



## Tematy czerwca:

**Sankcje wobec Rosji i Białorusi w praktyce celnej.**

(str. 2)

**Energia z własnego magazynu nie zawsze bez akcyzy.**

(str. 14)



**Tomasz Kulas**

Ekspert ds. cła i akcyzy

Czerwcowe wydanie Miesięcznika Celno-Akcyzowego obejmuje dwa tematy, które – każdy w swojej kategorii – dotyczą obszarów ryzyka często niedocenianych przez przedsiębiorców.

W pierwszym artykule omawiam sankcje wobec Rosji i Białorusi w codziennej praktyce celnej. To już nie jest temat wyłącznie dla firm handlujących bezpośrednio z tymi krajami – ryzyko sankcyjne pojawia się coraz częściej przy transakcjach z państwami trzecimi, przez które towar może być przekierowany. Wskazuję, na co zwrócić uwagę i jak zbudować udokumentowaną należyta staranność, która może przesądzić o wyniku ewentualnej kontroli.

Drugi artykuł poświęcony jest energii elektrycznej z własnego magazynu. Rosnąca popularność instalacji fotowoltaicznych połączonych z magazynami energii rodzi pytanie, które większość firm pomija: kiedy energia z własnego magazynu może podlegać akcyzie? Wyjaśniam, że sam magazyn obowiązku podatkowego nie tworzy – ale to, co dzieje się z energią później, już może mieć istotne znaczenie akcyzowe.

Zapraszam do lektury.

[Czytaj dalej](#)

# Sankcje wobec Rosji i Białorusi w praktyce celnej. Co powinni wiedzieć importerzy i eksporterzy

Sankcje gospodarcze wobec Rosji i Białorusi stały się jednym z najważniejszych obszarów ryzyka w handlu międzynarodowym. Nie jest to już wyłącznie kwestia formalnego sprawdzenia, czy kontrahent ma siedzibę w Rosji albo na Białorusi. Obecnie analiza sankcyjna powinna obejmować towar, kod CN/TARIC, pochodzenie, kraj wysyłki, kraj przeznaczenia, trasę przewozu, użytkownika końcowego, dokumenty handlowe, podmioty powiązane oraz ryzyko obejścia sankcji przez państwa trzecie.

## **Sankcje to nie jeden zakaz, lecz wielopoziomowy system ograniczeń**

W praktyce celnej i handlowej sankcje należy rozumieć jako system równoległych zakazów i obowiązków. Obejmują one między innymi zakazy eksportu określonych towarów i technologii, zakazy importu określonych towarów pochodzących z Rosji lub Białorusi, ograniczenia transportowe, zakazy świadczenia wybranych usług, sankcje finansowe, zamrożenie środków i zasobów gospodarczych, ograniczenia wobec konkretnych osób i podmiotów oraz mechanizmy przeciwdziałające obchodzeniu sankcji.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy najważniejsze jest to, że transakcja może być niedopuszczalna nawet wtedy, gdy sam towar nie wydaje się być związany np. z działaniami militarnymi. Wystarczy, że dany produkt jest wymieniony w jednym z załączników sankcyjnych, jest objęty ograniczeniem ze względu na kod CN/TARIC, może wzmacniać potencjał przemysłowy Rosji lub Białorusi albo istnieje ryzyko, że trafi ostatecznie do użytkownika końcowego powiązanego z rosyjskim sektorem wojskowym lub przemysłowym.

# Sankcje wobec Rosji i Białorusi w praktyce celnej

## Podstawowe akty prawne

Kraj / obszar	Akt prawny	Zakres regulacji
<b>Rosja</b>	<b>Rozporządzenie Rady (UE) nr 833/2014</b>	Sankcje sektorowe: zakazy eksportowe, importowe, usługowe, transportowe i finansowe
<b>Białoruś</b>	<b>Rozporządzenie Rady (WE) nr 765/2006</b>	Środki ograniczające w związku z sytuacją na Białorusi i jej udziałem w agresji na Ukrainę
<b>Rosja / Białoruś (sankcje indywidualne)</b>	<b>Rozporządzenie Rady (UE) nr 269/2014</b>	Sankcje indywidualne, w tym: zamrożenie środków finansowych i zasobów gospodarczych; zakaz udostępniania środków i zasobów osobom oraz podmiotom objętym sankcjami
<b>Krym i Sewastopol</b>	<b>Rozporządzenie Rady (UE) nr 692/2014</b>	Środki ograniczające dotyczące Krymu i Sewastopola
<b>Niekontrolowane obszary Ukrainy</b>	<b>Rozporządzenie Rady (UE) 2022/263</b>	Środki ograniczające dotyczące obszarów niekontrolowanych przez rząd ukraiński
<b>Polska (poziom krajowy)</b>	<b>Ustawa z 13 kwietnia 2022 r. (krajowa ustawa sankcyjna)</b>	Krajowe narzędzia wykonywania sankcji; przeciwdziałanie wspieraniu agresji na Ukrainę i ochrona bezpieczeństwa narodowego

## Najważniejsze ryzyka po stronie eksportera

Eksporter powinien w pierwszej kolejności ustalić, czy towar nie jest objęty zakazem wywozu do Rosji albo Białorusi.

**Szczególne ryzyko dotyczy towarów podwójnego zastosowania, zaawansowanych technologii, elektroniki, półprzewodników, części maszyn, urządzeń przemysłowych, towarów dla sektora lotniczego i kosmicznego, towarów morskich, określonych chemikaliów, produktów luksusowych, pojazdów oraz towarów mogących wzmacniać rosyjską bazę przemysłową.**

Komisja Europejska wskazuje, że unijne sankcje obejmują zarówno zakazy importowe, jak i zakazy eksportowe, a ich celem jest ograniczenie dostępu Rosji do kluczowych towarów, technologii i usług.

W praktyce nie wystarczy sprawdzenie nazwy handlowej produktu. Konieczna jest prawidłowa klasyfikacja taryfowa według kodu CN/TARIC, analiza parametrów technicznych, weryfikacja załączników do właściwych rozporządzeń oraz ocena faktycznego zastosowania towaru. W przypadku towarów podwójnego zastosowania przedsiębiorca powinien dodatkowo uwzględniać unijne przepisy kontroli eksportu, w szczególności rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/821.

**Szczególnie istotne jest również ryzyko reeksportu.**

Obecnie wiele przypadków ryzyka sankcyjnego nie dotyczy bezpośredniego eksportu do Rosji, lecz sprzedaży do państw trzecich, z których towar może zostać następnie przekierowany do Rosji lub Białorusi. Komisja Europejska podkreśla znaczenie przeciwdziałania obchodzeniu sankcji, w tym przez tranzyt, reeksport i udział pośredników z państw trzecich.

# Klauzula „no re-export to Russia” i należyta staranność

Jednym z ważnych elementów sankcyjnego systemu bezpieczeństwa jest obowiązek kontraktowego ograniczania reeksportu określonych towarów do Rosji. Chodzi o tzw. klauzulę „no re-export to Russia”, uregulowaną w art. 12g rozporządzenia 833/2014. Komisja Europejska opublikowała odrębne wyjaśnienia dotyczące tej klauzuli, obejmujące zarówno Rosję, jak i Białoruś.

W praktyce oznacza to, że przedsiębiorca powinien odpowiednio ukształtować umowę z kontrahentem z państwa trzeciego. Sama deklaracja handlowa może być niewystarczająca, jeżeli firma nie jest w stanie wykazać realnej kontroli ryzyka. W szczególności należy dokumentować, kto jest użytkownikiem końcowym, jaki jest kraj końcowego przeznaczenia, jaka jest trasa transportu, czy kontrahent ma powiązania z Rosją lub Białorusią oraz czy w przeszłości występowały nietypowe lub ryzykowne przepływy handlowe.

Należyta staranność powinna obejmować nie tylko formalne sprawdzenie list sankcyjnych, ale także analizę gospodarczą transakcji. Podejrzane mogą być między innymi: nowy kontrahent bez historii działalności, nietypowa trasa przewozu, dostawa do państwa o podwyższonym ryzyku reeksportu, brak jasno wskazanego użytkownika końcowego, nieproporcjonalna ilość towaru w stosunku do działalności odbiorcy, płatność przez podmiot trzeci lub udział pośrednika bez uzasadnienia gospodarczego.

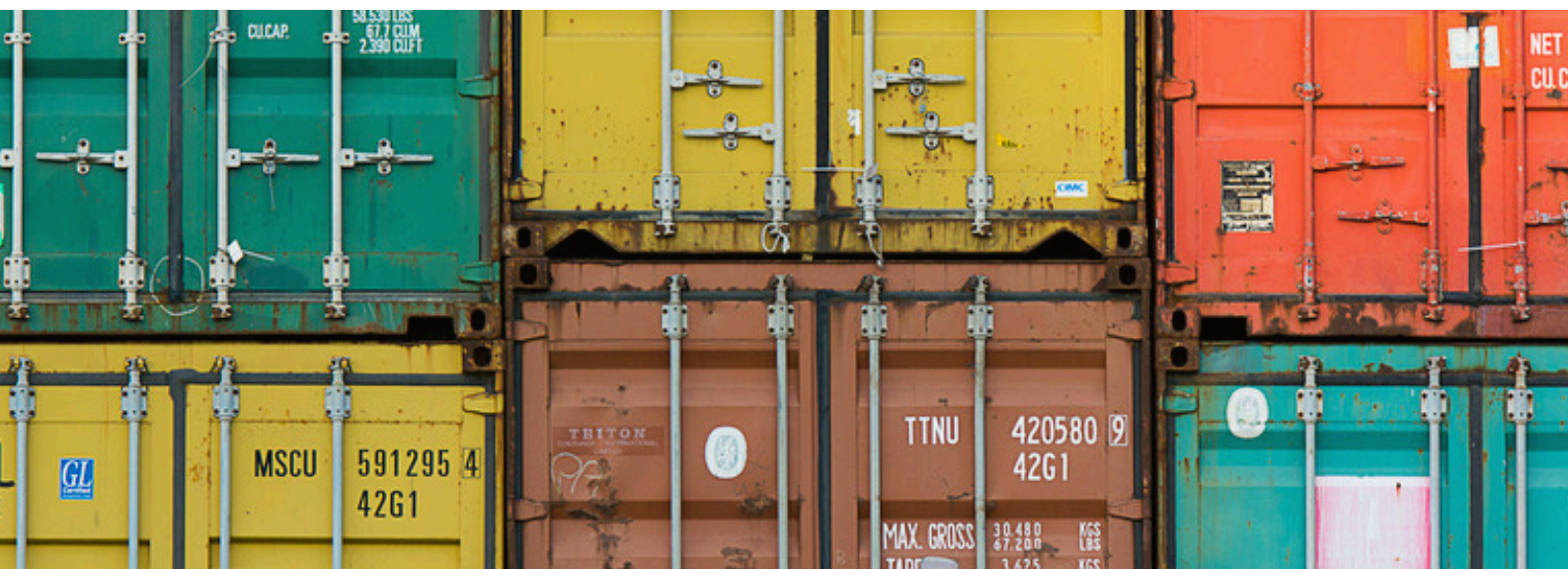
## Ryzyka po stronie importera

Importerzy powinni szczególną uwagę poświęcić krajowi pochodzenia towaru, krajowi wysyłki oraz dokumentom potwierdzającym źródło towaru.

Nie wystarczy przyjąć, że skoro towar został wysłany z państwa trzeciego, to nie jest objęty sankcjami. W wielu przypadkach kluczowe znaczenie ma to, czy towar nie pochodzi z Rosji albo Białorusi, czy nie został jedynie przetwarzany w państwie trzecim albo czy nie przeszedł minimalnego przetworzenia mającego stworzyć pozór innego pochodzenia.

Komisja Europejska wskazuje na liczne ograniczenia importowe, obejmujące m.in. stal i wyroby stalowe, diamenty, złoto, określone metale, aluminium, węgiel, ropę, produkty energetyczne oraz inne towary generujące istotne przychody dla rosyjskiej gospodarki.

W przypadku Białorusi Krajowa Administracja Skarbowa wskazuje m.in. zakazy dotyczące importu produktów mineralnych, niektórych produktów drzewnych, cementu, wyrobów z żelaza i stali oraz niektórych wyrobów z gumy. Informacje te są publikowane na stronach KAS jako praktyczne zestawienie towarów objętych sankcjami UE w związku z wojną w Ukrainie.



## PUESC i praktyka odpraw celnych

Z punktu widzenia obsługi celnej podstawowym narzędziem dla przedsiębiorcy pozostaje ISZTAR4/Taryfa celna dostępna przez PUESC. To tam należy weryfikować kod CN/TARIC, ograniczenia, zakazy, wymagane dokumenty oraz środki pozataryfowe. Analiza sankcyjna powinna więc zaczynać się od prawidłowej klasyfikacji towaru do kodu CN i sprawdzenia środków przypisanych do danego kodu.

Na stronie PUESC opublikowane są również praktyczne wyjaśnienia dotyczące nowelizacji krajowej ustawy sankcyjnej. Z perspektywy eksportera szczególnie istotne jest oświadczenie eksportera oraz kod dokumentu 7P60. PUESC wyjaśnia, że przy tym samym użytkowniku końcowym nie ma potrzeby sporządzania odrębnego oświadczenia do każdego zgłoszenia celnego, ale w każdym przypadku należy deklorować w zgłoszeniu kod 7P60 i być gotowym do przedstawienia skanu lub kopii oświadczenia, a organ celny może zażądać oryginału.

Po stronie importowej szczególną uwagę zwraca się na drewno i wyroby z drewna. W przypadku towarów z działu 44 CN przywożonych z państw ryzyka importer może być zobowiązany do przedstawienia dokumentów potwierdzających państwo i region pozyskania drewna albo drewna użytego do wytworzenia produktu. W tym zakresie w praktyce pojawia się kod dokumentu 7P61, o którym mowa w materiałach PUESC dotyczących krajowej ustawy sankcyjnej.



# Sankcje podmiotowe. Kontrahent też ma znaczenie w obrocie handlowym towarami

Nawet jeżeli sam towar nie jest objęty zakazem, transakcja może być niedopuszczalna z uwagi na osobę kontrahenta, właściciela, beneficjenta rzeczywistego, bank, przewoźnika, pośrednika lub użytkownika końcowego. Sankcje indywidualne obejmują zamrożenie środków finansowych i zasobów gospodarczych oraz zakaz ich udostępniania osobom i podmiotom objętym sankcjami.

Dlatego przedsiębiorca powinien sprawdzać nie tylko unijne listy sankcyjne, ale również krajową listę osób i podmiotów objętych sankcjami prowadzoną przez Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji. KAS wskazuje, że sankcje unijne zostały uzupełnione sankcjami krajowymi, a krajowa lista jest publikowana na stronie MSWiA.

W praktyce analiza sankcyjna powinna obejmować również strukturę właścicielską kontrahenta. Ryzykowne są sytuacje, w których formalnym nabywcą jest spółka z państwa trzeciego, ale jej właścicielem, beneficjentem rzeczywistym albo podmiotem kontrolującym jest osoba lub podmiot z Rosji, Białorusi albo podmiot objęty sankcjami.



# Odpowiedzialność i ryzyka kontrolne ze strony UCS

Naruszenie sankcji może prowadzić do bardzo poważnych konsekwencji. KAS wskazuje, że naczelnicy urzędów celno-skarbowych w ramach kontroli celno-skarbowych weryfikują przestrzeganie sankcji, a za brak przestrzegania ograniczeń może zostać nałożona administracyjna kara pieniężna do 20 000 000 zł. KAS wskazuje również na odpowiedzialność karną za naruszenie zakazów sankcyjnych lub działania mające na celu ich obejście.

Z punktu widzenia zarządów spółek i działów compliance najważniejsze jest więc nie tylko to, czy transakcja ostatecznie okaże się dopuszczalna. Równie ważne jest, czy przedsiębiorca potrafi wykazać, że przed jej realizacją przeprowadził realną analizę sankcyjną, zebrał dokumenty, zweryfikował kontrahenta, użytkownika końcowego, trasę przewozu i kod CN/TARIC oraz prawidłowo wypełnił zgłoszenie celne.



# Checklista dla importera i eksportera

Przed realizacją transakcji z państwem trzecim, zwłaszcza gdy istnieje jakiegokolwiek ryzyko powiązania z Rosją lub Białorusią, przedsiębiorca powinien zweryfikować:



- prawidłowy kod CN/TARIC towaru;
- opis techniczny, skład, parametry i przeznaczenie produktu;
- kraj pochodzenia i kraj wysyłki;
- kraj końcowego przeznaczenia;
- trasę transportu, w tym ewentualny tranzyt przez Rosję lub Białoruś;
- odbiorcę, użytkownika końcowego i pośredników;
- właścicieli i beneficjentów rzeczywistych kontrahenta;
- listy sankcyjne UE oraz krajową listę MSWiA;
- załączniki do rozporządzeń 833/2014 i 765/2006;
- obowiązki dokumentacyjne w PUESC, w tym ewentualne kody 7P60 i 7P61;
- potrzebę zastosowania klauzuli zakazu reeksportu do Rosji;
- dowody należytej staranności na potrzeby ewentualnej kontroli KAS.

# Wnioski dla podmiotów gospodarczych

Sankcje wobec Rosji i Białorusi stały się trwałym elementem obsługi celnej i handlu międzynarodowego. Dla firm oznacza to konieczność przeniesienia analizy sankcyjnej z poziomu formalnego sprawdzenia kontrahenta na poziom kompleksowego badania transakcji. Największym błędem jest założenie, że sankcje dotyczą wyłącznie bezpośredniego eksportu do Rosji albo importu z Rosji. W praktyce równie istotne są transakcje z kontrahentami z państw trzecich, transakcje dokonywane z udziałem pośredników z takich państw, ryzyko reeksportu, niejasne pochodzenie towaru, nietypowe trasy przewozu oraz brak wiarygodnych danych o użytkowniku końcowym.

Dla importerów i eksporterów kluczowe znaczenie ma dziś połączenie trzech obszarów: prawidłowej klasyfikacji taryfowej do kodu CN, bieżącej weryfikacji przepisów sankcyjnych oraz udokumentowanej należytej staranności. To właśnie dokumentacja może przesądzać o tym, czy przedsiębiorca będzie w stanie wykazać przed organami celnymi, że działał zgodnie z prawem i nie uczestniczył nawet pośrednio w obchodzeniu sankcji.

Z uwagi na częste zmiany przepisów sankcyjnych każdy przypadek powinien być analizowany indywidualnie, według aktualnego tekstu skonsolidowanego właściwych rozporządzeń UE, danych w ISZTAR4/TARIC, komunikatów Komisji Europejskiej, KAS/MF i PUESC oraz dokumentów transakcyjnych konkretnego przedsiębiorcy.



## Jak możemy pomóc

Sankcje wobec Rosji i Białorusi wymagają nie tylko znajomości przepisów, ale również umiejętności ich zastosowania do konkretnej transakcji, kodu CN, dokumentów handlowych, trasy przewozu i modelu współpracy z kontrahentem. Dlatego każda firma prowadząca import lub eksport towarów powinna posiadać procedurę weryfikacji sankcyjnej oraz dokumenty potwierdzające dochowanie należytej staranności.

### Możemy wesprzeć Państwa w zakresie:



analizy dopuszczalności importu lub eksportu konkretnego towaru w świetle sankcji unijnych i krajowych wobec Rosji oraz Białorusi;



weryfikacji kodu CN/TARIC i sprawdzenia, czy dany towar jest objęty zakazem, ograniczeniem albo obowiązkiem przedstawienia określonych dokumentów przy odprawie celnej;



analizy kontrahenta, użytkownika końcowego, trasy przewozu i kraju przeznaczenia pod kątem ryzyka obejścia sankcji;



przygotowania lub weryfikacji oświadczeń eksportera, oświadczeń producenta, klauzul umownych oraz dokumentów wymaganych przez organy celne, w tym dokumentów związanych z kodami 7P60 i 7P61;



oceny ryzyka reeksportu do Rosji lub Białorusi przez państwa trzecie, w szczególności w transakcjach z podmiotami z państw o podwyższonym ryzyku sankcyjnym;



opracowania wewnętrznych procedur sankcyjnych i celnych dla działów sprzedaży, zakupów, logistyki, eksportu, importu i compliance;



wsparcia w kontaktach z organami celnymi i Krajową Administracją Skarbową, w tym przy wyjaśnianiu wątpliwości dotyczących odprawy celnej, dokumentacji i kontroli;



przygotowania opinii, stanowisk i rekomendacji dla zarządu lub działów operacyjnych, które pozwolą ograniczyć ryzyko odpowiedzialności administracyjnej, karnej i biznesowej.

# W razie pytań jestem do Państwa dyspozycji.



**Tomasz Kulas**

Ekspert ds. cła i akcyzy

+48 509 733 081

tkulas@jga.com.pl

Następny artykuł:



**Energia z własnego magazynu nie zawsze bez akcyzy. Na co powinni uważać prosumenci i firmy?**

[Czytaj dalej](#)

## Energia z własnego magazynu nie zawsze bez akcyzy. Na co powinni uważać prosumenci i firmy?

Korzystna interpretacja podatkowa w zakresie PIT dotycząca sprzedaży energii elektrycznej zgromadzonej w magazynie energii nie rozwiązuje wszystkich problemów podatkowych. Z punktu widzenia podatku akcyzowego decydujące znaczenie ma nie samo magazynowanie energii, lecz to, czy dochodzi do jej zużycia, sprzedaży nabywcy końcowemu albo obrotu energią w modelu wykraczającym poza klasyczne rozliczenie prosumenckie.

### **Nowy problem praktyczny: energia z fotowoltaiki trafia najpierw do magazynu**

Instalacje fotowoltaiczne coraz częściej są łączone z magazynami energii. Dla gospodarstw domowych, przedsiębiorców i wspólnot energetycznych jest to naturalny kierunek rozwoju: energia wyprodukowana w czasie nadwyżki może zostać przechowana, wykorzystana później albo rozliczona w ramach współpracy z podmiotem zajmującym się obrotem energią.

Impulsem do dyskusji stała się interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r. nr 0112-KDIL2-2.4011.72.2026.3.AG. Dotyczyła prosumenta posiadającego instalację fotowoltaiczną połączoną z magazynem energii.

Dyrektor KIS potwierdził korzystne stanowisko w zakresie PIT: przychody z rozliczeń wytworzonej przez prosumenta energii odnawialnej nie podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym, jeżeli mieszczą się w regulacji dotyczącej rozliczeń prosumenckich.

## Energia z własnego magazynu nie zawsze bez akcyzy

---

Z punktu widzenia akcyzy trzeba jednak postawić odrębne pytanie: czy energia elektryczna z własnego magazynu, która następnie jest zużywana albo sprzedawana, może podlegać podatkowi akcyzowemu?

**Odpowiedź brzmi: tak, może, ale nie automatycznie i nie dlatego, że była przechowywana w magazynie.**

## PIT to nie akcyza

Podstawowy błąd polegałby na przyjęciu, że skoro określone rozliczenie energii z magazynu może korzystać z wyłączenia z opodatkowania PIT, to jest również neutralne w akcyzie. Takiego wniosku nie można przyjąć.

**Podatek dochodowy i podatek akcyzowy mają odrębną konstrukcję prawną.**

W PIT istotny jest przychód i szczególne wyłączenie dotyczące rozliczeń energii wytworzonej przez prosumentów.

W akcyzie decydujące jest natomiast to, czy wystąpiła jedna z czynności opodatkowanych przewidzianych w ustawie o podatku akcyzowym.

Energia elektryczna jest wyrobem akcyzowym, dlatego skutki akcyzowe trzeba oceniać samodzielnie, niezależnie od korzystnej interpretacji dotyczącej PIT.

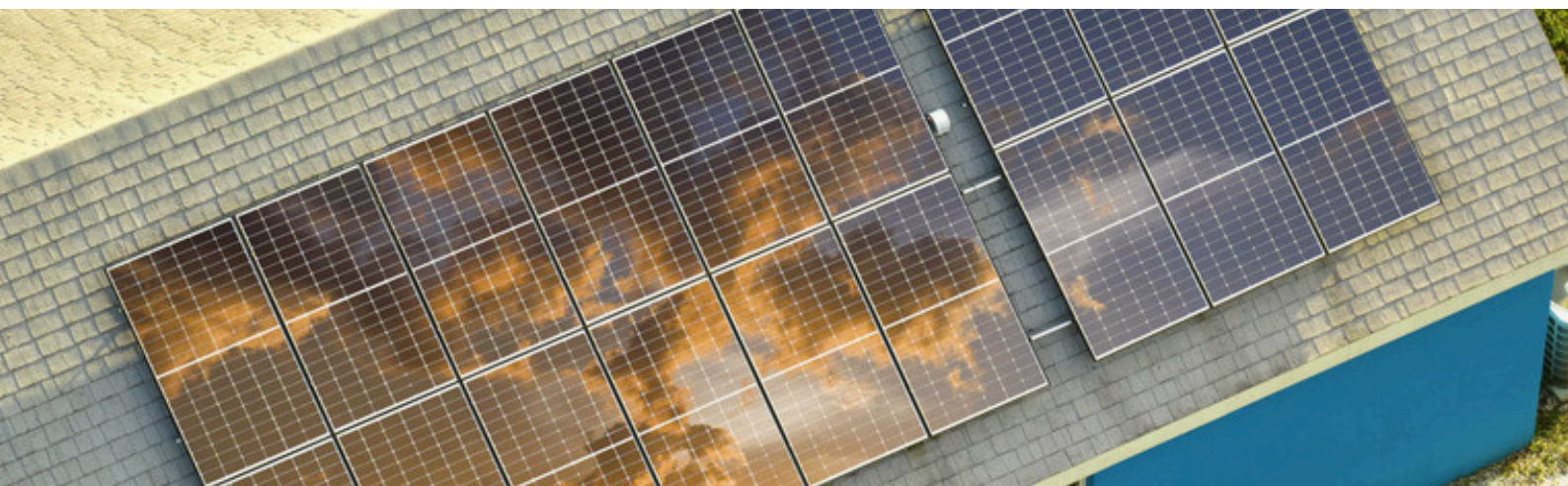
# Co podlega akcyzie w przypadku energii elektrycznej?

Kluczowy jest art. 9 ust. 1 ustawy o podatku akcyzowym. W przypadku energii elektrycznej przedmiotem opodatkowania są w szczególności: sprzedaż energii elektrycznej nabywcy końcowemu na terytorium kraju, zużycie energii przez podmiot posiadający koncesję, zużycie energii przez podmiot nieposiadający koncesji, który tę energię wyprodukował, a także import albo nabycie wewnątrzspółnotowe energii przez nabywcę końcowego.

Z tej konstrukcji wynika istotny wniosek: magazynowanie energii elektrycznej nie zostało wymienione jako samodzielny przedmiot opodatkowania akcyzą. Opodatkowane może być natomiast zużycie energii, sprzedaż energii nabywcy końcowemu albo inne zdarzenie wskazane w ustawie.

Ustawa przewiduje również, że za zużycie energii elektrycznej nie uznaje się strat powstałych w wyniku przesyłania, dystrybucji lub magazynowania energii elektrycznej. Wyjątkiem jest energia zużyta w związku z przesyłaniem, dystrybucją lub magazynowaniem oraz energia pobrana nielegalnie.

Samo przechowanie energii w magazynie nie tworzy więc obowiązku zapłaty akcyzy. Nie oznacza to jednak, że cały model z magazynem energii jest automatycznie neutralny akcyzowo.



# Znaczenie pojęcia „nabywcy końcowego”

W praktyce najważniejsze jest ustalenie, komu energia jest sprzedawana. Ustawa definiuje nabywcę końcowego jako podmiot nabywający energię elektryczną, który nie posiada koncesji na wytwarzanie, magazynowanie, przesyłanie, dystrybucję energii elektrycznej lub obrót nią w rozumieniu Prawa energetycznego, z określonymi wyjątkami dla podmiotów rynku giełdowego i rozliczeniowego.

Jeżeli prosument lub właściciel magazynu sprzedaje energię bezpośrednio odbiorcy, który nie posiada koncesji i nabywa energię na własne potrzeby, może wystąpić sprzedaż energii elektrycznej nabywcy końcowemu, a więc czynność opodatkowana akcyzą.

Inaczej należy ocenić sytuację, w której energia jest sprzedawana podmiotowi zajmującemu się obrotem energią i posiadającemu odpowiednią koncesję albo rozliczana z nim. Taki podmiot zasadniczo nie jest nabywcą końcowym. W takim modelu obowiązki akcyzowe mogą przesuwać się na dalszy etap obrotu, czyli na sprzedaż energii przez ten podmiot odbiorcom końcowym.



# Zużycie energii własnej i zwolnienie dla instalacji do 1 MW

Ustawa akcyzowa przewiduje, że przedmiotem opodatkowania jest także zużycie energii elektrycznej przez podmiot nieposiadający koncesji, który tę energię wyprodukował.

Na pierwszy rzut oka mogłoby to oznaczać, że każde zużycie energii z własnej instalacji fotowoltaicznej powinno być objęte akcyzą.

W praktyce zasadnicze znaczenie ma jednak zwolnienie przewidziane w rozporządzeniu Ministra Finansów z 25 czerwca 2025 r. w sprawie zwolnień od podatku akcyzowego.

Zgodnie z § 5 tego rozporządzenia zwalnia się od akcyzy zużycie energii elektrycznej przez podmiot, który wyprodukował ją z generatorów o łącznej mocy nieprzekraczającej 1 MW. Jeżeli do produkcji energii wykorzystywane są wyroby energetyczne inne niż pochodzące z odnawialnych źródeł energii, zwolnienie stosuje się pod warunkiem, że od tych wyrobów została zapłacona akcyza w należnej wysokości.

W konsekwencji typowy prosument posiadający instalację fotowoltaiczną o mocy nieprzekraczającej 1 MW, który zużywa energię na własne potrzeby, co do zasady korzysta ze zwolnienia akcyzowego.

Nie oznacza to jednak, że każdy model wykorzystania magazynu energii będzie automatycznie bezpieczny.

# Problem „wymieszania” energii w magazynie

Najbardziej praktyczny problem pojawia się wtedy, gdy do jednego magazynu trafia zarówno energia wyprodukowana z własnej instalacji PV, jak i energia kupiona z sieci. Takie „wymieszanie” energii może utrudnić identyfikację źródła jej pochodzenia. W odniesieniu do PIT może to rodzić ryzyko utraty preferencji, jeżeli sprzedawana energia nie będzie mogła być uznana za energię wytworzoną przez prosumenta.

W przypadku akcyzy problem ma inną konstrukcję, ale jest równie istotny. Trzeba ustalić, czy energia została wyprodukowana przez prosumenta i zużyta na potrzeby własne, wyprodukowana i sprzedana podmiotowi koncesjonowanemu, kupiona z sieci jako energia już opodatkowana, a następnie odsprzedana, czy też sprzedana bezpośrednio nabywcy końcowemu.

Jeżeli energia kupiona z sieci została sprzedana prosumentowi jako nabywcy końcowemu, akcyza co do zasady powinna być rozliczona przez sprzedawcę energii. Problem powstaje przy późniejszej odsprzedaży energii z magazynu, jeżeli nie można wykazać, jaka część energii pochodziła z PV, a jaka z zakupu z sieci.

Ustawa przewiduje mechanizm zapobiegający wielokrotnemu opodatkowaniu tej samej energii, ale w praktyce trzeba móc udowodnić, że akcyza została wcześniej określona lub zadeklarowana w należyj wysokości.



# Stawka akcyzy i obowiązki formalne

Stawka akcyzy na energię elektryczną od 1 stycznia 2026 r. wynosi 5,00 zł / MWh.

Sama wysokość podatku może wydawać się relatywnie niska, ale problemu nie należy sprowadzać wyłącznie do kwoty akcyzy.

W praktyce znaczenie mają również obowiązki formalne: rejestracja, ewidencja, deklaracje, prawidłowe określenie momentu powstania obowiązku podatkowego i identyfikacja podatnika.

W przypadku energii elektrycznej obowiązek podatkowy powstaje m.in. z momentem wydania energii nabywcy końcowemu przy sprzedaży energii na terytorium kraju albo z dniem zużycia energii w przypadkach określonych w ustawie.

## Kiedy ryzyko akcyzowe rośnie?

Najbezpieczniejszy akcyzowo jest klasyczny model, w którym prosument wytwarza energię elektryczną z instalacji PV o mocy nieprzekraczającej 1 MW i zużywa ją na własne potrzeby.

Relatywnie bezpieczny jest również model, w którym nadwyżki energii są rozliczane w ramach systemu prosumenckiego z podmiotem koncesjonowanym, pod warunkiem że nie dochodzi do bezpośredniej sprzedaży energii nabywcy końcowemu przez prosumenta.

Ryzyko rośnie, gdy właściciel magazynu zaczyna sprzedawać energię bezpośrednio odbiorcom końcowym, moc instalacji przekracza 1 MW, magazyn służy do przechowywania nie tylko energii własnej, ale także energii kupionej z sieci i następnie odsprzedawanej, albo gdy model współpracy z podmiotem obrotu energią zaczyna przypominać działalność handlową prosumenta.

W takich przypadkach nie wystarczy powołanie się na status prosumenta. Konieczna jest analiza umów, koncesji, danych pomiarowych, struktury własności energii, zasad rozliczenia depozytu prosumenckiego oraz sposobu dokumentowania pochodzenia energii.

# Wnioski dla biznesu i rynku OZE

Magazyny energii będą coraz ważniejszym elementem rynku energetycznego. Z punktu widzenia akcyzy trzeba jednak przyjąć zasadę ostrożnościową: energia z własnego magazynu nie jest automatycznie wolna od akcyzy. Sam magazyn nie tworzy obowiązku podatkowego, ale późniejsze zużycie albo sprzedaż energii może taki obowiązek wywołać.

### Najważniejsze są trzy pytania:



Czy energia została wyprodukowana przez prosumenta, czy kupiona z sieci?



Czy jest zużywana na potrzeby własne, czy sprzedawana?



Czy nabywcą energii jest podmiot koncesjonowany, czy nabywca końcowy?

W typowym modelu prosumenckim, przy instalacji o mocy do 1 MW i zużyciu energii na własne potrzeby, ryzyko efektywnego opodatkowania prosumenta akcyzą jest ograniczone. Inaczej należy oceniać modele, w których energia z magazynu jest sprzedawana bezpośrednio nabywcom końcowym, mieszana z energią kupioną z sieci albo wykorzystywana w strukturze przypominającej profesjonalny obrót energią.

W praktyce przedsiębiorcy i prosumenci inwestujący w magazyny energii powinni zadbać nie tylko o rozliczenia PIT i VAT, ale również o akcyzową mapę ryzyka: kto jest właścicielem energii, kto ją zużywa, kto ją sprzedaje, komu jest sprzedawana i czy możliwe jest wykazanie jej pochodzenia.

W przeciwnym razie magazyn energii, który miał być narzędziem optymalizacji i bezpieczeństwa energetycznego, może stać się źródłem nieoczekiwanych obowiązków akcyzowych.

## Podsumowanie

Sankcje wobec Rosji i Białorusi to dziś temat, który dotyczy znacznie szerszego kręgu firm niż mogłoby się wydawać: niezależnie od tego, czy prowadzą bezpośrednią wymianę handlową z tymi krajami.

Podobnie akcyza od energii z własnego magazynu potrafi zaskoczyć tam, gdzie nikt się jej nie spodziewał. W obu przypadkach kluczowa jest świadomość, że dany obszar w ogóle może być regulowany.

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 Q1 2026 m.in.:

- KSeF – obowiązkowe e-fakturowanie;
- JPK CIT / JPK PIT – nowe obowiązki raportowe;
- Nowelizacja ustaw o PIT i CIT – projekt UD116;
- Estoński CIT – stosowanie, błędy i zmiany;
- Ceny transferowe – uproszczenia, dokumentacja i nowe ryzyka;
- Podatek od nieruchomości – nowe definicje i skutki zmian z 2025 r.



[Link](#)

