowym lub na*

## Fakty i mity o systemie kaucyjnym

Kategoria: Aktualności

Opublikowano: wtorek, 29, lipiec 2025 13:36

Alicja Cisowska

Odsłony: 592

---

*bazie istniejącej infrastruktury, co minimalizuje nakłady inwestycyjne. Dodatkowo, możliwość wyboru operatora systemu kaucyjnego i otwartość technologiczna pozwalają sklepom negocjować warunki współpracy i optymalizować koszty – podsumowuje Michał Płaska.*

System kaucyjny w Polsce to nie tylko obowiązek wynikający z przepisów unijnych – to również szansa na usprawnienie gospodarki odpadami i podniesienie poziomu recyklingu. W połączeniu z odpowiednio dobranym zapleczem technologicznym, może on stać się realnym wsparciem dla handlu detalicznego – nie tylko w kontekście spełniania obowiązków, ale też jako narzędzie budowania relacji z bardziej świadomymi ekologicznie konsumentami.

*Źródło: IP*