



System kaucyjny krok po kroku – obowiązki producentów napojów i sklepów

Autor:

Filip Nawrot
Prawnik

Tematem drugiego wpisu dotyczącego systemu kaucyjnego jest analiza ról poszczególnych uczestników systemu kaucyjnego.

Jak opisano w poprzednim wpisie, zgodnie z art. 40g ust. 2 u.g.o.o.o., system kaucyjny jest prowadzony przez podmiot reprezentujący, który spełnia łącznie następujące warunki:

- 1) jest spółką akcyjną mającą siedzibę na terytorium kraju, utworzoną przez wprowadzających produkty w opakowaniach na napoje lub wprowadzających bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje, lub reprezentujące ich związki pracodawców lub izby gospodarcze;
- 2) jego akcjonariuszami są wyłącznie podmioty, o których mowa w pkt 1;
- 3) realizuje określone w ustawie obowiązki, a dochody uzyskane w ramach wykonywanej działalności gospodarczej przeznacza wyłącznie na cele statutowe;
- 4) wykonuje wyłącznie działalność związaną z gospodarowaniem opakowaniami i odpadami opakowaniowymi oraz organizowaniem i prowadzeniem systemu kaucyjnego;
- 5) posiada zezwolenie, o którym mowa w art. 40j ust. 1 u.g.o.o.o. (czyli zezwolenie na prowadzenie systemu kaucyjnego);
- 6) posiada kapitał zakładowy określony w ust. 3 (czyli musi wynosić co najmniej 5 000 000 zł).

Powyższe ma istotne znaczenie, aby – przy okazji wprowadzania systemu w życie – nie doszło ze strony producentów i importerów napojów czy prowadzących sklepy w błąd co do tego, z kim odpowiednie umowy powinny zawrzeć.

W ramach systemu kaucyjnego, podmiot reprezentujący powinien im zapewnić:

- 1) selektywne zbieranie opakowań i odpadów opakowaniowych w celu osiągnięcia wymaganych poziomów, o których mowa w załączniku nr 1a do ustawy;
- 2) odbieranie opakowań i odpadów opakowaniowych z jednostek handlu detalicznego i hurtowego oraz innych punktów zbierających opakowania i odpady opakowaniowe, objętych systemem kaucyjnym;



Partner odpowiedzialny za dział:



r.pr. Małgorzata Brzoska

T: +48 32 726 56 97

M: +48 509 824 449

E: malgorzata.brzoska@bbplegal.pl

- 3) transport opakowań do wprowadzającego produkty w opakowaniach na napoje lub wprowadzającego bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje oraz odpadów opakowaniowych do zakładu przetwarzania odpadów;
- 4) prowadzenie ewidencji, o której mowa w art. 40n ust. 1, i sporządzanie sprawozdań;
- 5) rozliczenie kaucji z jednostkami handlu detalicznego i hurtowego oraz innymi punktami zbierającymi opakowania i odpady opakowaniowe objęte systemem kaucyjnym, w szczególności finansowanie wypłat kaucji dla użytkownika końcowego;
- 6) finansowanie kosztów zbierania opakowań i odpadów opakowaniowych przez przedsiębiorcę prowadzącego jednostkę handlu detalicznego i hurtowego oraz inny punkt zbierający opakowania i odpady opakowaniowe objęte systemem kaucyjnym.

Co bardzo ważne, podmiot reprezentujący jest obowiązany do zawarcia pisemnej umowy pod rygorem nieważności, z każdym wprowadzającym produkty w opakowaniach na napoje lub wprowadzającym bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje, który się do niego zgłosi.

Przepisy znowelizowanej ustawy przewidują możliwość utworzenia więcej niż jednego systemu kaucyjnego. W sytuacji funkcjonowania więcej niż jednego systemu kaucyjnego podmioty reprezentujące prowadzące zobowiązane będą do ustalenia między sobą, w drodze umowy w formie pisemnej pod rygorem nieważności, warunków rozliczenia pobranej i zwróconej kaucji oraz rozliczenia i wymiany opakowań lub odpadów opakowaniowych zebranych w ramach prowadzonych przez siebie systemów kaucyjnych. Finansowe rozliczenie między jednostkami handlu detalicznego i hurtowego oraz innymi punktami zbierającymi opakowania i odpady opakowaniowe objęte systemem kaucyjnym, a podmiotem reprezentującym prowadzącymi różne systemy kaucyjne będzie następować w okresach rozliczeniowych nie dłuższych niż miesiąc.

Kim zatem są ci wprowadzający napoje w opakowaniach oraz wprowadzający bezpośrednio napoje w opakowaniach?





BBP Brzóska Poniewski
Adwokaci i Radcowie Prawni Sp.p.
ul. Żelazna 2, 40-851 Katowice

T: +48 32 726 56 97

M: +48 883 874 959

E: office@bbplegal.pl

I: www.bbplegal.pl

Wprowadzającym produkty w opakowaniach na napoje jest przedsiębiorca wprowadzający do obrotu (producent, importer) produkty w opakowaniach na napoje jednorazowego albo wielokrotnego użytku, o których mowa w załączniku nr 1a do ustawy, będących napojami. Wyłącza się tu sprzedaż bezpośrednią polegającej na dostarczaniu napojów w opakowaniach przez wprowadzającego bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje.

Z kolei wprowadzającym bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje będzie przedsiębiorca wykonujący działalność gospodarczą w zakresie wprowadzania do obrotu produktów w opakowaniach na napoje wielokrotnego użytku, o których mowa w poz. 3 załącznika nr 1a do ustawy, będących napojami, dokonujący wyłącznie sprzedaży bezpośredniej polegającej na dostarczaniu napojów w opakowaniach przez wprowadzającego bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje do miejsca ustalonego między tym wprowadzającym a nabywającym i jednocześnie odbieraniu przez tego wprowadzającego opakowań po produktach tego samego rodzaju, wprowadzonych do obrotu przez tego samego wprowadzającego.

Na podmiotach tych spoczywa obowiązek osiągnięcia poziomów selektywnego zbierania opakowań i odpadów opakowaniowych zebranych w ramach systemu kaucyjnego w minimalnej wysokości określonej w załączniku nr 1 a do Ustawy. Ponadto, są one zobowiązane do prowadzenia ewidencji w postaci papierowej lub elektronicznej, obejmującej informacje o masie opakowań, w których wprowadzili do obrotu produkty w danym roku kalendarzowym oraz informacje o liczbie i pojemności opakowań, w których wprowadzili do obrotu napoje, z podziałem na rodzaje opakowań. Wprowadzający powinni także oznakować opakowania w sposób wskazujący na objęcie opakowania systemem kaucyjnym oraz określające wysokość kaucji.

Kolejna grupa uczestników to sklepy o powierzchni określonej różnymi progami powierzchniowymi. Użyte w tych przepisach sformułowanie powierzchnia sprzedaży zostało wyjaśnione przez ustawodawcę i stosownie do treści art. 8 pkt 10a) u.g.o.o.o. jest to powierzchnia sprzedaży w rozumieniu art. 2 pkt 19 ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (t.j. Dz.U. z 2023 r. poz. 977).



W systemie kaucyjnym mamy do czynienia z trzema rodzajami sklepów:

- 1) sklepy o powierzchni sprzedaży do 200 m²;
- 2) sklepy o powierzchni sprzedaży od 200 m²;
- 3) sklepy o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m².

W zależności od powierzchni sprzedaży, różnie kształtuje się sytuacja uczestników systemu kaucyjnego. Sklepy o powierzchni sprzedaży do 200 m², obligatoryjnie uczestniczą w systemie kaucyjnym. Opiera się ono co najmniej na pobieraniu kaucji, jeżeli uczestnikom końcowym oferowane są napoje w opakowaniach objętych systemem kaucyjnym. Podmiot ten może (ale nie musi) uczestniczyć w systemie kaucyjnym w zakresie zwracania kaucji oraz zbierania pustych opakowań i odpadów opakowaniowych, jest to jednak nieobowiązkowe. Obligatoryjne jest za to zawarcie umowy, w formie pisemnej pod rygorem nieważności, z przynajmniej jednym podmiotem reprezentującym, który zgłosił się do przedsiębiorcy prowadzącego jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego o powierzchni sprzedaży do 200 m². Również podmiot reprezentujący zobowiązany jest do zawarcia umowy z przedsiębiorcą prowadzącym jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego o powierzchni sprzedaży do 200 m², który się do niego zgłosił.

W przypadku sklepów o powierzchni sprzedaży od 200 m², to również obligatoryjnie uczestniczą one w systemie kaucyjnym w zakresie co najmniej pobierania, ale w tym przypadku także w zakresie zwracania kaucji oraz zbierania pustych opakowań i odpadów opakowaniowych, jeżeli użytkownikom końcowym oferowane są napoje w opakowaniach objętych systemem kaucyjnym. Obligatoryjne jest zawarcie umowy, w formie pisemnej pod rygorem nieważności, z każdym podmiotem reprezentującym, który zgłosił się do przedsiębiorcy prowadzącego jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego o powierzchni sprzedaży od 200 m². Z kolei podmiot reprezentujący zobowiązany jest do zawarcia umowy z przedsiębiorcą prowadzącym jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego o powierzchni sprzedaży do 200 m².

Inaczej sytuacja kształtuje się w przypadku sklepów o powierzchni sprzedaży powyżej 200 m². Przedsiębiorca prowadzący jednostkę handlu detalicznego o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² jest obowiązany prowadzić na własny koszt selektywne zbieranie odpadów opakowaniowych po produktach w opakowaniach, które znajdują się w ofercie handlowej sklepu, według rodzajów opakowań, z których powstały odpady, z wyłączeniem opakowań objętych systemem kaucyjnym.