

RYNEK KAUCYJNY W POLSCE

Wprowadzenie systemu kaucyjnego w Polsce to jeden z najważniejszych kroków w kierunku gospodarki o obiegu zamkniętym i ograniczenia ilości odpadów trafiających na wysypiska. Celem raportu jest przedstawienie zasad funkcjonowania systemu, jego potencjalnych korzyści środowiskowych i ekonomicznych oraz wyzwań, które stoją przed producentami, detalistami i konsumentami. W raporcie prezentujemy również listę menedżerów i liderów kluczowych podmiotów, którzy aktywnie tworzą rynek systemu kaucyjnego w Polsce, kształtując jego przyszłość i standardy działania.







AGATA JUZYK

prezeska zarządu Reselekt

Ekspertka z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu innowacjami, badaniami i złożonymi projektami inwestycyjnymi, specjalizująca się w tworzeniu wartości poprzez łączenie różnych dziedzin wiedzy i budowanie kultury współpracy.

Od 2023 roku pełni funkcję prezeski zarządu Reselekt S.A., spółki należącej do grupy Eneris i jednego z ogólnopolskich operatorów systemu kaucyjnego

odpowiadając za rozwój strategiczny i operacyjny firmy, wspierając wdrażanie nowoczesnych modeli zbiórki i recyklingu opakowań oraz budowę partnerstw w sektorze handlu i przemysłu. Równolegle zasiada w zarządach spółek Eneris B&R oraz Eneris Recupyl, gdzie koordynuje działania związane z rozwojem jednej z największych w Europie instalacji recyklingowych dla baterii litowo-jonowych i pierwotnych.

Przez ponad dekadę kierowała działami B+R w KGHM, gdzie odpowiadała za projektowanie i wdrażanie strategii badawczych, rozwój modeli zarządzania innowacjami oraz budowanie interdyscyplinarnych zespołów. Jest aktywnie zaangażowana w działania społeczne w ramach Fundacji Forum Inicjatyw Społecznych, promując edukację technologiczną i ekologiczną.



MAGDALENA MARKIEWICZ

prezes zarządu PolKa

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w branży gospodarki odpadami, zdobyte w dużych polskich i międzynarodowych organizacjach zajmujących się zbiórką, recyklingiem i przetwarzaniem odpadów. W ostatnich

6 latach rozwijała działalność w obszarze gospodarki wodnej w Polsce, Europie Środkowej oraz na Bałkanach. Koncentruje się na efektywności finansowej i organizacyjnej zarządzanych projektów, jednak w centrum swojej

pracy zawsze stawia na partnerską współpracę z samorządami, biznesem i innymi interesariuszami. Stosuje zasadę win-win, opartą na wzajemnym zaufaniu i poszanowaniu środowiska naturalnego.



JAKUB OGÓREK

prezes zarządu PSK

Doświadczony lider w zarządzaniu, specjalizujący się w planowaniu strategicznym i operacyjnym, restrukturyzacjach oraz efektywnym zarządzaniu operacjami firm. Jego pasją zawodową jest tworzenie elastycznych, odpornych oraz finansowo efektywnych organizacji łańcuchów dostaw, które są przyjazne środowisku. Działania skupia na optymalizacji procesów oraz realizacji przemysłowych inwestycji w przedsiębiorstwach produkcyjnych i handlowych. Cele te realizuje poprzez tworzenie

zespołów, projektowanie oraz doskonalenie procesów, a także inwestowanie odpowiednich zasobów w rozwój. W swojej codziennej pracy stawia na innowacyjne podejście, które opiera się na różnorodności, transparentności i otwartości na zmiany.

Karierę zawodową rozpoczął w 2003 roku w Ernst & Young Corporate Finance, gdzie specjalizował się w modelowaniu finansowym. W latach 2006-2016 był związany z firmą Akzo Nobel, obejmując różne stanowiska w zakresie zarządzania finan-

sami i łańcuchem dostaw – od Kontrolera Fabryki, aż po Dyrektora ds. Finansów i Optymalizacji w regionie CEE, Rosji i krajach bałtyckich.

W latach 2017 – 2024 pracował w Stock Spirits Group, gdzie jako członek Zarządu Wykonawczego był odpowiedzialny za działalność operacyjną zarówno na poziomie grupy, jak i w spółkach w Polsce, Czechach, Słowacji, Niemczech oraz we Włoszech.

Prywatnie szczęśliwy mąż i tata dwójki dzieci, a także pasjonat sportów rowerowych i wodnych.



PIOTR OKUROWSKI

prezes zarządu Kaucja.pl – Krajowy System Kaucyjny

Doświadczony lider i menedżer z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania, logistyki oraz wdrażania innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Od 2024 r. pełni funkcję biologiczną prezesa zarządu Kaucja.pl – Krajowy System Kaucyjny, gdzie z sukcesem kieruje procesem tworzenia i wdrażania ogólnopolskiego systemu kau-

cyjnego, pierwszego tego typu projektu w Polsce, który stanowi przełomowy krok w kierunku gospodarki o obiegu zamkniętym i zrównoważonego rozwoju.

Wcześniej przez 15 lat związany był z DHL Supply Chain, gdzie zajmował kluczowe stanowiska – od Członka Zarządu i Dyrektora Biznesu, po CEO oddziałów w Polsce i na Słowacji. Swoją

wiedzę i doświadczenie rozwijał również w takich organizacjach jak PepsiCo Polska czy Lyreco Polska.

Absolwent Politechniki Warszawskiej oraz prestiżowych studiów Executive MBA realizowanych wspólnie przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie i University of Quebec w Montrealu.



PRZEMYSŁAW STĘŚLIK

dyrektor zarządzający RVM Systems Polska

Menedżer nowej generacji – łączy strategiczne myślenie z umiejętnością wprowadzania realnych zmian. Jako dyrektor zarządzający RVM Systems Polska odpowiada za rozwój technologii, które wspierają gospodarkę obiegu zamkniętego. Pod jego kierunkiem firma stała się jednym z kluczowych graczy w zakresie wdrażania systemów kaucyjnych i automatyzacji recyklingu w Polsce. Od lat działa na styku innowacji, sprzedaży i zrównoważonego rozwoju.

Wierzy, że biznes może i powinien być narzędziem pozytywnej zmiany – dlatego rozwój RVM Systems Polska łączy z promocją odpowiedzialnych postaw wśród konsumentów i partnerów handlowych.

Doświadczenie zdobywał w międzynarodowych strukturach Wanzl Polska, gdzie odpowiadał za rozwój usług serwisowych i sprzedaż strategiczną.

Przeszedł pełną ścieżkę zawodową – od sprzedaży technicznej

po zarządzanie dużymi zespołami i projektami strategicznymi. Dziś wykorzystuje tę perspektywę, by budować organizację opartą na efektywności, zaufaniu i partnerskim podejściu.

Absolwent Politechniki Warszawskiej oraz Akademii Leona Koźmińskiego. Prywatnie pasjonat technologii, ekologii i nowoczesnego przywództwa. Jego motto brzmi: „Lider to nie ten, kto stoi na czele, ale ten, który potrafi sprawić, że inni chcą iść razem z nim”.



ALEKSANDER TRĄPŁA

prezes Zarządu Biosystem oraz Krajowego Systemu Kaucyjnego Zwrotka

Od ponad 20 lat zaangażowany w branżę ochrony środowiska i gospodarki odpadami. Jest ekspertem w dziedzinie recyklingu oraz tworzenia zintegrowanych systemów środowiskowych. Współtwórca m.in. Biosystem Organizacji Odzysku Opakowań oraz Biosystem Elektrorecykling Organizacji Odzysku Sprzętu Elektrycznego i Elektronicznego.

Pełni funkcje wiceprezesa Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Ochrony Środowiska oraz Związku Pracodawców Elektro-Odzysk. Koncentruje się na budowie rozwiązań wspierających przedsiębiorców w wypełnianiu obowiązków środowiskowych. Budując system kaucyjny, w pełni wykorzystał doświadczenie operacyjne, legislacyjne i strategiczne.

Jego wiedza i doświadczenie zapewniają Zwrotce unikalną pozycję wśród pozostałych operatorów systemu. Dzięki realnemu know-how w zakresie zarządzania odpadami i obiegu surowców, Zwrotka rozwija się jako stabilny i wiarygodny operator, oparty na solidnych fundamentach współtwórcy Grupy Biosystem.

Co zachęci Polaków do zwrotu opakowań?



Z raportu „Nowe nawyki, nowe wyzwania. Jak Polacy postrzegają system kaucyjny?”, przygotowanego przez Biostat na zlecenie agencji doradczej 2PR, wynika jednoznacznie: klucz do sukcesu systemu kaucyjnego to wygoda. Aż 71,5 proc. badanych wskazuje, że do częstszego zwracania opakowań zachęciłaby ich łatwa dostępność automatów zwrotnych.

BARTOSZ SOSNÓWKA
partner zarządzający w agencji 2PR,
która zleciła badanie.

Wniosek jest prosty – jeśli system ma działać powszechnie, musi być wszędzie tam, gdzie są ludzie. I to nie tylko w sklepach. Ponad 76,9 proc. ankietowanych przyznaje, że chętniej oddawałoby butelki czy puszki, gdyby automaty były dostępne również poza sklepami, przy szkołach, siłowniach czy przystankach.

Wyniki pokazują, że szczególnie kobiety (80,3 proc.) oraz osoby w wieku 50–59 lat (83,9 proc.) doceniają znacznie dostępności punktów zwrotu. Dla nich wygoda i bliskość są ważniejsze niż wysokość samej kaucji. Mężczyźni z kolei częściej uważają, że system mógłby działać lepiej, gdyby kwota kaucji była bardziej odczuwalna (43,1 proc.).

Na popularność zwrotów może wpłynąć także technologia. 38,5 proc. respondentów

wskazało, że aplikacja mobilna ułatwiająca zwrot bez kolejek i z szybkim przelewem kaucji na konto zwiększyłaby ich zaangażowanie. Pomyśl ten szczególnie dobrze rezonuje w dużych miastach, gdzie mieszkańcy są przyzwyczajeni do cyfrowych rozwiązań. Aż 43,1 proc. osób z aglomeracji powyżej 500 tys. mieszkańców widzi w tym realne ułatwienie.

Nie bez znaczenia pozostaje też kwestia wiedzy. Ponad 37,9 proc. badanych przy-



znaje, że wciąż nie wie dokładnie, które opakowania podlegają zwrotowi i jak działa system. Młodszy respondenci, szczególnie w wieku 18–39 lat, częściej niż starsi wskazują na potrzebę większej edukacji i przejrzystych zasad.

– Wyniki badania potwierdzają, że kluczowym czynnikiem wpływającym na skuteczność systemu kaucyjnego jest jego dostępność. Im łatwiej można oddać opakowanie, tym większa szansa, że stanie się to codziennym nawykiem. Dlatego ważne jest, by automaty zwrotne pojawiały się w różnych miejscach, nie tylko w dużych sklepach, ale też w mniejszych punktach i przestrzeni publicznej. Dla użytkowników liczy się prostota

obsługi i wygoda korzystania z systemu. Jeśli te warunki zostaną spełnione, system kaucyjny ma realną szansę działać efektywnie i trwale zmienić sposób, w jaki podchodzimy do recyklingu – mówi Paweł Wróblewski,

dyrektor zarządzający Envipco Polska, globalnego producenta automatów kaucyjnych. Dane pokazują, że Polacy są otwarci na nowe rozwiązania, ale potrzebują jasnych zasad i prostych komunikatów. System kaucyjny nie zadziała w pełni, jeśli nie będzie zrozumiały i wygodny w codziennym użyciu. Dlatego kluczową rolę do odegrania ma komunikacja, która tłumaczy, jak działa system i dlaczego warto w nim uczestniczyć. Edukacja, transparentność i konsekwencja w przekazie mogą przesądzić o tym, czy kaucje staną się naturalnym elementem naszej codzienności. To nie tylko kwestia ekologii, ale też budowania zaufania do nowoczesnych rozwiązań.

**KLUCZOWĄ ROLĘ
DO ODEGRANIA MA
KOMUNIKACJA, KTÓRA
TŁUMACZY, JAK DZIAŁA
SYSTEM I DLACZEGO
WARTO W NIM
UCZESTNICZYĆ.**



Polacy oczekują, że obsługa systemu kaucyjnego będzie prosta i dostępna. Wygoda, zrozumiałe zasady oraz wsparcie technologiczne to trzy elementy, które zdecydują o powodzeniu całego przedsięwzięcia. Entuzjazm wobec idei recyklingu jest duży, teraz kluczowe będzie przełożenie go na codzienną praktykę.

Wygodne lokalizacje, intuicyjne rozwiązania i odpowiednio zaplanowana komunikacja mogą sprawić, że zwracanie opakowań stanie się nie obowiązkiem, ale nawykiem.

O badaniu:

Badanie przeprowadzone na przełomie sierpnia i września

2025 roku na reprezentatywnej (1000 osób) grupie osób powyżej 18. roku życia, zamieszkujących teren Polski. Pomiar zrealizowany przy wykorzystaniu autorskiego panelu konsumentskiego „Badanie Opinii”. Badanie miało charakter ilościowy. Zrealizowane zostało na podstawie kwestionariusza ankiety.

NOWOCZESNY RECYKLING – młodzi Polacy chcą zwrotu kaucji na konto

Z najnowsze badania przeprowadzonego na zlecenie Fundacji Polska Bezgotówkowa wynika, że większość respondentów w wieku 18–24 lata (60 proc.) chciałoby otrzymywać zwrot kaucji bezpośrednio na konto. Taką preferencję wskazała także niemal połowa osób z grupy wiekowej 25–34 lata (48 proc.), co czyni ten sposób rozliczenia najbardziej pożądanym wśród młodych dorosłych.

— **M**łode pokolenie konsumentek i konsumentów w Polsce coraz częściej oczekuje nowoczesnych, wygodnych i bezgotówkowych rozwiązań – także w obszarze działań proekologicznych. Dlatego umożliwienie klientom szybkiego otrzymywania środków bezpośrednio na rachunek z wykorzystaniem bezgotówkowych instrumentów płatniczych może odegrać istotną rolę w budowaniu zaangażowania i zaufania konsumentów. Przemawiają za tym trendy, gdyż w 2024 r. aż 69 proc. wszystkich płatności zostało zrealizowanych w sposób bezgotówkowy. To świadczy, że jesteśmy bardzo cyfrowym społeczeństwem – mówi Zbigniew Wiśniewski, wiceprezes zarządu Fundacji Polska Bezgotówkowa.



Zwrot kaucji – szybko, wygodnie, dzięki technologii

Wyniki badania Fundacji Polska Bezgotówkowa pokazują, że drugą najchętniej wybieraną formą zwrotu kaucji przez młodych konsumentów jest bon lub kupon do wykorzystania przy kolejnych zakupach, otrzymywany za pośrednictwem automatu do zwrotu opakowań (tzw. butelkomatu). Taką opcję preferuje 26 proc. osób w wieku 25–34

lata oraz 20 proc. respondentów w wieku 18–24 lata. Znacznie mniej atrakcyjny dla tych grup wiekowych jest odbiór bonu lub kuponu bezpośrednio przy kasie – wybiera ją jedynie 12 proc. badanych w wieku 25–34 lata i zaledwie 6 proc. osób z przedziału 18–24 lata.

Badanie zrealizowane na próbie N=1040 dorosłych Polaków w dniach 11–14 lipca 2025 r., metodą CAWI (Computer Assisted Web Interview).

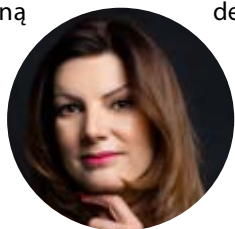
SYSTEM KAUCYJNY

– Element ESG w praktycznym zastosowaniu?

Włączenie się w system kaucyjny przestaje być wyłącznie obowiązkiem regulacyjnym – coraz częściej jest elementem strategii, który pozwala przedsiębiorcom budować przewagę konkurencyjną, komunikować swoją odpowiedzialność i angażować klientów i partnerów w ekologiczną transformację. Kraje z rozwiniętymi systemami depozytowymi (DRS) pokazują, że firmy wpisujące się w łańcuch obejmowania zwrotu opakowań zyskują nie tylko reputację, ale także konkretne korzyści biznesowe.

W polskim handlu detalicznym rusza nowy rozdział: firmy uczestniczące w systemie kaucyjnym zyskują realne narzędzie wpisujące się w ich strategię ESG – i to nie tylko od strony raportów, ale działania. Dla przedsiębiorców to szansa, by traktować uczestnictwo jako element przewagi rynkowej: dla konsumentów i partnerów B2B.

Włączenie się w system kaucyjny oznacza efektywne gospodarowanie surowcami – każda zwrócona butelka czy puszka to mniejsza emisja CO₂, mniej odpadów i większa efektywność gospodarki. To także wsparcie dla komunikacji: firmy mogą mówić, że działają w ramach gospodarki o obiegu zamkniętym – co w wielu krajach stanowi realną przewagę konkurencyjną. – ESG to nie tylko wymaganie, to konkretne działanie, które konsument widzi i partner rozumie – mówi **Anna Kozłowska, członek zarządu PSK.**



W praktyce oznacza to: firmy, które już dziś przygotowują się do udziału w systemie kaucyjnym, zyskują dostęp do danych środowiskowych w czasie rzeczywistym — masy opakowań wprowadzonych na rynek, poziomu ich zwrotu, efektywności transportu — i mogą wykorzystać je w raportach ESG, w rozmowach z inwestorami i kontrahentami.

To również sygnał dla klientów: że zakupiony produkt pochodzi z łańcucha, w którym firma bierze odpowiedzialność za całe opakowanie, a nie tylko za jego sprzedaż. W handlu detalicznym — miejscu, gdzie konsument dokonuje wyboru — jest to znaczący element budowania zaufania i lojalności.

– Naszym celem jest, by każdy detalista miał możliwość nie tylko spełnienia wymagań prawa, ale aktywnego udziału w zmianie – dodaje Anna Kozłowska. Firma, która angażuje się w system, jedno-

cześnie wzmacnia zarządzanie łańcuchem korporacyjnym: uczestnictwo w systemie kaucyjnym oznacza udział w transparentnym, cyfrowym procesie rozliczenia – od przyjęcia opakowania w sklepie po utylizację i ponowne wykorzystanie surowca. To element governance w najlepszym znaczeniu tego słowa.

Na poziomie rynkowym oznacza to również przewidywalność kosztów i operacji – firmy wiedzą, że wspierają mechanizm, który opiera się na dobrej technologii, precyzyjnej logistyce i jasnych zasadach. Dla partnerów B2B to sygnał, że dana firma działa w warunkach rynkowych zgodnych z międzynarodowymi standardami.

W skrócie: włączenie się w system kaucyjny to więcej niż obowiązek – to inwestycja w reputację, w operacyjną efektywność i w komunikację wartości marki. W czasach, gdy konsumenci i partnerzy coraz częściej wybierają firmy zaangażowane ekologicznie, udział w takim systemie staje się elementem różnicującym.

material partnera



PSK Polski
System
Kaucyjny



ZWRACAJ

TO SIĘ OPŁACA!

**PSK - TWÓJ
STABILNY
PARTNER
W SYSTEMIE
KAUCYJNYM**



więcej na: polskisystemkaucyjny.pl

Technologia w służbie handlu: jak PSK wspiera sklepy w systemie kaucyjnym

Wraz ze startem polskiego systemu kaucyjnego tysiące sklepów – od lokalnych punktów po duże sieci – staje przed nowym zadaniem: przyjmowaniem i ewidencjonowaniem zwrotów opakowań po napojach.

Choć skala zmiany jest ogromna, jej wdrożenie nie musi być trudne. Polski System Kaucyjny S.A., jako operator, postawił na rozwiązanie IT, które upraszcza obsługę, ograniczając koszty i dając handlowi pełne poczucie bezpieczeństwa.

System, który ma działać dla wszystkich

– Wdrożenie systemu kaucyjnego nie musi być skomplikowane ani kosztowne – kluczowe są dobrze zaprojektowane narzędzia IT – mówi **Przemysław Dziewiatowski, menedżer IT w Polskim Systemie Kaucyjnym S.A.** – Dlatego w PSK oferujemy gotowe rozwiązania dla każdego typu sklepu: od bezpłatnej aplikacji mobilnej, przez integrację z systemami kasowymi, po pełne połączenie z recyklatami. Dzięki temu handel – niezależnie od skali i zaplecza

– może spokojnie i skutecznie przygotować się do startu systemu.

To właśnie ta dostępność technologiczna stała się jednym z fundamentów projektu PSK. Operator, działający w oparciu o zezwolenie obejmujące wszystkie trzy frakcje: szkło, plastik i aluminium, zaprojektował architekturę systemu w taki sposób, by włączyć do niego zarówno duże sieci handlowe, jak i małe sklepy osiedlowe.



Aplikacja, która otwiera drzwi do systemu

Najważniejszym narzędziem wspierającym handel jest aplikacja mobilna „PSK Punkt Zbiórki”, dostępna na telefony z systemem Android i iOS. Umożliwia ona prowadzenie pełnej ewidencji zwrotów – bez konieczności inwestowania w kosztowną infrastrukturę czy skomplikowane integracje.

Za pomocą telefonu sprzedawca może:

- zeskanować kod kreskowy zwracanego opakowania,
- przypisać je do konkretnego worka lub skrzynki,
- zabezpieczyć worek plombą,
- potwierdzić odbiór jednym kliknięciem.

Wszystkie dane trafiają automatycznie do centralnego systemu PSK, co zapewnia przejrzystość i bezpieczeństwo rozliczeń.

– Aplikacja pozwala obsługiwać system kaucyjny bez dodatkowych urządzeń – wystarczy smartfon. Dzięki niej sklepy mogą szybko, łatwo i bezpiecznie prowadzić zbiórkę, mając pewność, że wszystkie procesy przebiegają zgodnie z zasadami systemu – wyjaśnia **Przemysław Dziewiatowski**.

To rozwiązanie szczególnie cenne dla małych placówek, które nie dysponują rozbudowanym zapleczem IT. Dla nich aplikacja jest realnym ułatwieniem i sposobem na „tanie wejście” do systemu

– bez ryzyka i bez konieczności zakupu recyklokatu na starcie.

Technologia z myślą o prostocie

Koncepcja PSK zakłada, że to **handel wybiera**, jak prowadzić zbiórkę – manualnie czy automatycznie. Rolą operatora jest zapewnienie wsparcia technologicznego, logistycznego i finansowego niezależnie od wybranej ścieżki.

W modelu manualnym wystarczy aplikacja PSK Punkt Zbiórki. W modelu automatycznym – recyklokat, zintegrowany z systemem operatora. Każdy z tych wariantów ma swoje miejsce w strukturze systemu i jest objęty pełną obsługą przez PSK.

– Recyklokaty nie są jedynym sposobem zbiórki, ale stanowią istotne wsparcie – zwłaszcza tam, gdzie wolumeny są duże, a wygoda klienta odgrywa kluczową rolę – podkreśla **Dziewiątowski**. – Jednocześnie ważne jest, aby urządzenia spełniały określone wymogi bezpieczeństwa i były zintegrowane z systemami operatora. Tylko wtedy rozliczenia są sprawne i wiarygodne, bez ryzyka nadużyć.

PSK jako pierwszy operator w Polsce opublikował listę certyfikowanych dostawców recyklokatów, dając rynkowi jasność i przewidywalność co do standardów technologicznych.

Pełna integracja i pewność rozliczeń

Dzięki centralnemu systemowi PSK każda czynność – od zeskanowania butelki po odebranie worka z punktu zbiórki – jest rejestrowana w czasie rzeczywistym.

Dane wpływają do wspólnej bazy, która stanowi podstawę rozliczeń z sieciami handlowymi i producentami napojów.

– Celem PSK jest, aby każdy detalista miał możliwość nie tylko realizacji obowiązków wynikających z prawa, ale też aktywnego udziału w zmianie, jaką jest system kaucyjny. Każdy nowy punkt zbiórki zwiększa dostępność dla konsumentów i wzmacnia efektywność całego systemu – zaznacza **Jakub Ogórek, prezes PSK S.A.**

Przejrzystość danych i automatyzacja procesów mają kluczowe znaczenie również z punktu widzenia konsumentów. To właśnie dzięki spójnej integracji systemów sklepy mogą zapewnić klientom szybki i bezproblemowy zwrot kaucji – niezależnie od tego, czy zwracają butelki szklane, puszki aluminiowe, czy opakowania PET.

Gotowość to klucz

Wprowadzenie systemu kaucyjnego w Polsce jest procesem, który będzie rozwijał się stopniowo. Nie wszystkie produkty od razu pojawią się w sprzedaży z oznaczeniem kaucji – producenci mają czas na dostosowanie opakowań i etykiet.

– W pierwszym okresie na półkach sklepowych nie będzie jeszcze wielu produktów objętych systemem kaucyjnym, ale ich liczba będzie systematycznie rosła. Dlatego już teraz kluczowe jest, aby handel był przygotowany do obsługi systemu – zarówno proceduralnie, jak i technologicznie – podkreśla **Jakub Ogórek**.

Właśnie dlatego PSK intensywnie wspiera handel – od szkoleń

i materiałów edukacyjnych po wsparcie techniczne. Operator kładzie nacisk na płynne, spokojne wdrożenie, tak aby dla sklepów nowy system był nie rewolucją, lecz ewolucją.

Wspólna odpowiedzialność, wspólne korzyści

System kaucyjny to nie tylko obowiązek wynikający z przepisów, ale także szansa – na lepszą organizację gospodarki odpadami, większą odpowiedzialność środowiskową i wzmocnienie pozycji handlu w lokalnych społecznościach.

PSK, jako operator zbudowany przez polski przemysł piwowarski, od początku przyjęło zasadę pełnej powszechności: prowadzi zbiórkę wszystkich trzech frakcji i daje handlowi narzędzia, które upraszczają codzienne funkcjonowanie.

– Naszą ambicją jest, aby PSK był operatorem pierwszego wyboru – takim, który ułatwia codzienną pracę punktów sprzedaży, zapewnia stabilność i płynność rozliczeń oraz daje handlowi wymierne korzyści z uczestnictwa w systemie – mówi **Ogórek**.

System kaucyjny to duża zmiana – ale dobrze zaprojektowana technologia potrafi ją oswoić. Dzięki aplikacji PSK Punkt Zbiórki i kompleksowemu wsparciu IT polski handel wchodzi w nową rzeczywistość nie sam, lecz z partnerem, który rozumie jego potrzeby i język operacyjnej codzienności.



Same kaucje to za mało

Wprowadzenie systemu kaucyjnego w Polsce to jeden z najważniejszych kroków w kierunku poprawy selektywnej zbiórki odpadów. Dyskusja wokół tego rozwiązania coraz częściej przybiera jednak charakter uproszczony. W opinii publicznej pojawia się przekonanie, że kaucja stanie się swoistym panaceum na kwestie związane z gospodarką odpadami. Tymczasem nawet najbardziej efektywny system tego typu nie zlikwiduje całego wyzwania.

KRZYSZTOF WITKOWSKI
prezes Dobrej Energii dla Olsztyna

System kaucyjny obejmuje ściśle określoną grupę opakowań: butelki plastikowe, puszki aluminiowe, a w kolejnych etapach także szkło wielokrotnego użytku. To ważny segment, ale wciąż jedynie część strumienia odpadów. Doświadczenia krajów skandynawskich czy Niemiec pokazują, że skuteczność DRS (eng. Deposit Return System) sięga nawet 90 proc. Oznacza to, że ogromna większość opakowań objętych kaucją wraca do systemu, jednak nie eliminuje to problemu odpadów, które nie mogą zostać wykorzystane do recyklingu materiałowego w roli surowców wtórnych. W gospodarstwach domowych nadal pozostają odpady wielomateriałowe, artykuły higieniczne czy po prostu te opakowania, które z różnych powodów nie trafiają z powrotem do obiegu. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że składowanie odpadów jest drogą zamkniętą.

Z punktu widzenia troski o klimat i jakość powietrza, a także w zgodzie z prawem unijnym, ograniczanie składowisk jest absolutnym priorytetem. Odpady, które nie nadają się do recyklingu, muszą znaleźć inne, bezpieczne zagospodarowanie. Kluczową rolę w tym obszarze odgrywają instalacje termicznego przekształcania odpadów. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii są one w stanie w sposób kontrolowany i bezpieczny przekształcać frakcję odpadów zmieszanych, jednocześnie odzyskując energię cieplną i elektryczną.

**Z PUNKTU WIDZENIA
TROSKI O KLIMAT
I JAKOŚĆ POWIETRZA,
A TAKŻE W ZGODZIE
Z PRAWEM UNIJNYM,
OGNIECZANIE
SKŁADOWISK JEST
ABSOLUTNYM
PRIORYTETEM.**

Uzupełnienie systemu

Takie rozwiązania nie są alternatywą dla systemu kaucyjnego, lecz jego uzupełnieniem. Z jednej strony kaucja pozwala zbierać cenne surowce w czystym strumieniu, z drugiej – instalacje domykają system, zapewniając, że to, czego nie udało się ponownie wykorzystać, nie staje się obciążeniem dla środowiska. W praktyce oznacza to zarówno redukcję emisji metanu i innych zanieczyszczeń, jak i stabilizację kosztów związanych z gospodarką odpadami oraz energią cieplną.

Warto przy tym podkreślić, że skuteczny system gospodarki odpadami to układ naczyń połączonych. Kaucje zmieniają zachowania konsumenckie i porządkują strumień opakowań, recykling pozwala odzyskiwać cenne materiały, a instalacje do termicznego przekształcania gwarantują bezpieczne zagospodarowanie pozostałości. Dopiero taka całość daje realny efekt środowiskowy i ekonomiczny. Dlatego entuzjazm wobec wprowadzenia systemu kaucyjnego,



choć uzasadniony, nie powinien przesłaniać szerszego obrazu. Polska, podobnie jak inne kraje Unii Europejskiej, stoi przed wyzwaniem stworzenia spójnej i odpornej gospodarki odpadami. Oznacza to konieczność pogodzenia różnych narzędzi – od edukacji, przez recykling, po nowoczesne instalacje energetycznego wykorzystania frakcji resztkowej. W takim ujęciu system kaucyjny jawi się jako bardzo ważny element układanki, ale nie wystarczający sam

w sobie. Jeśli chcemy mówić o rzeczywistej transformacji, musimy patrzeć na gospodarkę odpadami całościowo. Kaucja pomoże ograniczyć ilość wyrzucanych opakowań i zwiększy odzysk surowców. Jednak dopiero w połączeniu z innymi narzędziami pozwoli na stworzenie systemu, w którym odpady resztkowe nie będą ciężarem, lecz zasobem energetycznym wykorzystywanym w sposób bezpieczny i odpowiedzialny. Tylko w takim modelu osiągniemy

my cele środowiskowe i jednocześnie zapewnimy stabilność mieszkańcom oraz samorządom.

Ważny krok w stronę gospodarki obiegu zamkniętego

System kaucyjny to ważny krok w stronę gospodarki obiegu zamkniętego, ale nie jedyny element tej układanki. Równoległe funkcjonowanie ITPO i innych nowoczesnych instalacji pokazuje, że skuteczne zarządzanie odpadami wymaga różnorodnych rozwiązań. Istotne będzie także dalsze wzmacnianie świadomości społecznej, wspieranie innowacji i tworzenie spójnych regulacji – tak, by cały system działał coraz efektywniej i w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

SYSTEM KAUCYJNY – krok ku czystszej przyszłości

Od 1 października w Polsce działa system kaucyjny, który ma zrewolucjonizować gospodarowanie odpadami opakowaniowymi. Celem jest zwiększenie odzysku i recyklingu opakowań po napojach oraz ograniczenie ilości śmieci trafiających do środowiska.

PIOTR OKUROWSKI

prezes zarządu Kaucja.pl – Krajowy System Kaucyjny

System obejmuje jednorazowe butelki plastikowe do 3 l, puszki metalowe do 1 l i szklane butelki wielokrotnego użytku do 1,5 l. Przy zakupie napoju klient płaci kaucję – 0,50 zł za opakowanie jednorazowe i 1 zł za butelkę szklaną – którą odzyskuje po zwrocie pustego opakowania. Sklepy powyżej 200 m² muszą prowadzić punkty zwrotu, mniejsze mogą robić to dobrowolnie. W całym kraju ma działać 100-120 tys.

punktów, czyli jeden na ok. 400 mieszkańców.

Dziś w Polsce odzyskuje się jedynie 40 proc. butelek PET, podczas gdy unijne przepisy wymagają 90 proc. od 2029 r. System kaucyjny ma pomóc osiągnąć ten cel, co potwierdzają doświadczenia Niemiec, Litwy, Słowacji czy Węgier, gdzie poprawiła się czystość przestrzeni publicznej i poziom recyklingu.

W oparciu o współpracę

System opiera się na współpracy producentów, handlu i operatorów, takich jak Kaucja.pl – Krajowy System Kaucyjny S.A., odpowie-

dzialnych za odbiór, segregację i rozliczenia. Działa w formule non profit, co oznacza, że niewykorzystana kaucja przeznaczana jest na rozwój systemu.

Sukces systemu zależy od konsumentów, od ich gotowości do zwracania opakowań. To prosta czynność, która przynosi realne efekty: czystsze otoczenie i mniejsze zużycie surowców.

System kaucyjny to ważny krok w stronę gospodarki obiegu zamkniętego i nowoczesnego, odpowiedzialnego podejścia do środowiska.

materiał partnera



Uporządkować i ujednolicić

System butelek szklanych wielokrotnego użytku w Polsce wymaga pilnego uporządkowania i ujednolicenia. Z perspektywy zarówno operacyjnej, jak i środowiskowej, konieczne jest odejście od dziesiątek indywidualnych wzorów opakowań na rzecz kilku neutralnych, ogólnopolskich standardów. W tym przypadku mniej naprawdę znaczy lepiej.



RAFAŁ ŁYCZEK

dyrektor operacyjny w Reselekt
Operatorze Systemu Kaucyjnego

Wprowadzenie jednolitych, wystandaryzowanych wzorców butelek w ramach systemu kaucyjnego mogłoby diametralnie zmienić sposób funkcjonowania rynku. Każdy wprowadzający napoje w szklanych butelkach zwrotnych, niezależnie od marki, mógłby przyjmować wszystkie opakowania spełniające te same neutralne parametry w ramach danej kategorii produktowej, na przykład piw

czy napojów bezalkoholowych. Takie butelki byłyby pozbawione elementów marketingowych, a analogiczna standaryzacja powinna objąć również opakowania zbiorcze.

Korzyści z takiego podejścia są oczywiste. Uproszczenie logistyki i magazynowania, redukcja kosztów sortowania, efektywniejszy obrót opakowaniami, a przede wszystkim pełna realizacja idei ekoprojektowania. Standaryzacja staje się w tym kontekście nie tylko rozwiązaniem organizacyjnym, ale i ekologicznym sprzymierzeńcem gospodarki obiegu zamkniętego.

Dziś przed branżą napojową stoi pytanie, czy jest gotowa na taki krok? Czy producenci

zrzeszeni w Krajowej Izbie Gospodarczej „Przemysł Rozlewniczy” są w stanie, w imię realnych korzyści środowiskowych i wydajności systemu kaucyjnego, wypracować jednomyślność i przejść na uniwersalne, wspólne wzorce tzw. „butelki poolowej”?

Być może opakowania staną się mniej różnorodne, mniej efektowne wizualnie, ale za to system będzie działał prościej, taniej i z większym pożytkiem dla środowiska. To decyzja, która zadecyduje o przyszłości butelki zwrotnej w Polsce. Bez koniecznych zmian, za dwa-trzy lata może pozostać po niej tylko wspomnienie, a to byłaby realna strata, której można uniknąć, jeśli dziś postawi się na wspólne standardy.