

JGA

# Saszetki nikotynowe i inne wyroby nikotynowe w akcyzie

Co firmy muszą zrobić przed  
30 kwietnia 2026 r.?



**Tomasz Kulas**

Ekspert ds. cła i akcyzy

Rynek saszetek nikotynowych i innych wyrobów nikotynowych wszedł już na stałe w obszar pełnych obowiązków akcyzowych. Dla przedsiębiorców nie jest to dziś temat „do obserwowania”, lecz obszar, który wymaga konkretnych działań organizacyjnych, magazynowych i podatkowych. Szczególne znaczenie ma data 30 kwietnia 2026 r. – po jej upływie wyroby przeznaczone do dalszej sprzedaży muszą być oznaczone legalizacyjnymi znakami akcyzy.

To ważne nie tylko dla producentów. Nowe obowiązki dotyczą również importerów, podmiotów dokonujących nabyć wewnątrzwspólnotowych, dystrybutorów oraz innych uczestników obrotu, którzy posiadają takie wyroby i planują ich dalszą sprzedaż w Polsce. Jednocześnie przepisy wyraźnie potwierdzają, że saszetki nikotynowe i inne wyroby nikotynowe są objęte obowiązkiem oznaczania znakami akcyzy.

[Czytaj dalej](#)

# Czy obowiązki dotyczą tylko nowych dostaw?

**Saszetki nikotynowe i inne wyroby nikotynowe zostały objęte akcyzą od 1 sierpnia 2025 r.**

Ministerstwo Finansów wskazało jednak 9-miesięczny okres wyprzedaży – do 30 kwietnia 2026 r. Po tym terminie wyroby przeznaczone do dalszej sprzedaży muszą zostać oznaczone legalizacyjnymi znakami akcyzy.

Oznacza to, że nawet zapasy już znajdujące się w obrocie objęte

zostaną nowymi obowiązkami, jeśli nie zostaną do tego czasu sprzedane.

Tutaj pojawia się największe ryzyko operacyjne. Jeżeli przedsiębiorca nie przeanalizuje wcześniej stanów magazynowych, może dojść do sytuacji, w której część towaru formalnie nie będzie mogła być dalej sprzedawana bez wcześniejszego uporządkowania kwestii znaków akcyzy.

Ustawa nowelizująca dodała „saszetki nikotynowe” jako nową kategorię do załączników ustawy akcyzowej, a dla innych wyrobów nikotynowych przewidziała stawkę 150 zł/kg od 1 sierpnia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r. oraz 200 zł/kg od 1 stycznia 2026 r. do 31 grudnia 2026 r.

Przedsiębiorcy powinni patrzeć na temat szerzej niż tylko przez pryzmat samej stawki podatku. Równie istotne są dziś: prawidłowa kwalifikacja produktu, rejestracja w systemach akcyzowych, organizacja banderolowania, kontrola zapasów magazynowych oraz przygotowanie firmy do dalszej sprzedaży po 30 kwietnia 2026 r.

# Na co muszą się przygotować przedsiębiorcy?

Przedsiębiorcy powinni zacząć od weryfikacji, czy ich produkty rzeczywiście mieszczą się w ustawowych kategoriach objętych nowymi regulacjami. Co istotne: to nie jest kwestia samej nazwy handlowej. O tym, czy wyrób podlega nowemu reżimowi, decyduje jego rzeczywisty charakter na gruncie ustawy akcyzowej.

Warto również przeanalizować, czy firma jest prawidłowo przygotowana organizacyjnie. Na stronie Ministerstwa Finansów wskazano, że wyroby te podlegają obowiązkom związanym z oznaczaniem znakami akcyzy, a podmioty zobowiązane do banderolowania muszą prowadzić także ewidencję znaków akcyzy. Dodatkowo obsługa banderol została zorganizowana elektronicznie przez PUESC, gdzie funkcjonują usługi dotyczące wstępnego zapotrzebowania oraz wniosku o wydanie banderol.

Istotne jest także to, że dla saszetek nikotynowych i innych wyrobów nikotynowych znaki akcyzy zachowują ważność przez 24 miesiące, licząc od dnia ich otrzymania. To ma znaczenie przy planowaniu zakupów znaków, harmonogramu oznaczania oraz zarządzaniu zapasami.



## Warto przemyśleć wewnętrzne procedury



Jednym z najczęstszych problemów w praktyce jest rozproszenie odpowiedzialności. Dział zakupów sprowadza towar, magazyn przyjmuje dostawę, sprzedaż przygotowuje ofertę, a dopiero później pojawia się pytanie, czy wyrób został prawidłowo zakwalifikowany i oznaczony. Przy obowiązku akcyzy taki model jest ryzykowny.

Dlatego w firmach działających w tym obszarze potrzebna jest nie tylko analiza prawna, ale również wewnętrzna procedura. Powinna ona jasno odpowiadać na pytania: kto kwalifikuje produkt, kto odpowiada za PUESC i banderole, kto kontroluje zapasy magazynowe i kto może zablokować wydanie partii towaru, jeżeli pojawi się ryzyko niezgodności.

Uporządkowanie procesu pomoże w sprawnym przejściu organizacji przez nadchodzące zmiany.



# Ryzyko nie kończy się na podatku akcyzowym

Naruszenia obowiązków dotyczących znaków akcyzy mogą prowadzić nie tylko do sporów z organami podatkowymi, ale również do odpowiedzialności karnoskarbowej. Kodeks karny skarbowy przewiduje m.in. odpowiedzialność za nieprawidłowe oznaczanie wyrobów akcyzowych lub oznaczanie ich niewłaściwymi znakami akcyzy, z sankcją sięgającą grzywny do 720 stawek dziennych.

W praktyce jednak dla wielu firm najbardziej dotkliwe bywają nie same sankcje, lecz skutki biznesowe: zatrzymanie sprzedaży partii towaru, konieczność pilnego uzupełnienia dokumentacji, problemy z kontrahentami oraz utrata przewidywalności obrotu. Z tego względu odkładanie analizy obowiązków akcyzowych na późniejszy etap może wiązać się z nieproporcjonalnie wysokim ryzykiem – również finansowym

---

## Co przedsiębiorcy powinni zrobić już teraz?

Na obecnym etapie warto przeprowadzić cztery działania.



Po pierwsze, zrobić przegląd wszystkich wyrobów z nikotyną znajdujących się w ofercie i ustalić, które z nich podlegają nowym obowiązkom akcyzowym.

Po drugie, wykonać audyt zapasów magazynowych i ustalić, które partie towaru mają pozostać w sprzedaży po 30 kwietnia 2026 r.

Po trzecie, sprawdzić, czy firma ma uporządkowany proces dotyczący PUESC, znaków akcyzy i ewidencji banderol.

Po czwarte, wdrożyć albo zaktualizować procedurę wewnętrzną, która połączy obszary podatkowe, logistyczne i sprzedażowe.

## 30 kwietnia 2026 r. to data, której nie warto zostawiać na ostatni moment



W obecnym otoczeniu regulacyjnym kluczowym wyznacznikiem gotowości przedsiębiorcy nie jest sama znajomość przepisów, lecz sprawność ich wdrożenia.

Dla podmiotów działających na rynku saszetek nikotynowych i innych wyrobów nikotynowych zasadnicze pytanie sprowadza się dziś do jednego: czy organizacja jest w pełni przygotowana

do prowadzenia sprzedaży po 30 kwietnia 2026 r.

Z perspektywy kancelarii widać wyraźnie, że najlepsze efekty daje połączenie analizy prawnej z szybkim wdrożeniem działań operacyjnych: przeglądu produktów, kontroli zapasów, przygotowania procesu banderolowania i uporządkowania odpowiedzialności wewnętrznej. Właśnie taki model działania najskuteczniej ogranicza ryzyko podatkowe, karnoskarbowe i biznesowe.

# W razie pytań, jestem do Państwa dyspozycji.



**Tomasz Kulas**

Ekspert ds. cła i akcyzy

+48 509 733 081

tkulas@jga.com.pl