



Tematy lipca:

Cło: Deklaracja dostawcy
pod lupą organów celnych
([str. 2](#))

Akcyza: E-papierosy, saszetki
nikotynowe i urządzenia
do waporyzacji pod coraz
większą kontrolą fiskusa
([str. 5](#))



Tomasz Kulas

Ekspert ds. cła i akcyzy

Lipcowe wydanie Miesięcznika Celno-Akcyzowego obejmuje dwa tematy dotyczące obszarów ryzyka regulacyjnego, na które wielu przedsiębiorców wciąż nie jest wystarczająco przygotowanych.

Pierwszy artykuł dotyczy deklaracji dostawcy i nowych zasad dokumentowania preferencyjnego pochodzenia towarów. Przez lata temat ten bywał traktowany jako formalność. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2026/1183 zmienia ten obraz. Wskazuję, jakie błędy są najczęstsze, jakie mogą mieć konsekwencje i co firma powinna zrobić, żeby jej dokumentacja była rzetelna i możliwa do obrony przed organem celnym.

Drugi artykuł poświęcony jest akcyzie w branży nikotynowej. Dziś akcyza nie ogranicza się już do klasycznych wyrobów tytoniowych – obejmuje e-papierosy, saszetki nikotynowe, urządzenia do waporyzacji i wyroby nowatorskie. Okresy przejściowe dla wielu z tych produktów już wygasły. Wskazuję, które kategorie są objęte obowiązkiem podatkowym i banderolowym, jakie są stawki w 2026 r. i jakie działania compliance są dziś niezbędne.

Zapraszam do lektury.

[Czytaj dalej](#)

Deklaracja dostawcy pod lupą organów celnych. Nowe zasady dokumentowania preferencyjnego pochodzenia towarów

Preferencyjne pochodzenie towarów przez lata było w wielu firmach traktowane jako zagadnienie techniczne, obsługiwane przy okazji sprzedaży, zakupów albo odpraw celnych. W praktyce często sprowadzało się do prostego pytania kontrahenta: „Czy mogą Państwo wystawić deklarację dostawcy?”. Odpowiedź bywała automatyczna, zwłaszcza gdy towar był produkowany, sprzedawany albo magazynowany na terytorium Unii Europejskiej.

Takie podejście staje się coraz bardziej ryzykowne. Deklaracja dostawcy nie jest zwykłym dokumentem handlowym ani neutralnym załącznikiem do faktury. Jest elementem dokumentacji pochodzeniowej, który może przesądzać o tym, czy importer w państwie trzecim skorzysta z obniżonej albo zerowej stawki celnej. Jeżeli deklaracja okaże się błędna, skutki mogą objąć nie tylko importera, ale również eksportera, dostawcę oraz inne podmioty uczestniczące w łańcuchu dostaw.

Znaczenie tego obszaru wzrasta w związku z rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2026/1183 z dnia 2 czerwca 2026 r., które zmienia rozporządzenie wykonawcze (UE) 2015/2447 w zakresie przepisów proceduralnych dotyczących preferencyjnego pochodzenia towarów. Zmiany te wpisują się w szerszy kierunek unijnej administracji celnej: większą cyfryzację, standaryzację danych, możliwość szybszej weryfikacji oraz odejście od dokumentów, których jakość zależy wyłącznie od wewnętrznych praktyk przedsiębiorcy.

Preferencyjne pochodzenie to nie to samo co zakup w UE

Podstawowym błędem jest utożsamianie pochodzenia towaru z miejscem jego zakupu, sprzedaży albo dopuszczenia do obrotu. Towar kupiony od unijnego dostawcy nie musi mieć preferencyjnego pochodzenia unijnego. Może być towarem pochodzącym z państwa trzeciego, który został jedynie wprowadzony do obrotu na terytorium Unii Europejskiej.

O preferencyjnym pochodzeniu decydują konkretne reguły wynikające z właściwej umowy handlowej. Towar może zostać uznany za pochodzący, jeżeli został całkowicie uzyskany w danym państwie albo przeszedł wystarczającą obróbkę lub przetworzenie zgodnie z regułą przypisaną do jego kodu HS/CN. W praktyce wymaga to ustalenia klasyfikacji taryfowej produktu końcowego, pochodzenia i wartości materiałów niepochodzących, zakresu procesu produkcyjnego oraz ewentualnego zastosowania kumulacji.

Czym jest deklaracja dostawcy?

Deklaracja dostawcy to oświadczenie, w którym dostawca potwierdza status pochodzenia dostarczanych produktów albo przekazuje informacje konieczne do ustalenia tego statusu przez kolejny podmiot w łańcuchu dostaw. Ma ona szczególne znaczenie wtedy, gdy eksporter nie jest producentem towaru albo gdy producent wykorzystuje komponenty nabywane od innych dostawców.



**Nie jest jednak
samodzielnym
dowodem pochodzenia**

To dokument wspierający eksportera przy wystawieniu dowodu pochodzenia lub oświadczenia o pochodzeniu. Jej znaczenie ujawnia się szczególnie podczas późniejszej weryfikacji przez organy celne.



**Powinna wynikać
z rzeczywistych danych:**

klasyfikacji taryfowej, dokumentacji zakupowej, procesu produkcyjnego, kalkulacji pochodzenia, informacji o materiałach niepochodzących oraz ewentualnej kumulacji.

Samo podpisanie dokumentu nie wystarcza, jeżeli przedsiębiorca nie jest w stanie wykazać, dlaczego potwierdził określone pochodzenie towaru.

Co zmieniają nowe przepisy?

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2026/1183 nie zmienia materialnych reguł pochodzenia wynikających z poszczególnych umów preferencyjnych. Nie przesądza więc, czy dany towar spełnia regułę zmiany klasyfikacji taryfowej, limit wartości materiałów niepochodzących albo wymóg określonego procesu produkcyjnego.

Zmiany dotyczą przede wszystkim warstwy proceduralnej. Ich praktycznym celem jest uporządkowanie danych, zwiększenie możliwości weryfikacji oraz ujednolicenie sposobu dokumentowania preferencyjnego pochodzenia towarów. W praktyce większego znaczenia nabiorą dane identyfikujące dostawcę, odbiorcę, towar, kod taryfowy, kraj lub obszar pochodzenia, właściwą umowę preferencyjną, zastosowaną regułę pochodzenia oraz ewentualną kumulację.

Co to oznacza w praktyce?



Rozporządzenie weszło w życie 23 czerwca 2026 r., jednak nowe zasady dotyczące deklaracji dostawcy będą stosowane od 23 czerwca 2028 r. Obecny okres należy wykorzystać

na przygotowanie danych, wzorów dokumentów oraz procedur wewnętrznych. Przedsiębiorcy powinni przede wszystkim przejrzeć stosowane wzory deklaracji dostawcy i sprawdzić, czy zawierają

dane pozwalające jednoznacznie zidentyfikować towar, jego kod taryfowy, status pochodzenia oraz podstawę zastosowanej preferencji. Warto zweryfikować, czy firma posiada dokumenty potwierdzające treść wystawianych deklaracji, w tym dane od dostawców, kalkulacje pochodzenia, informacje o materiałach niepochodzących i opis procesu produkcyjnego. Konieczne może być wdrożenie wewnętrznej procedury wystawiania deklaracji dostawcy. Dokumentu takiego nie powinien wystawiać przypadkowy pracownik wyłącznie na podstawie prośby klienta. W firmie powinno być jasne, kto weryfikuje pochodzenie, kto zatwierdza deklarację, kto odpowiada za archiwizację dokumentów oraz kto monitoruje zmiany w dostawach i procesie produkcyjnym.

Akcyza dogania rynek nikotynowy.

E-papierosy, saszetki nikotynowe i urządzenia do waporyzacji pod coraz większą kontrolą fiskusa

Rynek wyrobów nikotynowych rozwija się szybciej niż tradycyjne regulacje podatkowe. Jeszcze niedawno akcyza w tym obszarze kojarzyła się głównie z papierosami, tytoniem do palenia, suszem tytoniowym, płynem do papierosów elektronicznych oraz wyrobami nowatorskimi. Dziś zakres opodatkowania jest znacznie szerszy i obejmuje także nowe produkty nikotynowe, wyroby beztytoniowe oraz urządzenia służące do ich konsumpcji.

Zmiany mają istotne znaczenie dla producentów, importerów, dystrybutorów, hurtowników, sklepów internetowych i detalistów. Nie sprowadzają się wyłącznie do wysokości podatku. Dla przedsiębiorców kluczowe stają się również obowiązki rejestracyjne, banderolowe i dokumentacyjne, a także prawidłowe rozliczanie importu oraz nabycia wewnątrzwspólnotowego.



Nowe produkty w systemie akcyzy

Ustawodawca objął regulacjami akcyzowymi między innymi urządzenia do waporyzacji, zestawy części do takich urządzeń, saszetki nikotynowe, inne wyroby nikotynowe oraz beztytoniowe wyroby nowatorskie. Kierunek zmian jest spójny z ewolucją rynku, na którym klasyczne wyroby tytoniowe są coraz częściej wypierane przez produkty alternatywne.

Szczególnie istotne jest szerokie ujęcie urządzeń do waporyzacji. Akcyza obejmuje nie tylko płyn lub substancję konsumowaną przez użytkownika, ale również samo urządzenie umożliwiające wytworzenie i konsumpcję aerozolu. W praktyce oznacza to objęcie daniną między innymi wielorazowych papierosów elektronicznych, podgrzewaczy oraz urządzeń wielofunkcyjnych.

Kolejną ważną kategorią są saszetki nikotynowe, inne wyroby nikotynowe oraz beztytoniowe wyroby nowatorskie. Ich opodatkowanie pokazuje, że w akcyzie coraz mniejsze znaczenie ma samo występowanie tytoniu, a coraz większe – funkcja produktu, czyli dostarczanie nikotyny albo zapewnianie alternatywnego sposobu konsumpcji.



Stawki akcyzy i wpływ na cenę

W 2026 r. stawka akcyzy na płyn do papierosów elektronicznych wynosi 1,44 zł za mililitr. W przypadku płynu zawartego w jednorazowym papierosie elektronicznym obciążenie obejmuje zarówno stawkę za każdy mililitr płynu, jak i dodatkową kwotę 40 zł przypadającą na jedno urządzenie. Dla urządzeń do waporyzacji stawka wynosi 40 zł za sztukę, a dla zestawów części do takich urządzeń – 40 zł za zestaw.

Saszetki nikotynowe oraz inne wyroby nikotynowe są opodatkowane według masy. W 2026 r. stawka wynosi 200 zł za kilogram. Warto pamiętać, że obciążenia w tym obszarze mają charakter stopniowy i wpisują się w mechanizm tzw. mapy drogowej. Dla firm oznacza to konieczność bieżącej aktualizacji kalkulacji cen, marż, warunków handlowych i stanów magazynowych, niezależnie od tego, czy przedmiotem obrotu jest płyn, urządzenie, saszetka czy inny produkt nikotynowy.

Akcyza staje się więc nie tylko daniną publiczną, lecz także istotnym czynnikiem kosztowym. Błąd w kalkulacji może prowadzić zarówno do straty ekonomicznej, jak i do powstania zaległości podatkowej.

Płyn zawarty
w jednorazowym
papierosie
elektronicznym:

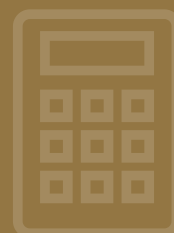
1,44 zł / ml
+
40 zł / szt.

40 zł / zestaw

Akcyza na zestaw części
do papierosów elektronicznych

Saszetki nikotynowe
i inne wyroby
nikotynowe:

200 zł / kg

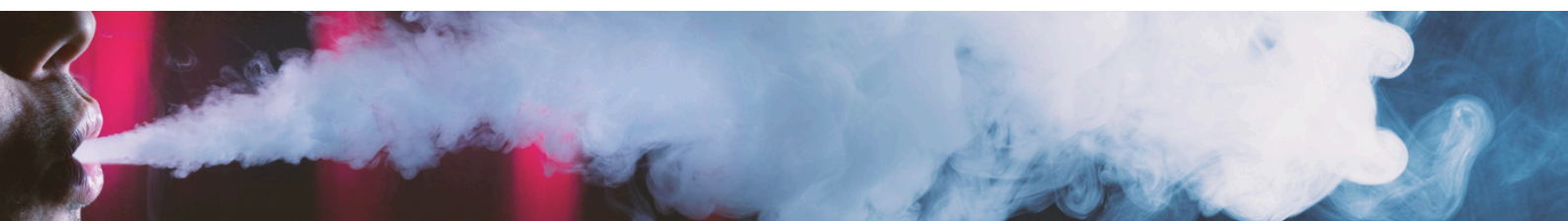


Banderole i zakończenie okresów przejściowych

Jednym z najważniejszych skutków rozszerzenia akcyzy jest objęcie nowych produktów obowiązkiem oznaczania znakami akcyzy. Dotyczy to między innymi urządzeń do waporyzacji, płynu zawartego w jednorazowych papierosach elektronicznych, saszetek nikotynowych, innych wyrobów nikotynowych oraz beztytoniowych wyrobów nowatorskich. Z obowiązku oznaczania wyłączone są natomiast zestawy części do urządzeń do waporyzacji.

Znaki akcyzy są podstawowym instrumentem kontroli legalności obrotu. Brak wymaganej banderoli może skutkować zakwestionowaniem legalności sprzedaży, zajęciem towaru, obowiązkiem zapłaty akcyzy, sankcjami podatkowymi oraz odpowiedzialnością karnoskarbową.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że okresy przejściowe zasadniczo już wygasły. Dla urządzeń do waporyzacji nieoznaczonych znakami akcyzy oraz płynu zawartego w jednorazowych papierosach elektronicznych termin wyprzedaży upłynął 31 sierpnia 2025 r. Natomiast dla saszetek nikotynowych, innych wyrobów nikotynowych oraz beztytoniowych wyrobów nowatorskich termin ten upłynął 30 kwietnia 2026 r. Dalszy obrót takimi wyrobami bez wymaganych znaków akcyzy powinien być traktowany jako obszar podwyższonego ryzyka.



Import, WNT i sprzedaż internetowa

Z tego względu nowe regulacje są szczególnie istotne dla podmiotów sprowadzających towary z państw trzecich albo z innych państw członkowskich Unii Europejskiej. Obowiązki akcyzowe mogą powstać zarówno przy imporcie, jak i przy nabyciu wewnątrzwspólnotowym.

W praktyce należy ustalić, kto jest podatnikiem akcyzy, kiedy powstaje obowiązek podatkowy, czy podmiot powinien być zarejestrowany w Centralnym Rejestrze Podmiotów Akcyzowych, czy wyrób wymaga banderol, a także czy jego produkcja lub magazynowanie wymaga dodatkowych zezwoleń akcyzowych.

Szczegółnej ostrożności wymagają modele sprzedaży internetowej, *dropshippingu* oraz dostaw realizowanych bezpośrednio z magazynów zagranicznych do konsumentów w Polsce. Ryzykowne są również sytuacje, w których produkt jest opisywany handlowo jako „akcesorium”, „część”, „wkład” albo „produkt beztytoniowy”. Sama nazwa handlowa nie przesądza o kwalifikacji akcyzowej. Decydujące znaczenie mają skład, przeznaczenie, funkcja i sposób użycia produktu.

Odrębny reżim dotyczy zestawów części do urządzeń do waporyzacji, dla których opodatkowanie obejmuje przede wszystkim sprzedaż na rzecz konsumentów oraz import lub nabycie wewnątrzwspólnotowe dokonywane przez osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej.



Compliance akcyzowy w branży nikotynowej

W konsekwencji nowe wyroby należy traktować jako istotny obszar *compliance'u* podatkowego. Przedsiębiorcy powinni przeprowadzić przegląd akcyzowy oferowanych produktów, obejmujący w szczególności kwalifikację towarów, stawki akcyzy, obowiązek oznaczania znakami akcyzy, rejestrację w CRPA, status zapasów magazynowych, zasady importu i WNT, a także dokumentację handlową oraz techniczną.

Warto również zweryfikować umowy z dostawcami i odbiorcami. Powinny one jasno określać, kto odpowiada za rozliczenie akcyzy, zapewnienie banderol, ryzyko błędnej kwalifikacji produktu oraz dokumenty wymagane przy dostawie.

Co to oznacza w praktyce?



Akcyza w obszarze produktów nikotynowych i pokrewnych nie dotyczy już wyłącznie klasycznych wyrobów tytoniowych. Obejmuje coraz szerszy katalog produktów alternatywnych, w tym e-papierosy, płyny, saszetki nikotynowe, inne wyroby nikotynowe, beztytoniowe wyroby nowatorskie oraz urządzenia do waporyzacji.

Dla przedsiębiorców oznacza to konieczność zmiany podejścia. Sama kalkulacja stawki podatku nie wystarczy. Kluczowe znaczenie mają prawidłowa kwalifikacja wyrobu, rejestracja akcyzowa, banderole, dokumentacja importowa, ewidencje, kontrola stanów magazynowych oraz odpowiednie zapisy umowne. Fiskus wyraźnie dogania rynek nikotynowy i produkty pokrewne, dlatego firmy działające w tej branży powinny odpowiednio wcześniej dostosować procedury do aktualnych wymogów akcyzowych.

Podsumowanie

W obszarze celnym nowe przepisy pokazują, że era schematycznych deklaracji dostawcy dobiega końca. Deklaracja wystawiona bez weryfikacji kodu taryfowego i bez dokumentacji od dostawców materiałów przestaje być bezpieczna. Firma powinna być w stanie obronić każdy dokument, który wystawia – jeśli nie ma ku temu podstaw, nie powinna go wystawiać.

W obszarze akcyzowym objęcie akcyzą nowych kategorii produktów nikotynowych to już obowiązujące prawo. Okresy przejściowe wygasły, stawki są określone, obowiązek banderolowania obowiązuje. Przedsiębiorcy, którzy nie przeprowadzili jeszcze przeglądu akcyzowego swojego asortymentu, powinni zrobić to bez zwłoki.

Oba tematy łączy wspólny mianownik: w prawie celnym i akcyzowym nie wystarczy intuicja ani rutyna. Wymagają bieżącej wiedzy, udokumentowanej staranności i procedur, które można wykazać w trakcie kontroli.

Jeśli w trakcie lektury pojawiły się u państwa pytania, zapraszam do kontaktu.

W razie pytań jestem do Państwa dyspozycji.



Tomasz Kulas

Ekspert ds. cła i akcyzy

+48 509 733 081

tkulas@jga.com.pl

Interesuje Cię temat cła i akcyzy?



Sprawdź również nasz darmowy Kwartalnik Podatkowy JGA

W wydaniu Q2 2026 m.in.:

- KSeF – nowe obowiązki, praktyka stosowania oraz konsultacje i kolejne zmiany;
- Zmiany w ordynacji podatkowej – ugoda podatkowa i likwidacja krajowych MDR;
- Reforma Państwowej Inspekcji Pracy – nowe uprawnienia i kontrole;
- JPK – terminy i nowe obowiązki raportowe;
- Estoński CIT – stanowisko fiskusa wobec formalności i szykująca się rewolucja w przepisach;
- Fundacja rodzinna – przegląd działania ustawy i planowane zaostrożenie przepisów;



[Link](#)

