

Znajdźcie swoją sytuację i róbcie tylko swoją kolumnę. Sytuacje się sumują: jeżeli kupujecie kartony z katalogu, a jednocześnie sprzedajecie własny produkt w firmowym pudełku — dotyczą Was kolumny A i B. Dolny pas dotyczy wszystkich, niezależnie od wariantu.

A · KUPUJĘ Z KATALOGU

Dokumentacji NIE robicie. Jedno popołudnie.

- ☐ 1. Wypiszcie, jakich opakowań używacie — kartony, taśma, folia, wypełniacz, etykiety.
- ☐ 2. Obejrzyjcie każde: nazwa i adres wytwórcy oraz identyfikator typu lub partii.
- ☐ 3. Sprawdźcie dostawców w rejestrze producentów — w PL BDO, po numerze NIP.
- ☐ 4. Zróbcie jedno miejsce na te dane. Trzymacie je 5 lat.
- ☐ 5. Przy okazji poproście o deklaracje zgodności — nie musicie ich mieć, ale przydadzą się przy audycie klienta B2B.
- ☐ 6. Sprawdźcie swój wpis w BDO i jego zakres.

B · ZAMAWIAM POD SIEBIE

Jesteście wytwórcą. Najpierw całe A.

- ☐ 1. Rozstrzygnijcie rolę i zapiszcie ją. Logo albo własna specyfikacja = wytwórca.
- ☐ 2. Policzcie typy opakowań, nie produkty. Zwykle wychodzą dwie, trzy teczki.
- ☐ 3. Zważcie każdy typ w komplecie: karton z taśmą i etykietą.
- ☐ 4. Jedno zapytanie do dostawców: art. 16 ust. 1, termin, gotowy formularz.
- ☐ 5. Zbierzcie oświadczenia o metalach — jedno na typ wyrobu.
- ☐ 6. Wypełnijcie dokumentację na najczęściej używany karton. Reszta z kopiaj-wklej.
- ☐ 7. Napiszcie analizę ryzyka — to ona zastępuje badanie laboratoryjne.
- ☐ 8. Wystawcie i podpiszcie deklarację zgodności.
- ☐ 9. Ustalcie, kto wyda dokumenty w ciągu 10 dni — i czy wie, gdzie leżą.

C · IMPORTUJĘ SPOZA UE

Najpierw A i B. Teczkę robicie sami.

- ☐ 1. Napiszcie do fabryki po dane opakowań. Masa pustego kartonu w gramach na pierwszym miejscu.
- ☐ 2. Poproście o badanie: *heavy metal test according to EU Directive 94/62/EC*. Nie o „PPWR”.
- ☐ 3. Sprawdźcie raport, zanim go przyjmiecie: laboratorium, akredytacja, cztery metale.
- ☐ 4. Nie ma badania? Wyślijcie cztery próbki: karton z nadrukiem, karton z Chin, taśma barwiona, etykieta.
- ☐ 5. Umieśćcie swoje dane na opakowaniu albo w dokumencie towarzyszącym (art. 18 ust. 3).
- ☐ 6. Policzcie masę metodą brutto minus netto, z odprawy celnej.
- ☐ 7. Sprawdźcie, czy nie jesteście wytwórcą: własna marka albo własny numer katalogowy.

WSPÓLNE — NIEZALEŻNIE OD WARIANTU · sprawozdawczość EPR zostaje przy Was zawsze

- ☐ **W1.** Wypiszcie kraje, do jakich wysyłacie, i jaki macie z nich zysk w skali roku. Koszt jest na kraj, nie na firmę: rejestracja, organizacja odzysku i przedstawiciel to rząd 400 EUR rocznie za rynek.
- ☐ **W2.** Wybierzcie kraje, które są dla Was opłacalne, i domknijcie na nich trzy elementy: rejestrację w rejestrze producentów, umowę z organizacją odzysku i przedstawiciela z siedzibą w tym kraju (art. 45 ust. 3). Progu wejścia nie ma — jedna paczka w roku uruchamia wszystkie trzy. Sama rejestracja trwa zwykle dwa do trzech miesięcy.

Certyfikat PPWR nie istnieje

Ocena zgodności to Moduł A — samoocena wytwórcy, bez jednostki notyfikowanej i bez obowiązkowego badania.

Dokumentacja na typ opakowania

Nie na produkt. Trzysta indeksów w tym samym kartonie to jednateczka z wypisanymi rozmiarami.

Badanie nie jest obowiązkowe

Obowiązkowe jest udokumentowanie zgodności. Oświadczenie dostawcy plus analiza ryzyka wystarczają.

Zielona ikonka to nie zgodność

Marketplace sprawdza, czy numer EPR istnieje. Nie sprawdza, czy macie umowę z organizacją odzysku.