

System kaucyjny w praktyce:

**obowiązek czy szansa dla
biznesu?**

AGENDA

1. System kaucyjny – na czym polega i dlaczego powstaje?
2. Kto i kiedy musi dołączyć?
3. Jakie nowe obowiązki czekają producentów, importerów i sprzedawców?
4. Co grozi za brak wdrożenia?
5. Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

System kaucyjny
– na czym polega
i dlaczego powstaje?

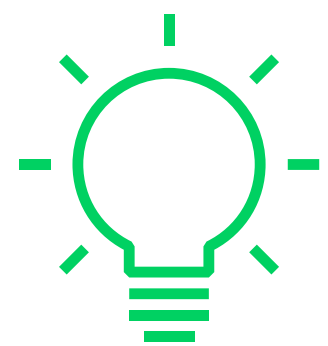


System kaucyjny – na czym polega i dlaczego powstaje?



DLACZEGO?

- Obowiązek zapewnienia poziomów zbierania wybranych rodzajów opakowań i odpadów opakowaniowych,
- Obowiązek zapewnienia dostępności materiału z recyklingu do produkcji nowych butelek z plastiku.



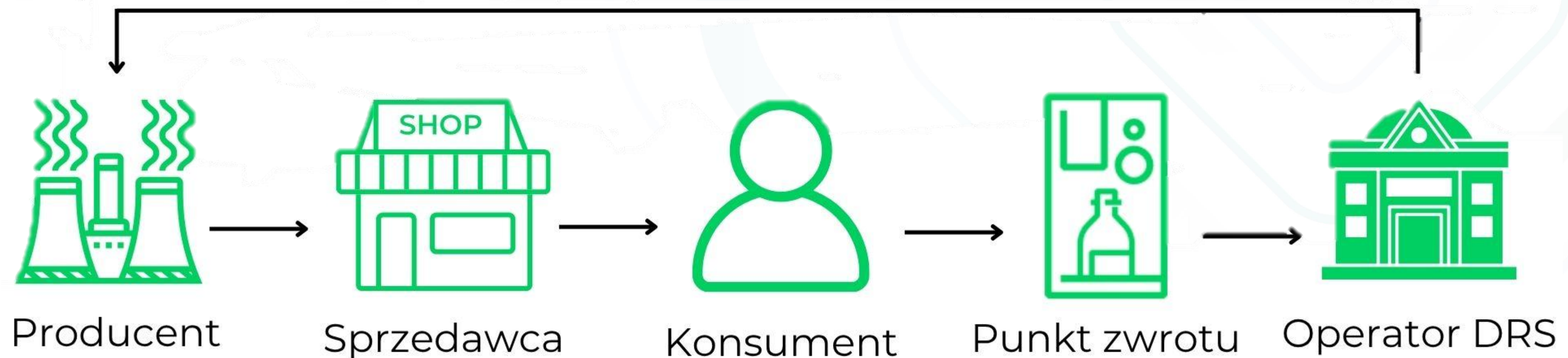
WARTO WIEDZIEĆ

Dyrektywa Single Use Plastics (SUP):

Aby zapewnić zamknięty obieg użytkowania tworzyw sztucznych, **należy propagować stosowanie na rynku materiałów pochodzących z recyklingu**. Należy zatem wprowadzić wymogi dotyczące obowiązkowej minimalnej zawartości tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu w butelkach na napoje.

System kaucyjny – na czym polega i dlaczego powstaje?

 Na czym polega?





Kto i kiedy musi dołączyć?

Kto i kiedy musi dołączyć?



KTO MUSI DOŁĄCZYĆ?

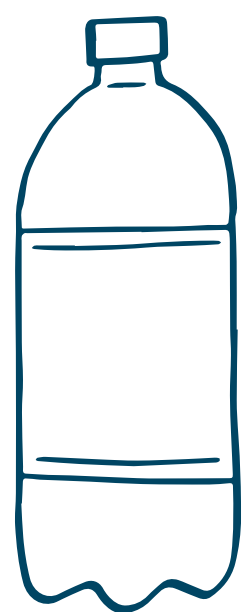
- ☐ Wprowadzający
- ☐ Jednostki handlowe
- ☐ Podmioty reprezentujące (operatorzy)
- ☐ Firmy gospodarujące odpadami

Kto i kiedy musi dołączyć?



Jaki wprowadzający **musi** dołączyć?

Wprowadzający napoje w opakowaniach:



butelki jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych o pojemności **do 3l**,



puszki metalowe o pojemności **do 1l**,



butelki szklane wielokrotnego użytku o pojemności **do 1,5l**.

Kto i kiedy musi dołączyć?



NAPÓJ – czym jest?

Płyn przeznaczony do bezpośredniego wypicia, bez konieczności poddania go obróbce, w szczególności woda, sok, nektar, mleko, jogurt i inny pitny produkt mleczny, napój alkoholowy, **z wyłączeniem płynów będących produktami leczniczymi**, wyrobami medycznymi oraz żywnością specjalnego przeznaczenia medycznego.

Ważne: Suplement to nie wyrób medyczny!

Kto i kiedy musi dołączyć?



MLEKO – czy jest objęte systemem kaucyjnym?

➤ Art. 21a ust. 1a [ustawy o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi](#):

Obowiązek osiągnięcia poziomów zbierania **nie dotyczy** wprowadzających produkty w opakowaniach na napoje będące **mlekiem, jogurtem lub innym pitnym produktem mlecznym**.

Kto i kiedy musi dołączyć?

Jaki sklep musi dołączyć?

Przedsiębiorca prowadzący jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego, w której użytkownikom końcowym **są oferowane produkty będące napojami w opakowaniach** na napoje objętych systemem kaucyjnym musi dołączyć do systemu w zakresie:



pobierania kaucji

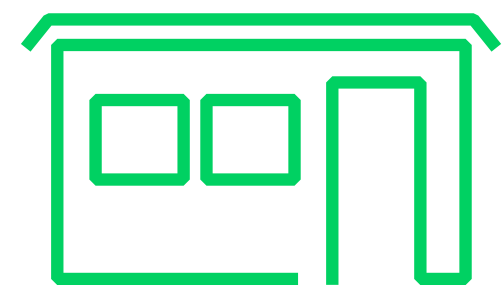
– w przypadku powierzchni sprzedaży **poniżej 200 m²**,



pobierania i zwracania kaucji

– w przypadku powierzchni sprzedaży **powyżej 200 m²**.

Kto i kiedy musi dołączyć?



POWIERZCHNIA SPRZEDAŻY – czym jest?

Zgodnie z:

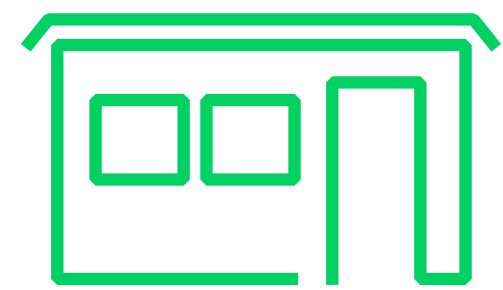
- art. 2 pkt 19 ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym ([Dz. U. z 2024 r. poz. 1130, z późn. zm.](#)):

Powierzchnia sprzedaży to **część ogólnodostępnej powierzchni obiektu handlowego** stanowiącego całość techniczno-użytkową, **przeznaczonego do sprzedaży detalicznej**, w której odbywa się bezpośrednia sprzedaż towarów.

Uwaga:

Nie wlicza się do niej powierzchni usług i gastronomii oraz powierzchni pomocniczej, do której zalicza się powierzchnie magazynów, biur, komunikacji, ekspozycji wystawowej itp.).

Kto i kiedy musi dołączyć?



POWIERZCHNIA SPRZEDAŻY – czym jest?

W związku z powyższym do powierzchni sprzedaży należy wliczać **wyłącznie powierzchnie przeznaczone do sprzedaży detalicznej**, w której odbywa się bezpośrednia sprzedaż towarów.

Zapamiętaj!

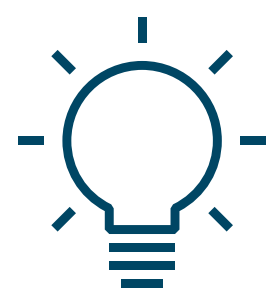
W powierzchni sprzedaży nie uwzględnia się pozostałych powierzchni, takich jak powierzchnie biur, usług, magazynów, zaplecza itp.

Kto i kiedy musi dołączyć?



PODMIOT REPREZENTUJĄCY – czym jest?

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.



Czym się zajmuje?

Podmiot reprezentujący **organizuje system kaucyjny**, w tym zapewnia odbiór odpadów i opakowań z miejsc nieprofesjonalnej zbiórki (sklepów i innych dobrowolnych punktów).

Kto i kiedy musi dołączyć?

Firmy gospodarujące odpadami – czym się zajmują?



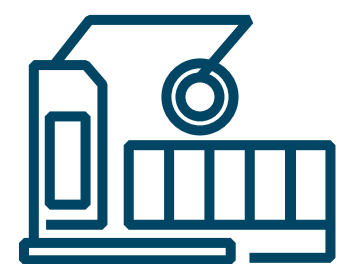
TRANSPORT

→ wpis do BDO



ZBIERANIE

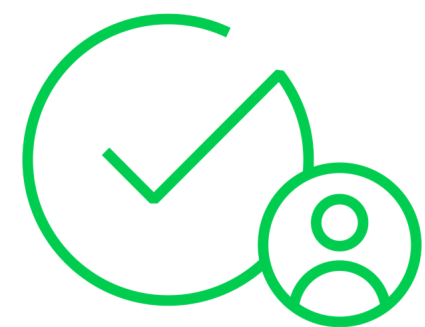
→ wpis do BDO i zezwolenie (z wyjątkiem I i II etapu zbierania)



PRZETWARZANIE

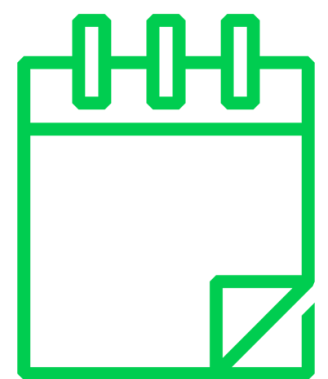
→ wpis do BDO i zezwolenie

Kto i kiedy musi dołączyć?



Sklep i wprowadzający – kiedy musi dołączyć?

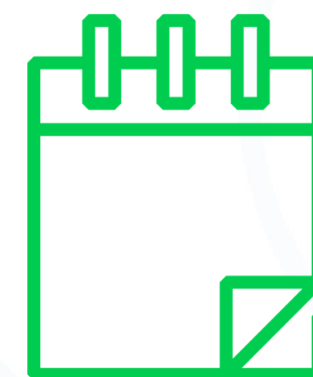
SPRZEDAWCA



Od 1 października 2025 r.

- Pobieranie kaucji i umożliwienie zwrotu opakowań przez klientów (oraz zwrot kaucji).

WPROWADZAJĄCY



Do 31 grudnia 2025 r.

- Podpisywanie umów z podmiotami reprezentującymi (w celu realizacji obowiązków za 2025 r.)

**Jakie nowe obowiązki
czekają producentów,
importerów i sprzedawców?**



Nowe obowiązki

- Czy importer ma **inne** obowiązki niż producent?



Wprowadzenie do obrotu

– odpłatne albo nieodpłatne udostępnienie opakowań lub produktów w opakowaniach po raz pierwszy na terytorium kraju w celu używania lub dystrybucji.

- Importer ma **takie same** obowiązki jak producent.

WYJĄTEK: Produkcja na zlecenie (w rolę producenta wchodzi zlecający, który wprowadza do obrotu pod własnym znakiem towarowym).

Nowe obowiązki

➤ Czy wprowadzający ma **inne** obowiązki niż sprzedawca?

Zdecydowanie tak!



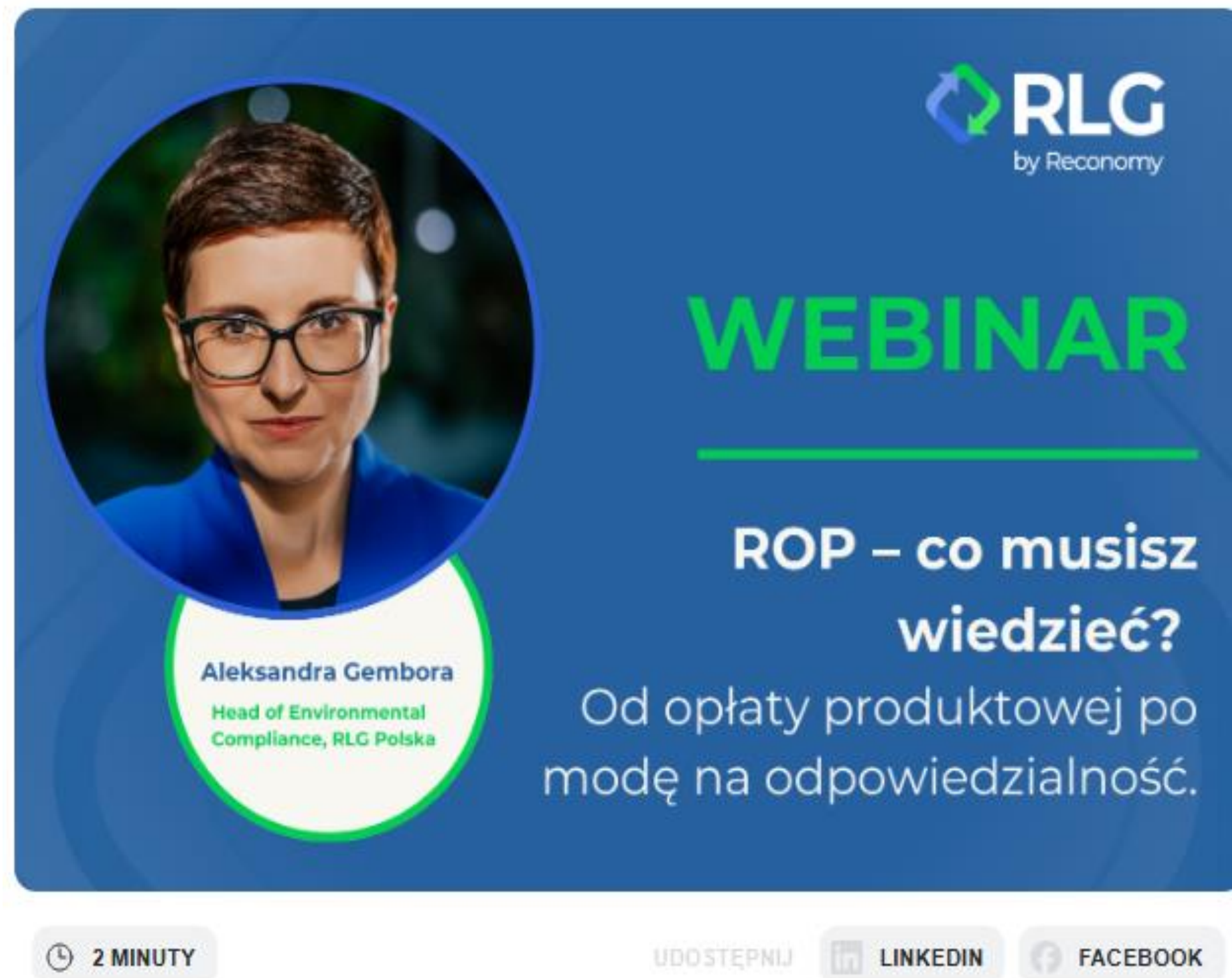
Wprowadzający (importer, producent)

- odpowiada za opakowania w ramach ROP (rozszerzonej odpowiedzialności producenta).

Sprzedawca nie realizuje obowiązków ROP, ale **uczestniczy w systemie kaucyjnym** operacyjnie.

Nowe obowiązki

➤ Więcej na temat ROP:



RLG
by Reconomy

WEBINAR

ROP – co musisz wiedzieć?

Od opłaty produktowej po modę na odpowiedzialność.

Aleksandra Gembora
Head of Environmental Compliance, RLG Polska

2 MINUTY

UDOSTĘPNIJ

LINKEDIN

FACEBOOK

2025 • 05 • 27

Webinar „ROP — co musisz wiedzieć? Od opłaty produktowej po modę na odpowiedzialność.”

W ubiegłym tygodniu znów spotkaliśmy się online. Tym razem przyjrzelśmy się bliżej **opłacie produktowej**, planowanym zmianom w ramach **ROP**, a także tematowi, który dopiero zaczyna się rozgrzewać – **tekstyli**.

Nagranie ze szkolenia

Dla tych, którzy nie mogli być z nami na żywo lub chcą jeszcze raz wrócić do kluczowych momentów – **nagranie jest już dostępne na naszym kanale YouTube**:



Webinar RLG — ROP

RLG
by Reconomy
Watch later Share

WEBINAR

ROP — co musisz wiedzieć?

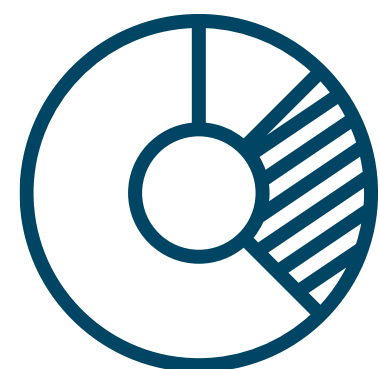
Od opłaty produktowej po modę na odpowiedzialność.

Aleksandra Gembora
Head of Environmental Compliance, RLG Polska

Watch on YouTube

Nowe obowiązki – IMPORTER I PRODUCENT

- Najważniejszy obowiązek **importera i producenta**:



osiągnięcie poziomów zbierania opakowań i odpadów opakowaniowych.

- Dodatkowy obowiązek dla **wprowadzającego napoje w plastikowych butelkach o pojemności do 3 litrów**:

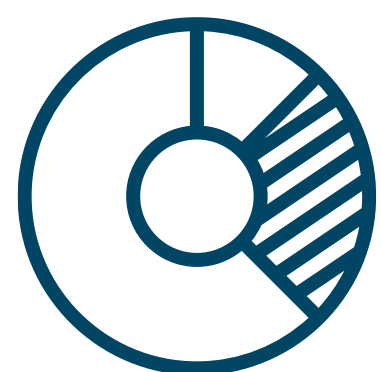


zapewnienie zawartości materiału z recyklingu.

Nowe obowiązki – IMPORTER I PRODUCENT

Nieosiągnięcie poziomów skutkuje **opłatą produktową**.

Ważne:



Opłata produktowa
za **nieosiągnięcie
poziomów zbierania**

**to coś
innego niż**



opłata produktowa
za **nieosiągnięcie
poziomów recyklingu**.

Jedna nie wyklucza drugiej, mogą zostać naliczone obie jednocześnie.

Analogicznie: Opłata za niezapewnienie zawartości materiału z recyklingu jest naliczana niezależnie od innych opłat produktowych.



[Opłata produktowa: z czego wynika i co może się zmienić?](#)



Dowiedz
się więcej!

Nowe obowiązki – IMPORTER I PRODUCENT

- Wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje oraz wprowadzający bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje są obowiązani prowadzić **ewidencję** opakowań objętych systemem kaucyjnym.

WAŻNE: Sprawozdania w BDO składa podmiot reprezentujący.



Wprowadzający nie składa samodzielnie sprawozdań dotyczących systemu kaucyjnego.

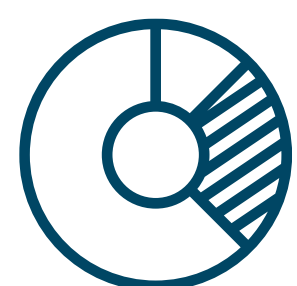
Nowe obowiązki – IMPORTER I PRODUCENT

Wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje będących **butelkami jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych o pojemności do 3 litrów**, jest obowiązany do prowadzenia, w postaci papierowej lub elektronicznej, ewidencji obejmującej informacje o:



masie butelek,

w których wprowadził do obrotu napoje w danym roku kalendarzowym,



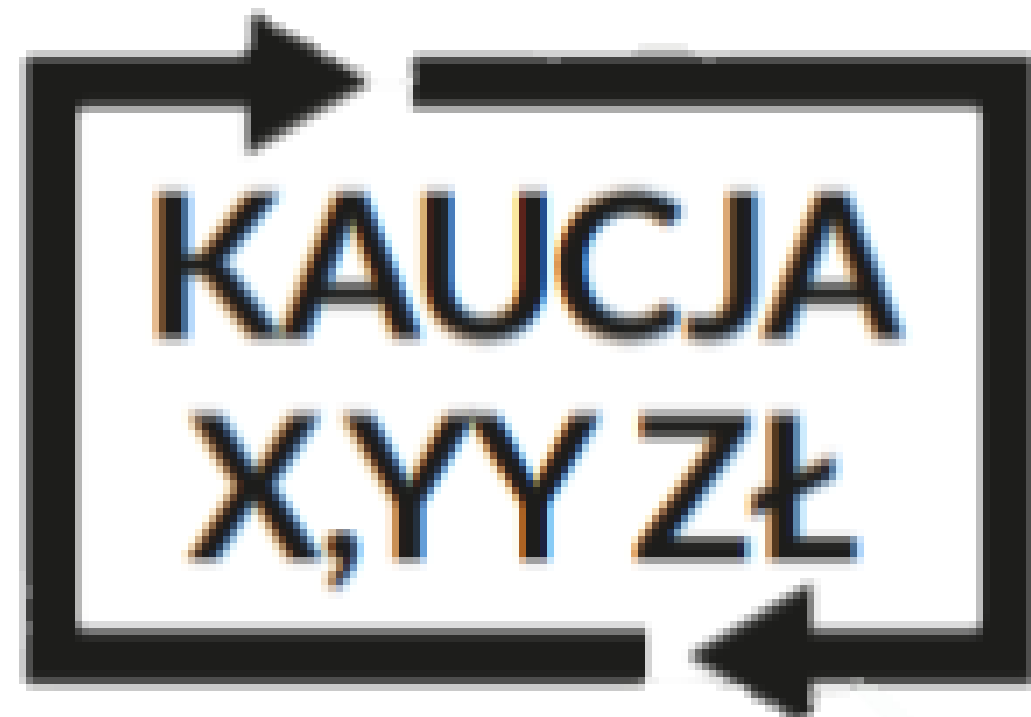
udziale wagowym

tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu w tych butelkach

- z podziałem na butelki, których głównym składnikiem jest politereftalan etylenu, oraz pozostałe butelki.

Nowe obowiązki – IMPORTER I PRODUCENT

Wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje oraz wprowadzający bezpośrednio produkty w opakowaniach na napoje są obowiązani umieszczać na opakowaniach **oznakowanie** wskazujące na objęcie opakowania systemem kaucyjnym oraz określające wysokość kaucji.



Nowe obowiązki - SPRZEDAWCA



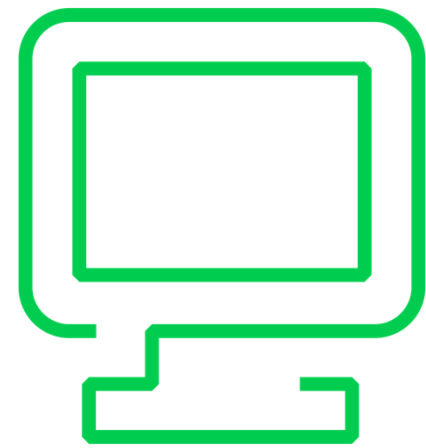
Obowiązkiem sprzedawcy jest
➤ **POBIERANIE KAUCJI.**

Nie każdy sprzedawca musi przyjmować opakowania od klientów.

➤ Ten obowiązek dotyczy tylko sklepów o powierzchni sprzedaży **powyżej 200 m².**

WAŻNE: Sklep, który przyjmuje opakowania musi zwracać kaucję klientowi.

Nowe obowiązki - SPRZEDAWCA



Sprzedawca **musi prowadzić ewidencję** według zakresu udziału w systemie kaucyjnym:

➤ w przypadku powierzchni sprzedaży **poniżej 200 m²**:

- liczba nabytych i sprzedanych napojów,

➤ w przypadku powierzchni sprzedaży **powyżej 200 m²**:

- liczba nabytych i sprzedanych napojów,
- liczba zwróconych opakowań i odpadów opakowaniowych,
- wysokość pobranych, zwróconych i niezwróconych kaucji.

Nowe obowiązki - SPRZEDAWCA

Przedsiębiorca prowadzący jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego o **powierzchni sprzedaży nie większej niż 200 m²** jest obowiązany do:



zawarcia umowy,

w formie pisemnej, w postaci papierowej lub elektronicznej lub w formie dokumentowej, pod rygorem nieważności, **z co najmniej jednym podmiotem reprezentującym**, który się do niego zgłosił.

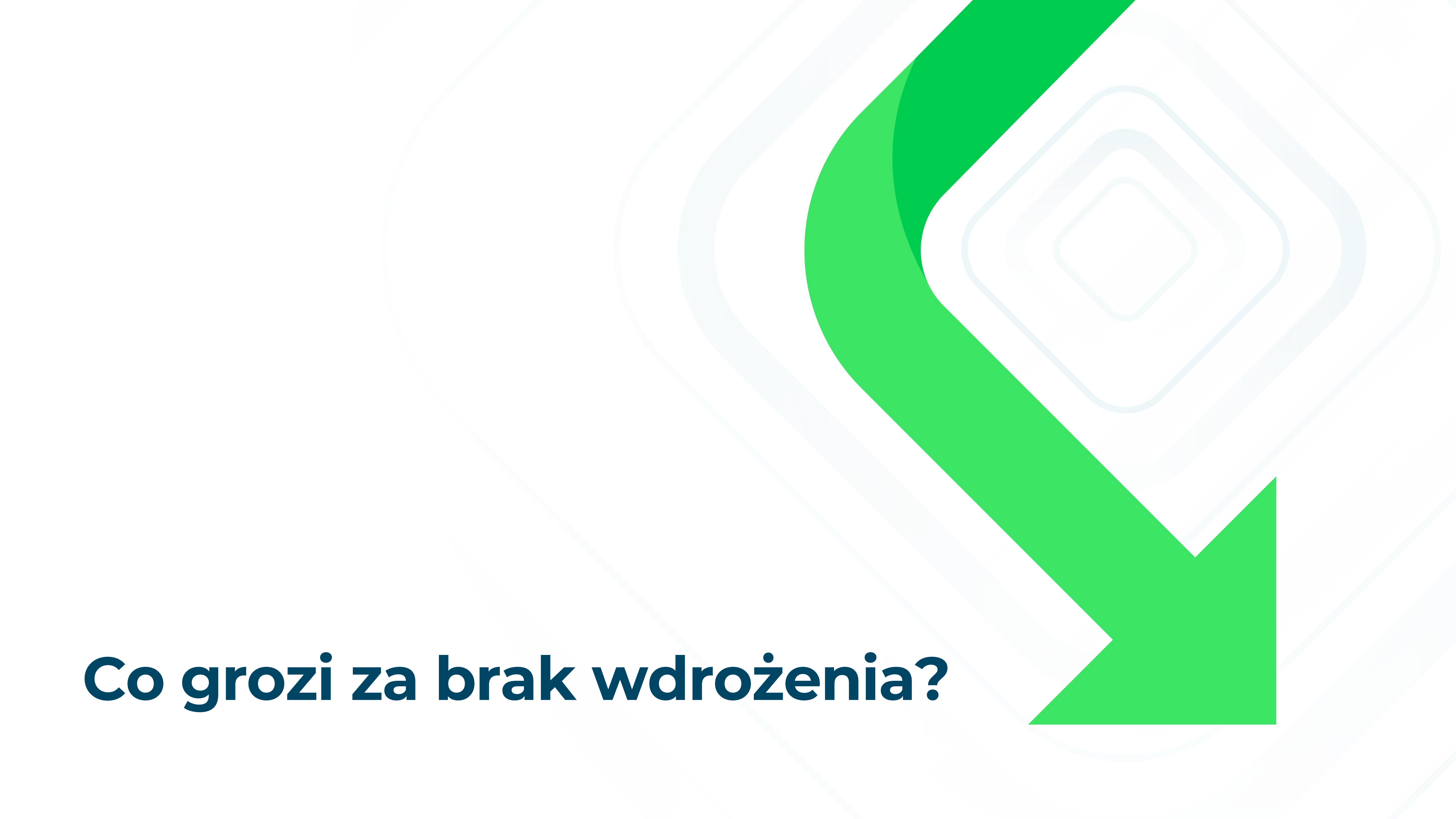
Nowe obowiązki - SPRZEDAWCA

Przedsiębiorca prowadzący jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego o **powierzchni sprzedaży powyżej 200 m²** jest obowiązany do:



zawarcia umowy,

w formie pisemnej, w postaci papierowej lub elektronicznej lub w formie dokumentowej, pod rygorem nieważności, **z każdym podmiotem reprezentującym**, który się do niego zgłosi.



Co grozi za brak wdrożenia?

Co grozi za brak wdrożenia?



OPŁATA PRODUKTOWA

Wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje jest obowiązany osiągnąć poziomy **selektywnego zbierania** opakowań i odpadów opakowaniowych.

Do osiągniętych poziomów selektywnego zbierania wlicza się **jedynie** opakowania i odpady opakowaniowe selektywnie **zebrane w ramach systemu kaucyjnego**.

WAŻNE: Nie ma możliwości samodzielnej realizacji obowiązku!

Co grozi za brak wdrożenia?



OPŁATA PRODUKTOWA

– **nieprzystąpienie do systemu**

Wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje, który **nie zawarł umowy przystąpienia do systemu kaucyjnego**, jest **obowiązany wnieść opłatę produktową** obliczoną oddzielnie dla poszczególnych rodzajów opakowań w odniesieniu do nieosiągniętych wymaganych poziomów selektywnego zbierania opakowań i odpadów opakowaniowych.

Co grozi za brak wdrożenia?



OPŁATA PRODUKTOWA
– **nieosiągnięcie poziomu**

W przypadku gdy wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje, który **zawarł umowę** przystąpienia do systemu kaucyjnego, **nie osiągnął poziomu zbierania**, ten wprowadzający oraz podmiot reprezentujący prowadzący system kaucyjny, do którego ten wprowadzający przystąpił, są obowiązani do **wniesienia opłaty produktowej** obliczonej oddzielnie dla poszczególnych rodzajów opakowań - każdy w wysokości 50%.

Co grozi za brak wdrożenia?



OPŁATA PRODUKTOWA
– **niezapewnienie RPET**

Wprowadzający produkty w opakowaniach **na napoje będących butelkami jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych o pojemności do 3 litrów** jest obowiązany do zapewnienia, aby opakowania te, włącznie z ich zakrętkami i wieczkami z tworzyw sztucznych, zawierały udział wagowy wynoszący co najmniej:

- 1) od 2025 r.** - 25 % tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu, jeżeli głównym składnikiem tych opakowań jest politereftalan etylenu,
- 2) od 2030 r.** - 30 % tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu.

Co grozi za brak wdrożenia?



KARA ZA BŁĘDNE DANE

Wprowadzający, który nie przekazuje podmiotowi reprezentującemu, z którym zawarł umowę, **danych niezbędnych do realizacji obowiązków** w zakresie systemu kaucyjnego, w tym informacji o wszystkich wprowadzonych przez niego do obrotu w danym roku kalendarzowym opakowaniach objętych tym systemem **podlega karze:**

od 10 000 zł do 1 000 000 zł.

Co grozi za brak wdrożenia?



KARY DLA SKLEPÓW

Prowadzący jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego, który nie realizuje swoich obowiązków w zakresie odpowiednio:



pobierania kaucji

– w przypadku powierzchni sprzedaży **poniżej 200 m²**,



pobierania i zwracania kaucji

– w przypadku powierzchni sprzedaży **powyżej 200 m²**.

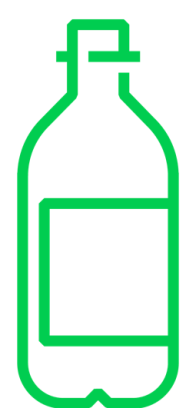
podlega karze **od 10 000 zł do 500 000 zł**.

Co grozi za brak wdrożenia?



KARA DLA POLSKI

System kaucyjny jest zobowiązaniem do **realizacji unijnego poziomu selektywnego zbierania** odpadów opakowaniowych.



Cele dla butelek jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych na napoje o pojemności **do 3 l** wynoszą:

❑ **77%** → W 2025 r.

❑ **90%** → W 2030 r.

Nieosiągnięcie celów spowoduje nałożenie **kar finansowych** na Polskę.

**Jakie korzyści i wyzwania
niesie udział w systemie?**



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

Jakie SZANSE niesie system kaucyjny?

1. Zmniejszenie ilości odpadów opakowaniowych

- Odpady będą trafiać do systemu, a nie na ulice czy do lasów.



Motywacja dla konsumenta

Świadomość odzyskania kaucji zachęca do zwrotu opakowania zamiast wyrzucenia go do kosza czy na ulicę.



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

Jakie SZANSE niesie system kaucyjny?

2. Zwiększenie lojalności klientów i przewaga konkurencyjna

- Klienci chętniej wracają do punktów, które umożliwiają zwrot opakowań i odbiór kaucji.
- Wprowadzenie systemu może wspierać działania CSR i budować pozytywny wizerunek marki.



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

Jakie SZANSE niesie system kaucyjny?

3. Ponowne wykorzystanie materiałów najwyższej jakości

- System kaucyjny umożliwia odzysk opakowań w znacznie lepszym stanie niż w tradycyjnej zbiórce odpadów.
- To szansa na tworzenie nowych opakowań z czystszeo, lepszego surowca – co obniża koszty produkcji i zużycie zasobów naturalnych.



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

WYZWANIA

1. Wysokie koszty wdrożenia systemów

- Zakup automatów (butelkomatów).
- Brak miejsca w sklepach na magazynowanie pustych opakowań.
- Koszty logistyczne i organizacyjne.

Efekt?

Część firm może zrezygnować z butelek wielorazowych na rzecz tańszych, jednorazowych rozwiązań.



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

WYZWANIA

2. Nowe obowiązki związane z raportowaniem

- Sklepy muszą prowadzić rejestr sprzedaży i zwrotów (obowiązkowa ewidencja).
- Monitorowanie pobranych i zwróconych kaucji.
- Możliwa konieczność wdrożenia nowych systemów IT lub procedur.



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

WYZWANIA

3. Obsługa klientów w sytuacjach awaryjnych

- Co w przypadku awarii automatu?
- Obowiązek ręcznego przyjęcia opakowania i zwrotu kaucji.

ZAGROŻENIE: Większe obciążenie personelu i możliwe nieporozumienia z klientami.



Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

WYZWANIA

4. Zarządzanie opakowaniami pozostawionymi luzem przez klientów

- Sklep otrzymuje odpady i opakowania – **musi nimi zarządzać i je rozliczać.**

WAŻNE: Zwrot kaucji otrzymuje ten, kto oddaje opakowanie do systemu.



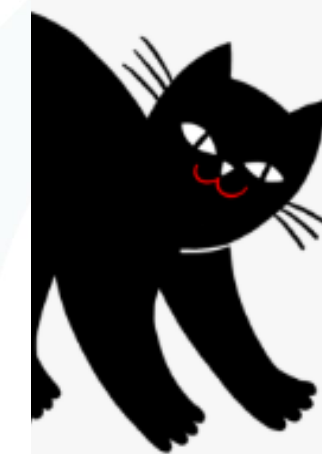
Jakie korzyści i wyzwania niesie udział w systemie?

WYZWANIA

5. Edukacja konsumentów i ryzyko dezinformacji

- Brak jasnej komunikacji może skutkować zniechęceniem klientów i niską efektywnością systemu.
- Konsument musi wiedzieć, ile wynosi kaucja, gdzie może zwrócić opakowania i odebrać kaucje, jakie opakowania może zwrócić.

<https://www.elektro3000.pl/ida-zmiany/>



SYSTEM KAUCYJNY ▾ QUIZ FILM LEKCJA MATERIAŁY DO POBRANIA

DODATKOWE ZASADY SEGREGACJI OPAKOWAŃ



Nie zgniataj opakowań z logotypem kaucji. Za to zawsze zgniataj te bez logotypu, które segregujesz w domu.



SZKOŁA GŁÓWNA
GOSPODARSTWA
WIEJSKIEGO

Studia Podyplomowe **Zarządzanie Środowiskiem i Gospodarka Odpadami**

Rekrutacja trwa

Studia Podyplomowe realizowane przy współpracy i pod Patronatem:





SZKOŁA GŁÓWNA
GOSPODARSTWA
WIEJSKIEGO

Studia
podyplomowe

ESG I TRANSFORMACJA KLIMATYCZNA



ESG



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



ESG Impact Network



GO GREEN
Strategy & Communication



Instytut Ekonomii
i Finansów



PROGRESSIO





srodowisko@rev-log.com

RLG Systems Polska Sp. z o.o.

RLG Repack Polska OOO S.A.

RLG Relectra OO SEiE S.A.

ul. Bonifraterska 17

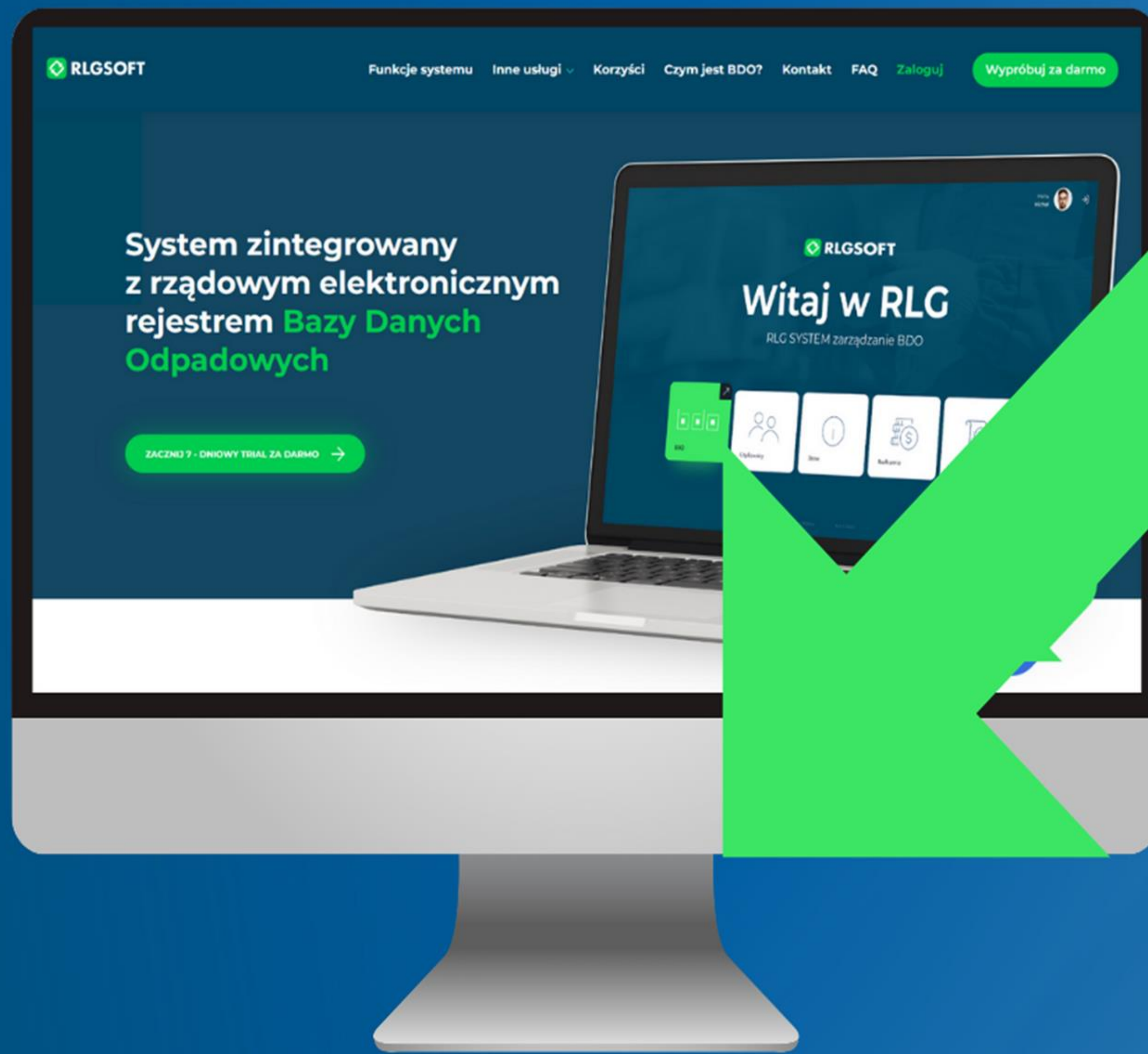
00-203 Warszawa

www.rev-log.com/pl



Poznaj RLGSOFT!

*System do
automatyzacji BDO*



Co sprawia, że RLGSOFT ułatwia pracę?

- **Automatyzacja KEO**

System automatycznie przenosi informacje z karty przekazania odpadu (KPO) do karty ewidencji odpadu (KEO).

- **Generator KPO**

RLGSOFT pozwala na generowanie dokumentów bez potrzeby logowania się do BDO.

- **Synchronizacja z BDO**

Wszystkie dane i dokumenty sporządzone w RLGSOFT są automatycznie przesyłane do BDO w czasie rzeczywistym.

- **Własne nazwy odpadów**

System umożliwia stosowanie własnych nazw odpadów, charakterystycznych dla działalności użytkownika.

RLGSOFT

MBL POLAND SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

BDO > Generator KPO

← Generator KPO

Jeśli nie widzisz transportującego lub przejmującego - skorzystaj z wyszukiwarki podmiotów.

☐ Przekazanie odpadów bez KPO

☐ Wytwarzanie odpadów - w wyniku świadczenia usług (w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 32 ustawy o odpadach) i/lub działalności w zakresie obiektów liniowych (w rozumieniu art. 3 pkt 3a ustawy - Prawo budowlane)

Przekazujący (MPD)*
Siedziba

Numer rejestracyjny*
[empty field]

Transportujący*
wybierz lub wpisz poniżej

Przejmujący*
wybierz lub wpisz poniżej

Miejsce prowadzenia działalności przejmującego*
wybierz lub wpisz poniżej

Odpad*
wybierz

Rodzaj odpadu ex
EX

Masa [w tonach [Mg]]*
0.0001

onu kierowcy
a SMS]

Zapisz jako planowaną

Zapisz i zatwierdź

Zapisz, zatwierdź i wygeneruj potwierdzenie

Data odbioru	Numer karty	Punkt odbioru	Masa	Informacje dodatkowe	Kod odpadu	EX	Numer rejestracyjny	Status	Potwierdzenie	KPO	SMS	Opcje	KEO
--------------	-------------	---------------	------	----------------------	------------	----	---------------------	--------	---------------	-----	-----	-------	-----

i wiele więcej... :)



Poznaj nas lepiej 😊

Zajrzyj na nasze media społecznościowe!



Dlaczego warto?

RLG informuje i inspiruje!

- ➡ Regularne cykle postów
- ➡ Artykuły eksperckie
- ➡ Rozmowy z ekspertami branży
- ➡ Praktyczne wskazówki

Masz pytania? Chcesz nawiązać współpracę?

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI



Consulting środowiskowy



srodowisko@rev-log.com



www.rlgsoft.pl



RLG Systems Polska sp. z o.o.
Ul. Bonifraterska 17
00-203 Warszawa



RLG
by Reconomy