

PORADNIK • WYDANIE 2027

Pierwszy rok firmy

Miesiąc po miesiącu: ZUS, podatki, KSeF, pierwsi klienci, pieniądze i problemy, o których nikt nie mówi przed rejestracją.

12 kart miesięcznych do wypełniania

30 pytań i odpowiedzi • 70 pojęć w słowniku

4 wzory dokumentów • kalendarz terminów

rozdział o dotacji z urzędu pracy

Ten poradnik nie obiecuje, że zarobisz

Obiecuje coś skromniejszego i bardziej przydatnego: że przez pierwsze dwanaście miesięcy nie zaskoczy Cię urząd, ZUS ani własne konto.

Firmę otworzyłem w lipcu 2020 roku, za dotacją z urzędu pracy. Sam pisałem wnioski, sam rozliczałem zakupy, sam pilnowałem terminów. Dziś pomagam osobom, które robią to samo, i ponad 600 razy przygotowywałem dokumenty dla ludzi zakładających firmy. Te same pytania wracają za każdym razem, tylko zwykle o kilka miesięcy za późno: „Dlaczego ZUS nagle chce ode mnie 2000 zł?”, „Czy mogę przelać sobie pieniądze z konta firmowego?”, „Klient nie zapłacił, a podatek i tak muszę oddać?”

Ten poradnik zbiera odpowiedzi na te pytania w jednym miejscu i układa je w kolejności, w jakiej naprawdę się pojawiają.

Jak z niego korzystać

- **Przeczytaj części I–III raz, na spokojnie.** To fundament: formalności, pierwsze dokumenty i pieniądze. Zajmie Ci to jeden wieczór.
- **Część IV wydrukuj.** To 12 kart, po jednej na każdy miesiąc działalności. Na początku każdego miesiąca bierzesz jedną kartę, odhaczasz obowiązki, wykonujesz zadanie rozwojowe i na koniec wpisujesz wyniki. Po roku masz pełną historię swojej firmy.
- **Do części V wracaj, gdy coś idzie nie tak.** Choroba, klient, który nie płaci, miesiąc bez przychodów.
- **Część VI jest dla osób z dotacją z urzędu pracy.** Jeśli jej nie masz, możesz ją pominąć.

- **Część VII to narzędzia:** kalendarz terminów, pytania i odpowiedzi, wzory dokumentów i słownik.

Oznaczenia

Nie każdy obowiązek dotyczy każdego. Tam, gdzie coś zależy od Twojej sytuacji, zobaczysz etykietę:

SKALA LINIOWY RYCZAŁT forma opodatkowania VAT BEZ VAT status
w VAT ULGA NA START MAŁY ZUS DUŻY ZUS etap składek

Stan prawny i kwoty

Poradnik opisuje przepisy według stanu na październik 2026 roku, z myślą o firmach działających w 2027 roku. Część kwot na 2027 rok (przede wszystkim duży ZUS, który zależy od prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia, i składka zdrowotna na ryczałcie, ogłaszana dopiero w styczniu) może się jeszcze zmienić. Gdy kwota jest prognozą, piszę to wprost.

To materiał edukacyjny, nie porada prawna ani podatkowa. W sprawach, w których chodzi o duże pieniądze albo nietypową sytuację, sprawdź szczegóły u księgowej, w ZUS albo na infolinii Krajowej Informacji Skarbowej. Z tych ostatnich możesz korzystać bezpłatnie.

Najważniejsze liczby na 2027 rok

4950 zł

minimalne wynagrodzenie brutto od 1 stycznia 2027

469,85 zł

preferencyjne składki społeczne miesięcznie (mały ZUS, z chorobowym)

~2052 zł

pełne składki społeczne (duży ZUS, z chorobowym i FP) — prognoza

445,50 zł

minimalna składka zdrowotna na skali i liniowym

240 000 zł

roczny limit zwolnienia z VAT

1.01.2027

KSeF obowiązkowy dla wszystkich, także najmniejszych firm

Co znajdziesz w poradniku

Ten poradnik nie obiecuje, że zarobisz 2

Część I · Start firmy 8

1.1 Zanim zarejestrujesz firmę 9

1.2 Rejestracja w CEIDG krok po kroku 11

1.3 Forma opodatkowania 14

1.4 ZUS: ścieżka ulg w pierwszych latach 17

1.5 VAT: zwolnienie czy nie 21

1.6 Konto, kasa fiskalna, księgowość 23

1.7 Checklista dnia zero 25

Część II · Pierwsze kroki 27

2.1 Pierwsza faktura od A do Z 28

2.2 KSeF w praktyce 32

2.3 e-Doręczenia: skrzynka, której nie możesz ignorować 34

2.4 Co można wrzucić w koszty 35

2.5 Zakupy zagraniczne: ukryty VAT 38

2.6 Umowy z klientami 40

2.7 RODO, regulaminy i obowiązki branżowe 42

Część III · Pieniądze i klienci	44
3.1 Przychód to nie zarobek	45
3.2 Ile musisz zarabiać, żeby firma się opłacała	47
3.3 Jak wycenić swoją pracę	50
3.4 Pieniądze w firmie jednoosobowej	53
3.5 Pierwsi klienci	55
3.6 Prosta oferta, która sprzedaje	57
3.7 Czy firma naprawdę się rozwija	58
Część IV · Miesiąc po miesiącu	59
Karty miesięczne 1–12	62
4.0 Jak korzystać z kart	60
Część V · Gdy coś idzie nie tak	86
5.1 Gdy zachorujesz albo nie możesz pracować	87
5.2 Gdy klient nie płaci	90
5.3 Gdy firma nie zarabia	92
5.4 Zaległości w ZUS i podatkach	94
5.5 Kontrola i błędy w dokumentach	96
Część VI · Pierwszy rok z dotacją z urzędu pracy	98
6.1 Na czym polega umowa o dotację	99

6.2	Pierwsze tygodnie po podpisaniu umowy	101
6.3	Zakupy i rozliczenie	102
6.4	Czego nie wolno w okresie umowy	104
6.5	Gdy coś się zmienia	106
6.6	Koniec okresu umowy	107
Część VII · Narzędzia		109
7.1	Koniec pierwszego roku: co dalej	110
7.2	Kalendarz terminów	112
7.3	30 pytań początkującego przedsiębiorcy	114
7.4	Test kondycji firmy	119
7.5	Wzory dokumentów	121
7.6	Słownik pojęć	125
7.7	Przydatne adresy	132

CZĘŚĆ I

Start firmy

Decyzje, które podejmujesz przy rejestracji, ciągną się za Tobą przez cały rok: forma opodatkowania, VAT, składki. Tu dowiesz się, jak je podjąć świadomie.

Zanim zarejestrujesz firmę

Rejestracja krok po kroku

Forma opodatkowania

ZUS: ścieżka ulg

VAT: zwolnienie czy nie

Konto, kasa, księgowość

Checklista dnia zero

Zanim zarejestrujesz firmę

Rejestracja zajmuje kwadrans. Ale data, którą wpiszesz we wniosku, uruchamia zegar: ulgi w ZUS, terminy podatkowe, a przy dotacji także obowiązek prowadzenia działalności. Warto ją wybrać świadomie.

Czy w ogóle musisz rejestrować firmę?

Jeśli dopiero sprawdzasz pomysł, możesz zacząć od **działalności nierejestrowanej**. Od 2026 roku limit liczy się kwartalnie: przychód w kwartale nie może przekroczyć 225% minimalnego wynagrodzenia. W 2027 roku to 11 137,50 zł na kwartał. Nie płacisz wtedy ZUS-u, a podatek rozliczasz raz w roku w zeznaniu PIT-36 jako przychód z innych źródeł.

Warunek: w ciągu ostatnich 60 miesięcy nie prowadziłeś działalności gospodarczej. Nie każdą działalność można prowadzić bez rejestracji. Wykluczone są te, które wymagają koncesji lub wpisu do rejestru działalności regulowanej.

Kiedy działalność nierejestrowana ma sens

Gdy chcesz sprawdzić, czy ktokolwiek zapłaci za Twoją usługę, zanim zaczniesz płacić składki. Kilka miesięcy testu może Ci powiedzieć więcej niż najlepszy biznesplan. Uwaga: jeśli planujesz dotację z urzędu pracy, przeczytaj najpierw część VI. Urzędy różnie podchodzą do wcześniejszej działalności nierejestrowanej.

Wybór daty rozpoczęcia działalności

Data rozpoczęcia ma znaczenie z trzech powodów:

- **Ulga na start liczy pełne miesiące kalendarzowe.** Jeśli zaczniesz 15 marca, niepełny marzec jest „gratis”, a sześć miesięcy ulgi liczy się od kwietnia. Start pierwszego dnia miesiąca oznacza równo sześć miesięcy, start w środku miesiąca daje Ci kilkanaście dni więcej.
- **Składka zdrowotna** należy się od pierwszego dnia działalności, również za niepełny miesiąc, w pełnej minimalnej wysokości.
- **Limity roczne** (zwolnienie z VAT, kasa fiskalna) dla firm zaczynających w trakcie roku liczy się proporcjonalnie do liczby dni. Firma, która startuje 1 października, ma zwolnienie z VAT tylko do około 60 tys. zł do końca roku.

Pięć pytań, na które warto odpowiedzieć przed rejestracją

1. **Kto konkretnie zapłaci i ile?** Nie „każdy, kto potrzebuje”, tylko: kto, gdzie go znajdziesz, ile zapłaci za jedną usługę.
2. **Ile musisz sprzedać, żeby zostało Ci tyle, ile potrzebujesz na życie?** Policzysz to w rozdziale 3.2. Zrób to przed rejestracją, nie po.
3. **Czy masz poduszkę finansową na 3–6 miesięcy?** Pierwsze miesiące rzadko pokrywają koszty życia.
4. **Czy Twoja działalność wymaga uprawnień, zezwoleń albo wpisu do rejestru?** Na przykład transport, usługi medyczne, gastronomia (sanepid), handel alkoholem, gospodarka odpadami (BDO).
5. **Kto poprowadzi Ci księgowość?** Ty, program online czy biuro rachunkowe. Od tego zależy, ile czasu w miesiącu stracisz na papiery.

Rejestracja w CEIDG krok po kroku

Jednoosobową działalność zakładasz bezpłatnie, przez internet, na stronie biznes.gov.pl. Jeden wniosek CEIDG-1 załatwia jednocześnie urząd skarbowy, ZUS i GUS (REGON).

Co przygotować

- ☐ Profil zaufany, e-dowód albo bankowość elektroniczną do logowania
- ☐ Nazwę firmy. Musi zawierać Twoje imię i nazwisko, resztę dopisujesz dowolnie (np. „Anna Nowak Studio Paznokci Lumi”)
- ☐ Adres wykonywania działalności i adres do doręczeń
- ☐ Kody PKD: jeden przeważający i dowolna liczba dodatkowych
- ☐ Decyzję o formie opodatkowania (rozdział 1.3)
- ☐ Decyzję o ZUS: ulga na start czy od razu preferencyjne składki (rozdział 1.4)
- ☐ Numer konta firmowego, jeśli już je masz (można dopisać później)

Kody PKD: nowa klasyfikacja

Od 2025 roku obowiązuje nowa klasyfikacja **PKD 2025**. Okres przejściowy, w którym można było używać starej wersji z 2007 roku, kończy się 31 grudnia 2026 roku. Rejestrując firmę w 2027 roku, wybierasz kody już tylko z nowej listy.

Dobierz kody szeroko, ale z głową: dodaj wszystko, co realnie możesz robić w ciągu najbliższego roku. Dopisanie kodu później jest bezpłatne i zajmuje kilka minut. Przy dotacji z urzędu pracy zmiana profilu działalności może jednak wymagać zgody urzędu.

Adres do e-Doręczeń

Nowa firma przy rejestracji w CEIDG zakłada od razu adres do doręczeń elektronicznych. To skrzynka, na którą urzędy (w tym urząd skarbowy i ZUS) wysyłają oficjalną korespondencję. Więcej o tym w rozdziale 2.3. Na razie zapamiętaj jedno: **samo wpisanie adresu nie wystarczy, skrzynkę trzeba aktywować.**

Kolejność kroków

Krok	Co robisz	Gdzie
1	Wypełniasz i podpisujesz wniosek CEIDG-1 (z wyborem formy opodatkowania i adresem do e-Doręczeń)	biznes.gov.pl
2	Otrzymujesz wpis do CEIDG, NIP (jeśli go nie miałeś) i REGON	e-mail, CEIDG
3	Zgłaszasz się do ZUS na formularzu ZUS ZZA (ulga na start: tylko zdrowotne) albo ZUS ZUA (społeczne i zdrowotne). Możesz to zrobić we wniosku CEIDG albo osobno w ciągu 7 dni od startu działalności.	CEIDG lub PUE / eZUS
4	Zakładasz konto firmowe i dopisujesz je do CEIDG oraz zgłaszasz na Białą listę VAT (jeśli jesteś czynnym podatnikiem VAT, robi to urząd po zgłoszeniu)	bank, CEIDG
5	Jeśli wybierasz VAT: składasz VAT-R przed pierwszą sprzedażą	urząd skarbowy (e-Urząd Skarbowy)
6	Aktywujesz skrzynkę do e-Doręczeń i nadajesz uprawnienia w KSeF (sobie lub księgowej)	biznes.gov.pl, ksef.podatki.gov.pl

Rejestracja z datą w przyszłości

Wniosek możesz złożyć wcześniej i wskazać późniejszą datę rozpoczęcia działalności. Wpis pojawi się od razu, ale obowiązki ruszają od daty, którą wskazałeś. Dzięki temu masz czas, żeby założyć konto, kupić program do faktur i przygotować się bez pośpiechu.

Forma opodatkowania

To najważniejsza decyzja finansowa pierwszego roku. Zmienić ją możesz dopiero od kolejnego roku, składając oświadczenie do 20 lutego (albo do 20. dnia miesiąca po tym, w którym osiągniesz pierwszy przychód w danym roku).

	Skala podatkowa	Podatek liniowy	Ryczałt
Stawka	12% do 120 000 zł dochodu, 32% powyżej	19% od dochodu	od 2% do 17% od przychodu, zależnie od rodzaju działalności
Od czego	dochód (przychód minus koszty)	dochód	przychód, koszty nie mają znaczenia
Kwota wolna	tak, 30 000 zł rocznie	nie	nie
Składka zdrowotna	9% dochodu, nie mniej niż 445,50 zł, nie odliczysz jej	4,9% dochodu, nie mniej niż 445,50 zł; część odliczysz (w 2026 limit 14 100 zł rocznie)	stała kwota zależna od progu przychodu; połowę odliczasz od przychodu
Ulgi i rozliczenie z małżonkiem	tak (wspólne rozliczenie, ulga na dzieci)	nie	tylko część ulg, bez wspólnego rozliczenia

Dla kogo zwykle	na start, przy niskich i średnich dochodach, z dziećmi	przy wysokich dochodach (zwykle powyżej ok. 150–200 tys. zł rocznie)	przy niskich kosztach i niskiej stawce dla Twojej branży
----------------------------	--	--	--

Składka zdrowotna na ryczałcie

Na ryczałcie płacisz stałą kwotę w zależności od rocznego przychodu: do 60 000 zł, od 60 do 300 000 zł i powyżej. Kwoty na kolejny rok zależą od przeciętnego wynagrodzenia z IV kwartału i są ogłaszane w styczniu. Dla orientacji: w 2026 roku było to około 498 zł, 831 zł i 1495 zł miesięcznie. W 2027 roku kwoty będą nieco wyższe.

Najpopularniejsze stawki ryczału

Stawka	Przykłady działalności
3%	handel, usługi gastronomiczne (poza sprzedażą alkoholu powyżej 1,5%)
5, 5%	produkcja, roboty budowlane
8, 5%	wiele usług (np. fryzjerskie, kosmetyczne, sprzątanie, naprawy), najem do 100 000 zł
12%	usługi IT (np. programowanie)
14%	usługi związane z ochroną zdrowia, architektoniczne, inżynierskie
15%	m.in. usługi reklamowe, pośrednictwo, doradztwo (wybrane rodzaje usług)
17%	wolne zawody (np. lekarz, adwokat, tłumacz przy pracy dla osób fizycznych)

Stawka zależy od dokładnego rodzaju usługi, a nie od kodu PKD, który wpiszesz. W razie wątpliwości warto zapytać Krajową Informację Skarbową albo wystąpić o interpretację.

PRZYKŁAD: KOSMETYCZKA, PRZYCHÓD 8000 ZŁ MIESIĘCZNIE

Koszty działalności: 2000 zł miesięcznie (kosmetyki, czynsz, media). Na ryczałcie 8,5% podatek liczy się od całego przychodu, bez względu na koszty. Na skali podatek liczy się od dochodu, czyli od 6000 zł minus składki społeczne. Przy tak wysokich kosztach skala i ryczałt dają zbliżony wynik, a skala daje dodatkowo kwotę wolną i wspólne rozliczenie z małżonkiem. Gdyby koszty spadły do 500 zł, ryczałt zacząłby wyraźnie wygrywać.

Zasada kciuka: im wyższe koszty w stosunku do przychodu, tym bardziej opłaca się skala lub liniowy. Im niższe koszty i niższa stawka ryczałtu, tym bardziej opłaca się ryczałt.

Policz to na swoich liczbach

Nie wybieraj formy opodatkowania „bo znajomy ma ryczałt”. Wpisz swój planowany przychód i koszty do kalkulatora (na przykład w [kalkulatorze kosztów startu firmy Biznes Booster](#)) albo poproś księgową o porównanie trzech wariantów. To 30 minut, które mogą oszczędzić kilka tysięcy złotych rocznie.

ZUS: ścieżka ulg w pierwszych latach

Nowa firma nie płaci od razu pełnego ZUS-u. Masz do dyspozycji trzy kolejne etapy ulg. Najważniejsze, żebyś wiedział, kiedy każdy z nich się kończy, bo każde przejście to wyraźny skok kosztów.

Ulgą na start 6 pełnych miesięcy

Tylko składka zdrowotna (min. 445,50 zł). Bez składek społecznych.

Preferencyjny ZUS 24 miesiące

Składki od 30% minimalnego wynagrodzenia: 469,85 zł + zdrowotna.

Mały ZUS plus do 36 mies. w ciągu 60

Składki zależne od dochodu, jeśli przychód z poprzedniego roku nie przekroczył 120 000 zł.

Duży ZUS bez limitu

Pełne składki: prognoza ok. 2052 zł + zdrowotna.

Ulgą na start

Przez sześć pełnych miesięcy kalendarzowych płacisz tylko składkę zdrowotną. Możesz z niej skorzystać, jeśli w ciągu ostatnich 60 miesięcy nie prowadziłeś działalności i nie wykonujesz dla byłego pracodawcy tego, co robiłeś u niego na etacie w bieżącym lub poprzednim roku.

Ulga na start ma swoją cenę

Nie płacisz składek społecznych, więc nie jesteś ubezpieczony chorobowo. Jeśli zachorujesz, nie dostaniesz zasiłku. Ten czas nie liczy się też do emerytury. Możesz zrezygnować z ulgi wcześniej i przejść na preferencyjny ZUS, jeśli zależy Ci na ubezpieczeniu chorobowym, na przykład gdy planujesz dziecko.

Preferencyjny ZUS (mały ZUS)

Przez kolejne 24 miesiące kalendarzowe płacisz składki od podstawy równej 30% minimalnego wynagrodzenia. W 2027 roku podstawa to 1485 zł.

Składka (2027)	Preferencyjny ZUS	Duży ZUS (prognoza)
Podstawa wymiaru	1 485,00 zł	6 019,80 zł
Emerytalna (19,52%)	289,87 zł	1 175,06 zł
Rentowa (8%)	118,80 zł	481,58 zł
Chorobowa (2,45%, dobrowolna)	36,38 zł	147,49 zł
Wypadkowa (1,67%)	24,80 zł	100,53 zł
Fundusz Pracy (2,45%)	–	147,49 zł
Razem składki społeczne	469,85 zł	2 052,15 zł
Bez dobrowolnej chorobowej	433,47 zł	1 904,66 zł
Plus składka zdrowotna (minimum na skali i liniowym)	445,50 zł	445,50 zł

Kwoty dużego ZUS liczone od podstawy 60% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia (10 033 zł wg projektu budżetu na 2027). Ostateczne kwoty potwierdzi ZUS na przełomie roku.

Mały ZUS plus

Po preferencyjnym ZUS-ie, jeśli Twój przychód z poprzedniego roku nie przekroczył 120 000 zł, a działalność trwała w nim co najmniej 60 dni, możesz płacić składki od podstawy zależnej od dochodu. Ulga przysługuje maksymalnie przez 36 miesięcy w ciągu 60 kolejnych miesięcy. Zgłoszenie składasz do 31 stycznia (albo w ciągu 7 dni od wznowienia działalności lub zakończenia preferencyjnego ZUS-u).

Kiedy kończy się każdy etap: przykład

PRZYKŁAD: START DZIAŁALNOŚCI 15 MARCA 2027

Okres	Co płacisz
15–31 marca 2027	tylko zdrowotna (niepełny miesiąc nie wlicza się do 6 miesięcy ulgi)
kwiecień – wrzesień 2027	ulga na start: tylko zdrowotna
październik 2027 – wrzesień 2029	preferencyjny ZUS + zdrowotna
od października 2029	mały ZUS plus (jeśli spełniasz warunki) albo duży ZUS

Terminy płatności

Jako osoba prowadząca jednoosobową działalność płacisz składki **do 20. dnia następnego miesiąca**. Składki za marzec płacisz do 20 kwietnia. Wszystkie składki wpłacasz jednym przelewem na swój

indywidualny numer rachunku składowego (NRS), który znajdziesz na PUE / eZUS. Jeśli nie zatrudniasz pracowników i płacisz składki od minimalnych podstaw, zwykle nie musisz co miesiąc składać deklaracji.

VAT: zwolnienie czy nie

Na starcie większość jednoosobowych firm może korzystać ze zwolnienia z VAT. Nie zawsze jednak warto, a niektórzy w ogóle nie mogą.

Zwolnienie podmiotowe

Od 2026 roku limit zwolnienia wynosi 240 000 zł sprzedaży rocznie. Jeśli zaczynasz działalność w trakcie roku, limit liczy się proporcjonalnie do liczby dni, które zostały do końca roku. Po przekroczeniu limitu stajesz się podatnikiem VAT od transakcji, która go przekroczyła.

Kto nie może korzystać ze zwolnienia (bez względu na obroty)

- usługi prawnicze i doradcze (z pewnymi wyjątkami), usługi windykacyjne i jubilerskie,
- sprzedaż m.in. wyrobów z metali szlachetnych, nowych środków transportu, terenów budowlanych, wyrobów akcyzowych (np. alkoholu, papierosów, paliw),
- sprzedaż wysyłkowa i internetowa niektórych towarów, np. elektroniki, kosmetyków, części do samochodów.

Lista jest dłuższa i zawiera wyjątki. Jeśli Twoja branża brzmi podobnie, sprawdź art. 113 ust. 13 ustawy o VAT albo zapytaj KIS.

Kiedy warto zrezygnować ze zwolnienia

Zostań przy zwolnieniu, gdy...

Rozważ VAT od początku, gdy...

sprzedajesz głównie osobom prywatnym (dla nich VAT to po prostu wyższa cena)	sprzedajesz głównie firmom, które VAT odliczają (dla nich cena netto się nie zmienia)
masz niewielkie zakupy z VAT	na starcie robisz duże zakupy (sprzęt, samochód, remont lokalu) i chcesz odzyskać VAT
chcesz mieć prostszą księgowość	wiesz, że i tak szybko przekroczysz limit

DOTACJA Z PUP • VAT a zakupy z dotacji

Jeśli zostaniesz czynnym podatnikiem VAT i odzyskasz VAT od zakupów sfinansowanych z dotacji, musisz zwrócić tę kwotę do urzędu pracy. Szczegóły w części VI.

Co oznacza bycie podatnikiem VAT na co dzień

- do cen doliczasz VAT (najczęściej 23%, w niektórych branżach 8% lub 5%),
- co miesiąc (albo co kwartał) składasz plik JPK_V7 do 25. dnia następnego miesiąca i wpłacasz różnicę między VAT należnym a naliczonym,
- odliczasz VAT z faktur zakupowych związanych z działalnością.

Uwaga na zakupy zagraniczne

Nawet jeśli jesteś zwolniony z VAT, kupowanie reklam na Facebooku czy w Google albo subskrypcji od zagranicznych firm może wymagać rejestracji do VAT-UE i rozliczenia podatku w Polsce. Opisuję to w rozdziale 2.5. To jedna z najczęstszych niespodzianek pierwszego roku.

Konto, kasa fiskalna, księgowość

Konto firmowe

Przepisy nie zawsze wymagają osobnego konta firmowego, ale w praktyce jest ono niezbędne. Jeśli jesteś czynnym podatnikiem VAT, płatności od firm powyżej 15 000 zł muszą trafiać na rachunek z Białej listy VAT, a płatności między firmami powyżej tej kwoty nie mogą być gotówkowe. Przede wszystkim jednak osobne konto pozwala Ci zobaczyć, ile naprawdę zarabia firma.

Kasa fiskalna

Kasę musisz mieć, gdy sprzedaż na rzecz osób prywatnych i rolników ryczałtowych przekroczy 20 000 zł rocznie. W pierwszym roku limit liczy się proporcjonalnie do okresu działalności. Kasę musisz mieć od pierwszej sprzedaży (bez względu na obroty) m.in. przy:

- usługach fryzjerskich, kosmetycznych i kosmetologicznych,
- naprawie pojazdów, wymianie opon i ogumienia,
- usługach medycznych (z wyjątkami), prawniczych, doradztwa podatkowego,
- usługach gastronomicznych (z wyjątkami), szkoleniach na prawo jazdy, przewozie osób,
- sprzedaży m.in. części samochodowych, elektroniki, perfum, wyrobów tytoniowych, paliw.

Zwolnienie z kasy przysługuje też, gdy cała zapłata wpływa przelewem na Twoje konto, a z dokumentu przelewu wiadomo, czego dotyczy transakcja. Nie dotyczy to jednak branż z obowiązkiem kasy od pierwszej sprzedaży.

Księgowość: sam czy biuro?

	Samodzielnie (program online)	Biuro rachunkowe
Koszt	zwykle kilkadziesiąt zł miesięcznie	zwykle od ok. 200 zł miesięcznie wzwyż, zależnie od liczby dokumentów i VAT
Czas	1–3 godziny miesięcznie	15 minut na przekazanie dokumentów
Odpowiedzialność	po Twojej stronie	biuro odpowiada za swoje błędy (sprawdź ubezpieczenie OC)
Dla kogo	ryczałt, bez VAT, mało dokumentów, proste usługi	VAT, dużo zakupów, pracownicy, zakupy zagraniczne, dotacja

Od 2026 roku księgę przychodów i rozchodów oraz ewidencję przychodów na ryczałcie prowadzi się wyłącznie elektronicznie, w programie, a raz w roku wysyła się je do urzędu skarbowego jako plik JPK. Zeszyt i Excel już nie wystarczą. Jeśli korzystasz z biura albo programu księgowego, to dzieje się w tle, ale warto o tym wiedzieć.

Jak wybrać biuro rachunkowe

Zapytaj o: cenę przy Twojej liczbie dokumentów, obsługę KSeF i zakupów zagranicznych, sposób przekazywania dokumentów (aplikacja, e-mail), terminy, w których musisz je dostarczyć, i ubezpieczenie OC. Poproś też o porównanie form opodatkowania przed rejestracją. Dobre biuro robi to bez dodatkowej opłaty.

Checklista dnia zero

Wydrukuj i odhaczaj. Wszystko z tej listy powinno być gotowe w pierwszym tygodniu działalności.

Formalności

- ☐ Wpis do CEIDG, NIP i REGON
- ☐ Zgłoszenie do ZUS (ZZA lub ZUA) w ciągu 7 dni
- ☐ Wybrana forma opodatkowania
- ☐ VAT-R złożony (jeśli VAT) przed pierwszą sprzedażą
- ☐ Adres do e-Doręczeń aktywowany
- ☐ Dostęp do KSeF i nadane uprawnienia
- ☐ Konto na PUE / eZUS i e-Urzędzie Skarbowym
- ☐ Numer rachunku składowego (NRS) zapisany w bankowości
- ☐ Pozwolenia, uprawnienia, sanepid, BDO (jeśli dotyczy)

Pieniądze

- ☐ Konto firmowe założone i wpisane do CEIDG
- ☐ Osobne „konto na podatki i ZUS” (subkonto oszczędnościowe)
- ☐ Poduszka finansowa policzona
- ☐ Kasa fiskalna (jeśli dotyczy)
- ☐ Terminal płatniczy lub BLIK (jeśli przyjmujesz płatności na miejscu)

Księgowość i dokumenty

- ☐ Program do faktur lub biuro rachunkowe wybrane

- ☐ Ustalony dzień w miesiącu na przekazanie dokumentów
- ☐ Folder na dokumenty (papierowy i w chmurze)
- ☐ Wzór oferty i umowy z klientem
- ☐ Regulamin i polityka prywatności (jeśli sprzedajesz online)

Klienci

- ☐ Profil Firmy w Google założony
- ☐ Prosta oferta z cenami gotowa
- ☐ Lista 30 osób, którym powiesz o firmie
- ☐ Profil w mediach społecznościowych
- ☐ Wizytówki lub inne materiały (jeśli działasz lokalnie)

Bezpieczeństwo

- ☐ Decyzja o dobrowolnym ubezpieczeniu chorobowym
- ☐ Ubezpieczenie OC (jeśli w branży jest ryzyko szkody)
- ☐ Kopia zapasowa dokumentów

CZĘŚĆ II

Pierwsze kroki

Pierwsza faktura, pierwszy koszt, pierwsza umowa. Tu poznasz codzienną mechanikę firmy i nowe obowiązki, które od 2027 roku dotyczą wszystkich.

Pierwsza faktura od A do Z

KSeF w praktyce

e-Doręczenia

Co można wrzucić w koszty

Zakupy zagraniczne

Umowy z klientami

RODO, regulaminy, branża

Pierwsza faktura od A do Z

Prześledźmy jedną transakcję od zamówienia do podatku. Gdy zrozumiesz ten cykl, zrozumiesz większość księgowości swojej firmy.

PRZYKŁAD: MARTA, GRAFIK, ZWOLNIONA Z VAT, SKALA PODATKOWA

Kiedy	Co się dzieje
3 maja	Klient (firma) zamawia logo za 1500 zł. Marta wysyła mu ofertę i krótką umowę, klient akceptuje mailowo. Marta prosi o 500 zł zaliczki.
4 maja	Klient wpłaca zaliczkę. Marta wystawia fakturę zaliczkową w KSeF na 500 zł.
20 maja	Marta oddaje projekt, klient podpisuje protokół odbioru. Marta wystawia fakturę końcową na 1500 zł z rozliczeniem zaliczki (do zapłaty 1000 zł), termin płatności 14 dni.
25 maja	Marta kupuje licencję na czcionkę za 120 zł. Faktura zakupowa przychodzi do niej przez KSeF.
do 5 czerwca	Marta przekazuje księgowej informację o fakturach z maja (biuro zwykle samo pobiera je z KSeF) i wyciąg z konta.
3 czerwca	Klient płaci 1000 zł.
do 20 czerwca	Marta płaci zaliczkę na podatek dochodowy za maj i składki ZUS za maj.

Ważne: przychód w podatku dochodowym powstaje w dniu wykonania usługi (najpóźniej w dniu wystawienia faktury), a nie w dniu zapłaty. Gdyby klient zapłacił dopiero w sierpniu, Marta i tak rozlicza podatek od przychodu z maja.

Jakie dokumenty sprzedaży wystawiasz

Dokument	Kiedy	Uwagi
----------	-------	-------

Faktura	sprzedaż dla firmy; dla osoby prywatnej na jej żądanie	od 2027 r. sprzedaż dla firm wystawiasz w KSeF
Faktura zaliczkowa	gdy dostajesz część zapłaty przed wykonaniem usługi	przy VAT obowiązkowa; zwolnieni wystawiają ją, gdy klient o nią prosi lub gdy rozliczają się w ten sposób z klientem firmowym
Faktura końcowa	po wykonaniu usługi, gdy wcześniej była zaliczka	pomniejsza kwotę o zaliczkę
Faktura korygująca	gdy faktura miała błąd w kwocie, stawce, ilości, danych nabywcy	w KSeF faktury nie da się usunąć ani „poprawić”, wystawiasz korektę
Paragon	sprzedaż dla osób prywatnych, gdy masz kasę fiskalną	paragon z NIP do 450 zł to faktura uproszczona
Faktura pro forma	przed sprzedażą, jako oferta lub wezwanie do zapłaty	to nie jest dokument księgowy, nie powoduje przychodu ani podatku
Rachunek	u osób zwolnionych z VAT, gdy klient nie żąda faktury	coraz rzadziej używany; sprawdź, czy wystarczy w Twojej branży

Co musi zawierać faktura

- datę wystawienia i kolejny numer,
- dane i NIP sprzedawcy oraz nabywcy (przy osobie prywatnej bez NIP),
- datę sprzedaży, jeśli jest inna niż data wystawienia,

- nazwę usługi lub towaru, ilość, cenę jednostkową i wartość,
- przy VAT: stawkę i kwotę podatku; przy zwolnieniu: podstawę zwolnienia (zwykle art. 113 ust. 1 albo 9 ustawy o VAT).

Najczęstszy błąd: brak podstawy zwolnienia

Jeśli jesteś zwolniony z VAT, na fakturze musi być informacja o podstawie prawnej zwolnienia. Dobre programy do faktur dodają ją automatycznie, ale sprawdź to przy pierwszej fakturze.

Co zrobić, gdy pomylisz się na fakturze

- **Błąd w kwocie, stawce, ilości:** wystawiasz fakturę korygującą.
- **Błąd w danych nabywcy (np. NIP):** wystawiasz korektę danych. W KSeF błędny NIP oznacza, że faktura trafiła do niewłaściwej firmy, więc korekta jest konieczna.
- **Literówka w nazwie usługi:** korekta, jeśli zmienia sens; drobne literówki zwykle nie wymagają działania, ale lepiej zapytać księgową.
- **Faktura wystawiona dwa razy:** korekta do zera dla duplikatu.

KSeF w praktyce

Krajowy System e-Faktur to państwowa platforma, przez którą przechodzą faktury między firmami. Od 1 stycznia 2027 roku wystawianie faktur w KSeF obowiązuje również najmniejsze firmy, które w 2026 roku korzystały z limitu 10 000 zł miesięcznie.

Co to zmienia dla Ciebie

- **Faktury dla firm wystawiasz w KSeF**, a nie w Wordzie czy jako PDF. Dopiero faktura przyjęta przez system i z nadanym numerem KSeF jest fakturą.
- **Faktury zakupowe odbierasz w KSeF**. Od lutego 2026 faktury od dostawców trafiają do systemu. Nie musisz zbierać ich z maili; księgowa może je pobierać sama.
- **Faktury dla osób prywatnych (konsumentów)** nie muszą przechodzić przez KSeF. Możesz je wystawiać jak dotąd albo w KSeF; w tym drugim przypadku klient dostaje wizualizację z kodem QR.
- **KSeF dotyczy także osób zwolnionych z VAT**. Jeśli wystawiasz faktury firmom, wystawiasz je w KSeF.

Pierwsze kroki w KSeF

1. **Wybierz narzędzie**. Możesz używać bezpłatnej aplikacji Ministerstwa Finansów (Aplikacja Podatnika KSeF, e-mikrofirma w e-Urzędzie Skarbowym) albo programu do faktur zintegrowanego z KSeF. Program jest wygodniejszy, jeśli wystawiasz kilka faktur miesięcznie.

2. **Zaloguj się do KSeF** profilem zaufanym, e-dowodem lub podpisem kwalifikowanym.
3. **Nadaj uprawnienia.** Jeśli faktury wystawia program albo księgową, musisz im nadać uprawnienia lub wygenerować token. Bez tego program nie wyśle faktury.
4. **Wystaw testową fakturę** w środowisku testowym, zanim wyślesz pierwszą prawdziwą.
5. **Zapisz procedurę awaryjną:** co robisz, gdy KSeF nie działa (tryb offline i awaryjny pozwalają wystawić fakturę i wysłać ją do systemu później).

KSeF a dotacja i kontrola

Ponieważ wszystkie Twoje faktury firmowe są w systemie, urząd skarbowy widzi je na bieżąco. To dobra wiadomość, jeśli prowadzisz firmę rzetelnie: mniej papierów, łatwiejsza kontrola. Ale znaczy to też, że rozbieżności między fakturami a deklaracjami wychodzą szybciej.

e-Doręczenia: skrzynka, której nie możesz ignorować

e-Doręczenia to elektroniczny odpowiednik listu poleconego. Urzędy wysyłają tam decyzje, wezwania i pisma. Dla firm zarejestrowanych w CEIDG korzystanie z adresu do e-Doręczeń jest obowiązkowe od 1 października 2026 roku.

Najważniejsze zasady

- **Adres zakładasz przy rejestracji firmy** we wniosku CEIDG albo później przez biznes.gov.pl.
- **Sam wpis adresu nie uruchamia skrzynki.** Musisz ją aktywować według instrukcji z maila.
- **Pismo uznaje się za doręczone po 14 dniach**, nawet jeśli go nie otworzysz. To oznacza, że termin na odpowiedź na wezwanie urzędu skarbowego albo na odwołanie od decyzji zaczyna biec bez Twojej wiedzy.
- **Możesz wskazać administratora** lub osobę upoważnioną, np. księgową, która będzie odbierać korespondencję.

Ustaw powiadomienia

W ustawieniach skrzynki dodaj adres e-mail do powiadomień o nowej wiadomości. Dodaj też stały punkt w kalendarzu: raz w tygodniu sprawdzam e-Doręczenia. Pięć minut tygodniowo chroni Cię przed decyzją, o której dowiesz się od komornika.

Co można wrzucić w koszty

„Wrzucę to w koszty” to jedno z najczęściej powtarzanych zdań w małych firmach. I jedno z najczęściej źle rozumianych. Koszt nie oznacza, że coś jest za darmo. Oznacza, że zmniejsza podatek, zwykle o 12–32% wartości zakupu.

Kiedy wydatek jest kosztem

Kosztem podatkowym jest wydatek poniesiony, żeby osiągnąć przychód albo zabezpieczyć jego źródło, właściwie udokumentowany i niewymieniony w przepisach jako wyłączony. W praktyce zadaj sobie pytanie: *czy umiałbym urzędnikowi w dwóch zdaniach wyjaśnić, jak ten wydatek pomaga mojej firmie zarabiać?*

Na ryczałcie kosztów nie ma

Jeśli rozliczasz się ryczałtem, podatek płacisz od przychodu i żadne zakupy go nie zmniejszają. Dla Ciebie liczy się wyłącznie VAT (jeśli jesteś czynnym podatnikiem) i to, czy zakup ma sens biznesowy. Ten rozdział dotyczy przede wszystkim skali i podatku liniowego.

Wydatek	Jak to wygląda w praktyce
Telefon i internet	Abonament na firmę jest kosztem. Jeśli używasz go też prywatnie, bezpieczniej wrzucić w koszty proporcjonalną część.
Komputer, sprzęt	Do 10 000 zł netto możesz zaliczyć w koszty od razu. Powyżej to środek trwały, który amortyzujesz przez kilka lat (z wyjątkami, np. jednorazowa amortyzacja dla małych podatników).

Samochód	Najbardziej skomplikowany temat. Przy samochodzie osobowym używanym też prywatnie w koszty idzie zwykle 75% wydatków eksploatacyjnych (paliwo, serwis, ubezpieczenie), a VAT od nich odliczasz w 50%. Pełne koszty tylko przy pojeździe wyłącznie firmowym z ewidencją przebiegu.
Domowe biuro	Jeśli w CEIDG wskazałeś mieszkanie jako miejsce działalności, możesz rozliczyć proporcjonalną część mediów, czynszu i internetu (np. według powierzchni pokoju). Uwaga: przy sprzedaży mieszkania może to mieć skutki podatkowe.
Szkolenia i kursy	Kosztem, jeśli dotyczą Twojej działalności. Kurs stylizacji paznokci dla kosmetyczki tak, kurs gotowania dla programisty raczej nie.
Oprogramowanie, subskrypcje	Kosztem. Uwaga na zagranicznych dostawców (rozdział 2.5).
Ubrania	Zwykle nie. Wyjątek: odzież robocza, ochronna, z logo firmy, strój sceniczny.
Jedzenie, kawa	Posiłki dla siebie nie. Poczęstunek dla klientów w biurze tak (wydatki reprezentacyjne nie są kosztem, ale drobny poczęstunek zwykle nie jest reprezentacją).
Prezenty dla klientów	Drobne upominki z logo firmy zwykle tak. Drogie prezenty, alkohol, rozrywka dla kontrahentów zwykle nie (reprezentacja).
Składki ZUS	Składki społeczne możesz odliczyć od dochodu albo zaliczyć do kosztów. Zdrowotna: na skali nie, na liniowym do limitu, na ryczałcie w połowie od przychodu.

Koszt a VAT to dwie różne rzeczy

Koszt zmniejsza podatek dochodowy. Odliczenie VAT oznacza, że odzyskujesz VAT zapłacony przy zakupie. Jeśli jesteś zwolniony z VAT, VAT z faktury zakupowej jest po prostu częścią kosztu i w koszty wrzucasz kwotę brutto.

ILE NAPRAWDĘ „OSZCZĘDZASZ” NA KOSZCIE

Kupujesz laptopa za 4000 zł. Jesteś na skali, w pierwszym progu 12%, i zwolniony z VAT. Podatek spada o 480 zł. Laptop kosztuje Cię więc 3520 zł, a nie zero. Jeśli kupujesz rzecz, której nie potrzebujesz, tylko „bo w koszty”, tracisz 3520 zł.

Jak dokumentować wydatki

- ☐ Faktura na firmę (z NIP), najlepiej w KSeF; paragon z NIP do 450 zł też jest fakturą
- ☐ Płatność z konta firmowego (łatwiej udowodnić)
- ☐ Przy wydatkach mieszanych: notatka, jak liczyłeś proporcję
- ☐ Przy szkoleniach: program kursu lub zaświadczenie
- ☐ Przy samochodzie: ewidencja przebiegu, jeśli chcesz rozliczać 100%

Zakupy zagraniczne: ukryty VAT

To pułapka, w którą wpada bardzo wiele nowych firm. Kupujesz reklamy na Facebooku, płacisz za Canwę albo ChatGPT, zamawiasz szablon strony z zagranicy. Nie dostajesz polskiej faktury z VAT, więc myślisz, że sprawa jest prosta. Nie jest.

Import usług

Gdy polska firma kupuje usługę od firmy z zagranicy (np. Meta z Irlandii, Google z Irlandii, wiele aplikacji z USA), zwykle to **nabywca rozlicza VAT w Polsce**. Mechanizm nazywa się import usług albo odwrotne obciążenie.

- **Jeśli jesteś czynnym podatnikiem VAT:** wykazujesz VAT należny i naliczony w JPK_V7. Zwykle się znoszą, więc nic nie dopłacasz, ale musisz to wykazać.
- **Jeśli jesteś zwolniony z VAT:** przy imporcie usług musisz się zarejestrować jako podatnik VAT-UE (formularz VAT-R), złożyć informację VAT-UE (przy usługach z UE) i deklarację VAT-9M za miesiąc, w którym kupiłeś usługę, oraz **zapłacić 23% VAT** od wartości usługi. Nie możesz go odliczyć.

Przykład: reklamy na Facebooku

Kosmetyczka zwolniona z VAT wydaje 500 zł miesięcznie na reklamy Meta. Jeśli podała w panelu reklamowym NIP firmy, Meta traktuje ją jako firmę i nie dolicza VAT. Wtedy kosmetyczka musi zapłacić 115 zł VAT w Polsce i złożyć VAT-9M oraz VAT-UE. Jeśli tego nie robi, rośnie jej zaległość podatkowa z odsetkami.

Co zrobić

- ☐ Zrób listę wszystkich zagranicznych usług, za które płacisz (reklamy, aplikacje, hosting, szablony, kursy)
- ☐ Pokaż ją księgowej przed pierwszym zakupem, a nie po roku
- ☐ Jeśli jesteś zwolniony z VAT, sprawdź, czy koszt zarejestrowania się do VAT-UE i comiesięcznych deklaracji jest wart takich zakupów
- ☐ Jeśli wykryjesz zaległość, rozważ korektę z czynnym żalem (rozdział 5.4)

Zakup towarów z UE

Przy towarach z innego kraju UE (np. sprzęt z Niemiec) obowiązuje wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT). Osoby zwolnione z VAT nie muszą go rozliczać, dopóki wartość takich zakupów nie przekroczy 50 000 zł rocznie. Wyjątki dotyczą m.in. nowych środków transportu i wyrobów akcyzowych.

Umowy z klientami

Nie każda sprzedaż wymaga pisemnej umowy. Ale każda większa współpraca wymaga ustalenia na piśmie kilku rzeczy. Mail z „akceptuję” też jest dowodem, jeśli ma odpowiednią treść.

Kiedy wystarczy potwierdzenie mailowe, a kiedy umowa

Wystarczy mail lub wiadomość	Podpisz umowę
jednorazowa usługa do kilkuset złotych	usługa za kilka tysięcy złotych lub rozłożona w czasie
klient płaci z góry	klient płaci po wykonaniu pracy
prosty, powtarzalny zakres	zakres może się zmieniać (projekty, strony, remonty)
klient stały, zaufany	pierwsza współpraca, prawa autorskie, dostęp do danych klienta

Co powinno się znaleźć w umowie lub potwierdzeniu

- **Zakres:** co dokładnie robisz, a czego nie. „Strona internetowa” to za mało; „strona do 5 podstron, bez sklepu, teksty dostarcza klient” to dobrze.
- **Cena i sposób płatności:** kwota, zaliczka, termin płatności, czy cena jest netto czy brutto.
- **Terminy:** kiedy zaczynasz, kiedy kończysz, co się dzieje, gdy klient nie dostarcza materiałów.
- **Poprawki:** ile rund poprawek jest w cenie, ile kosztuje każda kolejna.

- **Odbiór:** jak klient potwierdza wykonanie (protokół, mail) i ile ma czasu na zgłoszenie uwag.
- **Odpowiedzialność:** za co odpowiadasz i do jakiej kwoty.
- **Prawa autorskie:** przy grafice, tekstach, zdjęciach, programach. Kiedy przechodzą na klienta (zwykle po zapłacie) i na jakich polach eksploatacji.
- **Rozwiązanie:** co się dzieje, gdy któraś strona chce przerwać współpracę.

Trzy zapisy, które chronią przed klientem, który nie płaci

- **Zaliczka** 30–50% przed rozpoczęciem pracy.
- **Przeniesienie praw autorskich lub przekazanie plików źródłowych dopiero po zapłacie.**
- **Milczący odbiór:** „jeśli klient nie zgłosi uwag w ciągu 7 dni od przekazania, usługę uznaje się za odebraną”. To odbiera klientowi argument „ja jeszcze nie odebrałem”.

Wzory protokołu odbioru, oferty i wezwania do zapłaty znajdziesz w rozdziale 7.5.

RODO, regulaminy i obowiązki branżowe

Nie musisz być prawnikiem. Wystarczy, że wiesz, które obowiązki dotyczą Twojej działalności, i zadbasz o nie na starcie.

Obowiązek	Kogo dotyczy	Co zrobić
RODO	każdego, kto przetwarza dane klientów (imię, telefon, e-mail, adres)	informuj klientów, po co zbierasz dane i jak długo je trzymasz (klauzula informacyjna); nie zbieraj więcej niż potrzebujesz; zabezpiecz telefon i komputer hasłem
Polityka prywatności	każdy, kto ma stronę internetową z formularzem, newsletterem lub analityką	umieść na stronie; dopasuj do narzędzi, których faktycznie używasz
Regulamin sklepu	sprzedaż przez internet	prawo do odstąpienia (14 dni dla konsumentów), reklamacje, koszty dostawy, dane sprzedawcy
Reklamacje	sprzedaż dla konsumentów	odpowiadasz za zgodność towaru z umową przez 2 lata; na reklamację odpowiadasz w ciągu 14 dni

Prawa konsumenta	usługi dla osób prywatnych zawierane na odległość lub poza lokalem	informacja o prawie odstąpienia; przy usłudze rozpoczętej przed upływem 14 dni prośba klienta na piśmie lub mailowo
Ubezpieczenie OC	obowiązkowe w niektórych zawodach (np. księgowi, doradcy podatkowi, pośrednicy); dobrowolne w pozostałych	warto przy usługach, w których możesz komuś coś zepsuć: remonty, hydraulika, auto-detailing, kosmetyka
BDO	m.in. firmy wprowadzające opakowania lub produkty, wytwarzające niektóre odpady	sprawdź, czy musisz się wpisać do rejestru; brak wpisu grozi karą
Sanepid	gastronomia, produkcja żywności, kosmetyka, tatuaż, fryzjerstwo i inne usługi z naruszeniem ciągłości skóry	zatwierdzenie lub zgłoszenie lokalu przed rozpoczęciem działalności
Koncesje i rejestry	np. transport, alkohol, ochrona osób i mienia, biura podróży, usługi detektywistyczne	sprawdź na biznes.gov.pl przed rejestracją

CZĘŚĆ III

Pieniądze i klienci

Większość firm nie upada przez urząd skarbowy. Upada, bo właściciel nie wiedział, ile musi zarobić, źle wycenił swoją pracę albo nie miał klientów. Ta część jest o tym.

Przychód to nie zarobek

Ile musisz zarabiać

Jak wycenić swoją pracę

Pieniądze w firmie jednoosobowej

Pierwsi klienci

Prosta oferta

Czy firma się rozwija

Przychód to nie zarobek

Wystawiasz fakturę na 5000 zł. Ile z tego zostaje Ci na życie? To zależy przede wszystkim od tego, na którym etapie ZUS-u jesteś. Różnica jest większa, niż większość osób się spodziewa.

FAKTURA NA 5000 ZŁ MIESIĘCZNIE • SKALA PODATKOWA • BEZ VAT •
KOSZTY 300 ZŁ

	Ulga na start	Preferencyjny ZUS	Duży ZUS
Przychód	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Koszty firmy	-300,00	-300,00	-300,00
Składki społeczne	0,00	-469,85	-2 052,15
Składka zdrowotna	-445,50	-445,50	-445,50
Zaliczka na podatek	-264,00	-208,00	-18,00
Zostaje Ci	3 990,50	3 576,65	2 184,35
Czyli z każdego 100 zł przychodu	80 zł	72 zł	44 zł

Uproszczony miesięczny rachunek dla 2027 r.: podatek 12% od dochodu po odjęciu składek społecznych, pomniejszony o 300 zł (1/12 kwoty zmniejszającej podatek). Duży ZUS według prognozy. Kwoty w zł.

Ta tabela to najważniejsza strona tego poradnika. Pokazuje trzy rzeczy:

1. **W pierwszych miesiącach zarabiasz „sztucznie” dobrze.** Ulga na start sprawia, że nawet słaba firma wygląda na rentowną.

2. **Po sześciu miesiącach tracisz około 400 zł miesięcznie** przy tym samym przychodzie, bo zaczynasz płacić składki społeczne.
3. **Po dwóch i pół roku tracisz kolejne 1400 zł**, jeśli nie łapiesz się na mały ZUS plus. Firma, która przy 5000 zł przychodu dawała Ci prawie 4000 zł, zaczyna dawać nieco ponad 2000 zł.

Wniosek

Ceny ustalaj tak, jakbyś już płacił duży ZUS, a różnicę w pierwszych miesiącach odkładaj. Wtedy przejście na kolejne etapy nie będzie katastrofą, tylko zaplanowanym krokiem.

Ile musisz zarabiać, żeby firma się opłacała

Zaczniij od końca: ile potrzebujesz na życie? Dopiero z tej kwoty policz, ile musi zarobić firma.

Krok po kroku

1. **Policz koszty życia.** Czyny lub rata, jedzenie, rachunki, transport, dzieci, oszczędności. Weź średnią z ostatnich trzech miesięcy z wyciągu, nie z głowy. To jest Twoja potrzebna „wypłata”.
2. **Policz stałe koszty firmy.** Lokal, media, księgowość, oprogramowanie, telefon, leasing, paliwo, ubezpieczenie.
3. **Dodaj składki ZUS** dla etapu, na którym będziesz za pół roku, a nie dla ulgi na start.
4. **Doliczaj podatek i składkę zdrowotną.** Na skali i liniowym rosną razem z dochodem. Przy dochodach do kilkunastu tysięcy złotych przyjmij w uproszczeniu, że z każdej dodatkowej złotówki dochodu oddajesz około 21 groszy (12% podatku i 9% zdrowotnej).

Szybki wzór (skala podatkowa, 2027)

Potrzebny dochód = (potrzebna wypłata – 300 zł) ÷ 0,79

Minimalny przychód = potrzebny dochód + koszty firmy + składki społeczne

Przy marży (handel) zamiast przychodu liczysz zysk na towarze, a potem dzielisz przez marżę.

Trzy przykłady: potrzebna wypłata 4500 zł, preferencyjny ZUS

	Usługi w lokalu	Usługi mobilne	Sklep internetowy
Przykład	fryzjerka, wynajęte stanowisko	auto-detailing z dojazdem	rękodzieło, marża 35%
Potrzebna wypłata	4 500	4 500	4 500
Potrzebny dochód	5 316	5 316	5 316
Koszty stałe firmy	3 000	1 800	1 200
Składki społeczne	470	470	470
Potrzebny zysk na sprzedaży	–	–	6 986
Minimalny przychód miesięcznie	8 786	7 586	19 961
Ile to w praktyce	ok. 88 usług po 100 zł, czyli ok. 4 dniennie	ok. 19 zleceń po 400 zł	ok. 200 zamówień po 100 zł

Spójrz na ostatni wiersz. To liczba, która powinna Cię obchodzić najbardziej: **ilu klientów musisz obsłużyć każdego miesiąca**. Czy jesteś w stanie ich pozyskać? Czy fizycznie zdążysz ich obsłużyć? Jeśli odpowiedź brzmi „nie”, problem nie leży w podatkach, tylko w cenie albo modelu działania.

Sklep internetowy: przychód kłamie najbardziej

W handlu przychód 20 000 zł miesięcznie brzmi jak sukces. Ale gdy 65% to koszt towaru, a do tego dochodzą prowizje platform, wysyłka, zwroty i reklamy, z tych 20 000 zł może zostać mniej niż w usłudze z przychodem 8000 zł. W handlu patrz na marżę po wszystkich kosztach, nie na obroty.

Jak wycenić swoją pracę

Najczęstszy błąd: cena „taka jak u konkurencji, tylko trochę taniej”. Konkurencja może mieć inne koszty, inny etap ZUS-u albo po prostu źle liczyć. Zacznij od swoich liczb.

Ile godzin naprawdę sprzedajesz

Miesiąc ma około 168 godzin pracy. Ale nie wszystkie sprzedasz klientom. Część zajmuje dojazd, odpisywanie na wiadomości, marketing, księgowość, zakupy, nauka, przygotowanie stanowiska. W praktyce osoby świadczące usługi sprzedają zwykle **50–70% swojego czasu**. Do tego dochodzą urlopy, choroby i święta, za które nikt Ci nie zapłaci.

PRZYKŁAD: CHCĘ MIEĆ 6000 ZŁ NA RĘKĘ, SPRZEDAJĘ 100 GODZIN W MIESIĄCU

	Preferencyjny ZUS	Duży ZUS
Wypłata „na rękę”	6 000	6 000
Potrzebny dochód (podatek 12% i zdrowotna 9%)	7 215	7 215
Koszty firmy	800	800
Składki społeczne	470	2 052
Potrzebny przychód	8 485	10 067
Stawka za godzinę (przychód ÷ 100 h)	85 zł	101 zł
Z zapasem 15% na urlop i chorobę	98 zł	116 zł

Jeśli jesteś czynnym podatnikiem VAT, do tej stawki doliczasz VAT. Klient prywatny zapłaci wtedy 23% więcej.

Trzy sposoby wyceny

- **Od kosztów (minimum):** stawka z wyliczenia powyżej. Poniżej tej ceny dopłacasz do swojej pracy.
- **Od rynku:** sprawdź 5–10 firm w okolicy lub w internecie. Nie po to, żeby być tańszym, tylko żeby wiedzieć, gdzie jesteś.
- **Od wartości dla klienta:** ile klient zyska lub zaoszczędzi dzięki Twojej usłudze. Strona, która przyniesie klientowi 10 zleceń miesięcznie, jest warta więcej niż „5 podstron”.

Dobra cena mieści się powyżej minimum z kosztów i jest uzasadniona wartością dla klienta. Rynek mówi Ci tylko, jak ją komunikować.

Cenę łatwiej obniżyć niż podnieść

Nowe firmy często zaczynają od bardzo niskich cen, żeby „zdobyć klientów”. Problem w tym, że przyciągają klientów, którzy przyszli dla ceny i odejdą przy pierwszej podwyżce. Lepiej zacząć od uczciwej ceny i dać nowym klientom jednorazowy rabat na start z jasną datą końca.

Pieniądze w firmie jednoosobowej

W jednoosobowej działalności pieniądze firmy są Twoimi pieniędzmi. To wygodne i niebezpieczne jednocześnie.

Najczęstsze pytania

Czy mogę przenieść sobie pieniądze z konta firmowego na prywatne?

Tak. W JDG nie ma „pensji właściciela”. Przelew z konta firmowego na prywatne nie jest kosztem i nie wymaga żadnego dokumentu. Podatek płacisz od dochodu firmy, a nie od tego, ile sobie przelejesz.

Czy mogę płacić prywatne zakupy kartą firmową?

Możesz, ale nie wrzucaj ich w koszty i zapisuj, co było prywatne. Dla porządku lepiej tego unikać.

Czy wypłacam sobie pensję?

Nie formalnie, ale warto robić to praktycznie: raz w miesiącu stała kwota na konto prywatne. Dzięki temu widzisz, czy firma jest w stanie Cię utrzymać.

System trzech kont

Najprostszy sposób, żeby nigdy nie zabrakło na ZUS i podatek:

Konto	Co na nie trafia	Kiedy
1. Firmowe główne	wszystkie wpłaty od klientów; stąd płacisz koszty firmy	na bieżąco
2. Podatki i ZUS (subkonto)	stały procent każdej wpłaty, np. 25–30%	przy każdej wpłacie lub raz w tygodniu

3. Poduszka firmowa (subkonto)	5–10% wpłat, aż uzbierasz równowartość 3 miesięcy kosztów i składek	raz w miesiącu
--	---	----------------

Na początku miesiąca przelewasz sobie stałą „wypłatę”. Co zostaje na koncie głównym, to bufor na wahania. Jeśli wypłata regularnie się nie mieści, to sygnał, że cena lub liczba klientów jest za niska.

Ile odkładać na podatki

Na skali i liniowym, przy niskich kosztach i dochodzie do 10 tys. zł, odkładaj na podatek i zdrowotną około 20–25% dochodu plus pełne składki społeczne. Na ryczałcie odkładaj stawkę ryczałtu od przychodu plus zdrowotną. Jeśli jesteś czynnym podatnikiem VAT, VAT od każdej faktury od razu przelewaj na osobne konto. To nie są Twoje pieniądze.

Płynność: przychód a pieniądze na koncie

Możesz mieć świetny miesiąc w przychodach i nie mieć z czego zapłacić ZUS-u, bo klienci zapłacą za 30 dni. Płynność to nie to samo co zysk. Pilnuj trzech rzeczy:

- **Terminy płatności:** 7–14 dni dla nowych klientów, nie 30 czy 60.
- **Zaliczki** przy większych zleceniach.
- **Plan na 3 miesiące do przodu:** ile pieniędzy wpłynie, ile musi wyjść. Wzór znajdziesz w rozdziale 7.5.

Pierwsi klienci

Pierwszych klientów rzadko przynosi reklama. Zwykle przynoszą ich ludzie, którzy już Cię znają, i miejsca, gdzie klienci już szukają.

Od czego zacząć: kolejność, która działa bez dużego budżetu

1. **Lista 30 osób.** Rodzina, znajomi, byli współpracownicy, sąsiedzi. Napisz do każdego osobno, krótko: co robisz, dla kogo i że będziesz wdzięczny za polecenie. Nie proś o zakup, proś o przekazanie dalej.
2. **Profil Firmy w Google** (dawniej wizytówka Google). Dla firm lokalnych to najtańsze źródło klientów: ludzie szukają „fryzjer Opole” albo „hydraulik w pobliżu” i dzwonią. Uzupełnij kategorię, godziny, zdjęcia, opis i cennik.
3. **Pierwsze opinie.** Po każdej udanej usłudze poproś o opinię w Google. Wyślij link, nie „gdyby Pan miał chwilę”. Pierwsze 10 opinii zmienia wszystko.
4. **Lokalne grupy i miejsca.** Grupy mieszkańców na Facebooku, osiedlowe tablice, współpraca z firmami obok (fryzjer i kosmetyczka, mechanik i myjnia).
5. **Media społecznościowe.** Jeden kanał, w którym są Twoi klienci, prowadzony regularnie, jest lepszy niż pięć prowadzonych byle jak. Pokazuj efekty pracy, kulisy i odpowiedzi na pytania klientów.
6. **Płatna reklama** dopiero wtedy, gdy wiesz, ile zarabiasz na jednym kliencie i ile możesz wydać, żeby go pozyskać.

Firma lokalna a firma internetowa

Firma lokalna (usługi na miejscu)

Firma internetowa (sklep, usługi zdalne)

Najważniejsze: Profil Firmy w Google i opinie	Najważniejsze: własna strona, treści, lista mailowa
Konkurujesz z kilkunastoma firmami w okolicy	Konkurujesz z całą Polską, często z dużymi graczami
Polecenia działają bardzo mocno	Polecenia działają, ale wolniej
Reklama na wąskim obszarze, tania	Reklama droższa, wymaga testów
Wystarczy prosta strona lub sam profil	Strona lub sklep to podstawa biznesu

Nie opieraj firmy na jednym kanale, którego nie kontrolujesz

Marketplace (Allegro, Booksy, Etsy) czy jeden duży klient potrafią dać szybki start. Ale gdy platforma podniesie prowizję albo zmieni zasady, tracisz większość sprzedaży z dnia na dzień. Od początku buduj coś swojego: listę kontaktów do klientów, stronę, profil w Google, rozpoznawalną nazwę.

Prosta oferta, która sprzedaje

Oferta to nie cennik. Oferta odpowiada klientowi na pytanie: „dlaczego mam kupić to, właśnie od Ciebie i właśnie teraz?”.

Sześć elementów dobrej oferty

1. **Dla kogo:** „dla właścicieli małych firm z Opola, którzy nie mają czasu na social media”, a nie „dla każdego”.
2. **Problem:** co klienta boli lub czego mu brakuje.
3. **Co dokładnie dostaje:** konkretny zakres, liczby, terminy.
4. **Efekt:** co się zmieni po skorzystaniu z usługi. Bez obietnic, których nie możesz dotrzymać.
5. **Cena:** jasno, z informacją, co jest w cenie, a co kosztuje dodatkowo.
6. **Następny krok:** „zadzwoń”, „napisz”, „zarezerwuj termin”. Jeden, prosty.

Pakiety zamiast jednej ceny

Trzy warianty (podstawowy, standardowy, rozszerzony) pomagają klientowi wybrać i zwykle podnoszą średnią wartość zamówienia. Większość klientów wybiera środkowy. Ustaw go tak, żeby był dla Ciebie najbardziej opłacalny.

Wzór prostej oferty znajdziesz w rozdziale 7.5.

Czy firma naprawdę się rozwija

„Jakoś idzie” to nie jest ocena. Pięć liczb zapisywanych co miesiąc wystarczy, żeby po roku wiedzieć, czy firma rośnie, stoi czy powoli umiera.

Liczba	Co mówi	Skąd ją wziąć
Przychód	ile sprzedałeś	suma faktur i paragonów z miesiąca
Koszty	ile wydała firma (bez Twojej wypłaty)	faktury zakupowe, wyciąg
Dochód po ZUS i podatkach	ile realnie zarabiasz	przychód – koszty – składki – podatek
Liczba klientów i średnia wartość zamówienia	czy rośniesz liczbą klientów, czy ceną	$\text{przychód} \div \text{liczba zamówień}$
Pieniądze na koncie (wszystkie konta firmowe)	czy masz zapas, czy żyjesz od wpłaty do wpłaty	bankowość

Na każdej karcie miesięcznej w części IV jest tabela na te liczby. Po trzech miesiącach zobaczysz trend. Po roku zobaczysz sezonowość: kiedy masz najwięcej pracy, a kiedy powinieneś odkładać pieniądze.

Zapisuj też, skąd przychodzą klienci

Przy każdym nowym kliencie zapytaj: „skąd Pan o mnie wie?”. Po kilku miesiącach będziesz wiedział, który kanał działa, a na który szkoda czasu i pieniędzy.

CZĘŚĆ IV

Miesiąc po miesiącu

Dwanaście kart: po jednej na każdy miesiąc działalności. Wydrukuj je i trzymaj przy biurku. Na początku miesiąca odhaczasz obowiązki, w trakcie wykonujesz zadania rozwojowe, na koniec wpisujesz wyniki.

Jak korzystać z kart

Karty liczą miesiące działalności, a nie miesiące kalendarzowe. „Miesiąc 1” to pierwszy pełny miesiąc po rejestracji firmy. Jeśli zaczynasz 1 marca, miesiąc 1 to marzec. Jeśli 15 marca, miesiąc 1 to kwiecień.

Etykiety przy obowiązkach

Nie każdy obowiązek dotyczy każdego. Punkt bez etykiety dotyczy wszystkich. Pozostałe dotyczą tylko Ciebie, jeśli jesteś w danej sytuacji:

☐ VAT czynny podatnik VAT ☐ BEZ VAT zwolniony z VAT ☐ SKALA skala podatkowa ☐ ULGA NA START ☐ MAŁY ZUS etap składek ☐ PUP dotacja z urzędu pracy

Obowiązki zależne od kalendarza

Część terminów jest związana z kalendarzem, a nie z wiekiem firmy. Zeznanie roczne składasz do 30 kwietnia niezależnie od tego, czy firma działa rok, czy dwa miesiące. Dlatego karty 10–12 zawierają obowiązki „końca roku”, ale sprawdź w kalendarzu terminów (rozdział 7.2), kiedy faktycznie wypadają u Ciebie.

Stałe punkty każdego miesiąca

- ☐ Faktury za poprzedni miesiąc wystawione i w KSeF
- ☐ Dokumenty przekazane księgowej / wpisane do programu
- ☐ ZUS i zaliczka na podatek zapłacone do 20.
- ☐ e-Doręczenia sprawdzone (raz w tygodniu)

Na kartach wpisuję je skrótowo jako „rutyna miesiąca”. Pozostałe punkty to obowiązki i zadania specyficzne dla danego etapu.

Zadanie rozwojowe jest równie ważne jak obowiązki

Obowiązki chronią Cię przed karami. Zadania rozwojowe sprawiają, że firma rośnie. Jeśli w danym miesiącu nie masz czasu na wszystko, zrób przynajmniej jedno zadanie rozwojowe. To jedna godzina tygodniowo poświęcona na pracę nad firmą, a nie tylko w firmie.

01

MIESIĄC 1 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Start i porządek

Zbuduj fundament, zanim przyjdą klienci

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Checklista dnia zero z rozdziału 1.7 odhaczona
 - ☐ Zgłoszenie do ZUS złożone w ciągu 7 dni od startu
 - ☐ Pierwsza faktura wystawiona testowo w KSeF
 - ☐ **VAT** VAT-R złożony przed pierwszą sprzedażą
 - ☐ Kasa fiskalna zgłoszona przed pierwszą sprzedażą (jeśli dotyczy)
 - ☐ **PUP** Zakupy z dotacji: faktury i potwierdzenia zapłaty w osobnej teczce
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Napisz do 30 osób z listy znajomych, czym się zajmujesz
 - ☐ Załóż Profil Firmy w Google i dodaj minimum 5 zdjęć
 - ☐ Ustal swoje ceny według rozdziału 3.3 i zapisz je
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Mieszanie pieniędzy. Wpłaty od klientów na konto prywatne, zakupy firmowe z prywatnej karty. Po trzech miesiącach nikt, nawet Ty, nie wie, ile firma zarabia.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

02

MIESIĄC 2 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Pierwsze rozliczenia

Pierwszy pełny cykl: sprzedaż, koszty, podatek

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Pierwsza zaliczka na podatek zapłacona do 20.
 - ☐ Pierwsza składka zdrowotna zapłacona (także za niepełny miesiąc startu)
 - ☐ Ustalony stały dzień przekazywania dokumentów
 - ☐ **VAT** Pierwszy JPK_V7 złożony do 25.
 - ☐ **PUP** Rozliczenie zakupów z dotacji w terminie z umowy
 - ☐ Sprawdzone, czy kupujesz usługi zagraniczne (reklamy, aplikacje)
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Poproś każdego klienta z ostatniego miesiąca o opinię w Google
 - ☐ Zapisz przy każdym kliencie, skąd o Tobie wie
 - ☐ Przygotuj jedną prostą ofertę w trzech pakietach
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Brak odkładania na podatki. Na uldze na start zostaje dużo pieniędzy i łatwo je wydać. Od pierwszej wpłaty przelewaj stały procent na subkonto podatkowe.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

03

MIESIĄC 3 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Pierwsza ocena

Czy liczby zgadzają się z planem?

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Porównany przychód z minimalnym przychodem z rozdziału 3.2
- ☐ Sprawdzone, czy żadna faktura nie czeka na zapłatę ponad termin
- ☐ **BEZ VAT** Limit zwolnienia z VAT: ile już wykorzystałeś (proporcjonalnie)
- ☐ Limit kasy fiskalnej: ile sprzedałeś osobom prywatnym
- ☐ **PUP** Zwrot VAT od zakupów z dotacji do urzędu pracy (jeśli odzyskałeś VAT)
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Oblicz rzeczywisty zarobek na godzinę: $\text{dochód} \div \text{wszystkie przepracowane godziny}$
- ☐ Sprawdź, skąd przyszło ostatnich 10 klientów
- ☐ Zrób test kondycji po 3 miesiącach (rozdział 7.4)
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Praca poniżej kosztów. Przy niskich cenach dużo pracy wygląda jak sukces. Jeśli zarobek na godzinę wychodzi niższy niż na etacie, czas zmienić cennik, nie pracować więcej.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

04

MIESIĄC 4 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Klienci i opinie

Zbuduj źródło klientów, które działa bez Ciebie

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Faktury i paragony za poprzedni miesiąc kompletne
 - ☐ Przegląd subskrypcji: płacisz tylko za to, czego używasz
 - ☐ Kopia zapasowa dokumentów i zdjęć realizacji
 - ☐ Odpowiedzi na wszystkie opinie w Google
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Poproś 3 zadowolonych klientów o polecenie Cię znajomym
 - ☐ Dodaj na profil Google post z ostatnią realizacją lub ofertą
 - ☐ Nawiąż współpracę z jedną firmą obok (wzajemne polecenia)
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Brak opinii. Klienci wybierają firmę z 20 opiniami zamiast takiej bez opinii, nawet jeśli jest droższa. Zadowoleni klienci rzadko piszą sami. Trzeba poprosić.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

05

MIESIĄC 5 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Przygotowanie na ZUS

Za miesiąc kończy się ulga na start

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Policzony nowy miesięczny koszt: składki społeczne + zdrowotna
 - ☐ Decyzja: dobrowolne ubezpieczenie chorobowe tak czy nie
 - ☐ Subkonto podatkowe pokrywa co najmniej 2 miesiące składek
 - ☐ **ULGA NA START** Data końca ulgi na start sprawdzona i zapisana w kalendarzu
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Przelicz ceny przy preferencyjnym ZUS-ie (rozdział 3.3)
 - ☐ Jeśli trzeba, zaplanuj podwyżkę i powiadom stałych klientów z wyprzedzeniem
 - ☐ Przeanalizuj 3 największe koszty firmy: czy każdy jest potrzebny?
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Zaskoczenie składkami. Najczęstszy kryzys pierwszego roku to miesiąc, w którym trzeba zapłacić prawie 470 zł więcej przy tym samym przychodzie. Przygotuj się teraz.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

06

MIESIĄC 6 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Półmetek

Pół roku za Tobą: czas na uczciwe podsumowanie

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ **ULGA NA START** Ostatni miesiąc ulgi: zgłoszenie ZUS ZUA złożyć w ciągu 7 dni po jej końcu
 - ☐ Sprawdzenie, czy KSeF i program działają bez problemów
 - ☐ Zestawienie przychodów i kosztów za 6 miesięcy
 - ☐ **PUP** Kontrola, czy prowadzisz działalność zgodnie z umową dotacji
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Zrób test kondycji po 6 miesiącach (rozdział 7.4)
 - ☐ Wybierz jeden kanał pozyskiwania klientów, który działa najlepiej, i podwój w nim wysiłek
 - ☐ Napisz plan na kolejne 6 miesięcy: przychód, liczba klientów, jedna nowa usługa
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Zapomniane zgłoszenie ZUA. Po końcu ulgi na start trzeba samemu zgłosić się do składek społecznych. Bez zgłoszenia nie jesteś ubezpieczony, a ZUS i tak naliczy zaległość.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

07

MIESIĄC 7 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Pierwsze pełne składki

Pierwszy miesiąc z preferencyjnym ZUS-em

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ **MAŁY ZUS** Pierwsze składki społeczne zapłacone do 20.
 - ☐ Sprawdzenie na PUE / eZUS, czy wpłata rozliczyła się poprawnie
 - ☐ Okres wyczekiwania na zasiłek chorobowy (90 dni) liczy się od teraz
 - ☐ Faktury zaległe ponad 14 dni: wysłane przypomnienie
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Porównaj dochód „na rękę” z poprzednim miesiącem
 - ☐ Sprawdź, czy średnia wartość zamówienia rośnie
 - ☐ Przygotuj jedną usługę lub pakiet o wyższej wartości
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Spóźnione składki. Spóźnienie nie zamyka już ubezpieczenia chorobowego, ale zasiłku nie dostaniesz, dopóki nie spłacisz zaległości, a ZUS naliczy odsetki.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

08

MIESIĄC 8 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Porządek w finansach

Uporządkuj to, co przez pół roku robiłeś „na szybko”

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Plan finansowy na 3 miesiące do przodu (rozdział 7.5)
 - ☐ Przegląd zaległości: klienci, którzy nie zapłacili
 - ☐ Weryfikacja kodów PKD: czy pasują do tego, co faktycznie robisz
 - ☐ Zakupy zagraniczne rozliczone (VAT-UE, VAT-9M, import usług)
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Policz, ile kosztuje Cię pozyskanie jednego klienta z każdego kanału
 - ☐ Zrezygnuj z jednej czynności, która zajmuje dużo czasu, a nic nie daje
 - ☐ Zaktualizuj ofertę i Profil Firmy w Google
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Brak planu płynności. Duży przychód nie oznacza pieniędzy na koncie. Jeśli klienci płacą po 30 dniach, w dobrym miesiącu możesz nie mieć na ZUS.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

Co dalej: więcej klientów czy wyższa cena?

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ **BEZ VAT** Sprawdzenie, ile limitu zwolnienia z VAT zostało do końca roku
- ☐ Przegląd umów z klientami: czy zawierają zaliczki i milczący odbiór
- ☐ Stan poduszki finansowej: ile miesięcy kosztów pokrywa?
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Policz, czy przy obecnej liczbie godzin możesz obsłużyć więcej klientów
- ☐ Jeśli masz pełny grafik: podnieś ceny dla nowych klientów
- ☐ Jeśli masz luki: zaplanuj jedną akcję marketingową na kolejny miesiąc
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Rozwój przez dokładanie godzin. Jeśli grafik jest pełny, kolejnym krokiem nie jest praca wieczorami, tylko wyższa cena albo usługa o wyższej wartości.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

Przygotowanie do końca roku

Grudzień i styczeń to miesiące decyzji

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Szacunkowy dochód za rok: czy zmiana formy opodatkowania się opłaci?
- ☐ **SKALA** Zakupy potrzebne firmie zaplanowane przed końcem roku (nie „dla kosztów”)
- ☐ **SKALA** Sprawdzenie, czy przekroczysz 120 000 zł dochodu (drugi próg 32%)
- ☐ Przegląd ubezpieczeń i abonamentów na kolejny rok
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Zaplanuj sezon: kiedy w roku masz najwięcej pracy, a kiedy najmniej
- ☐ Przygotuj cennik na nowy rok
- ☐ Zbierz 3 opinie klientów do wykorzystania w ofercie
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Kupowanie na siłę. Kupowanie rzeczy w grudniu tylko po to, żeby obniżyć podatek, oznacza wydanie 100 zł, by zaoszczędzić 12 zł. Kupuj tylko to, co i tak byś kupił.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

Podsumuj, zanim zaczniesz kolejny rok

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ Zmiana formy opodatkowania: oświadczenie do 20 lutego (jeśli zmieniasz)
- ☐ **MAŁY ZUS** Mały ZUS plus: sprawdź warunki, zgłoszenie do 31 stycznia
- ☐ Wakacje składkowe: zaplanuj miesiąc (wniosek RWS)
- ☐ Pierwsze rozliczenie roczne: PIT do 30 kwietnia, zdrowotna do 20 maja

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Zrób test kondycji po 12 miesiącach (rozdział 7.4)
- ☐ Wypisz 3 rzeczy, które zadziały, i 3, których już nie powtórzysz
- ☐ Zdecyduj o jednej dużej zmianie na kolejny rok

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Zgubione dokumenty roczne. Przed rozliczeniem rocznym brakuje zwykle kilku faktur i potwierdzeń. Uporządkuj je teraz, nie w ostatnim tygodniu kwietnia.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

12

MIESIĄC 12 · KARTA PRZEDSIĘBIORCY

Rok za Tobą

Koniec pierwszego roku, początek drugiego

RUTYNA MIESIĄCA

- ☐ Faktury w KSeF · dokumenty u księgowej · ZUS i podatek do 20. · e-Doręczenia
-

OBOWIĄZKI NA TEN MIESIĄC

- ☐ **PUP** Koniec 12 miesięcy obowiązku prowadzenia działalności: złóż dokumenty do urzędu pracy
 - ☐ Data końca preferencyjnego ZUS-u zapisana w kalendarzu
 - ☐ Przegląd: czy nadal korzystasz ze zwolnienia z VAT i czy to się opłaca
 - ☐ Archiwum dokumentów z pierwszego roku uporządkowane (trzymasz je 5 lat)
-

ZADANIA ROZWOJOWE

- ☐ Porównaj pierwszy i dwunasty miesiąc: przychód, liczba klientów, cena
 - ☐ Zdecyduj: podnoszę ceny, poszerzam ofertę czy zostaję przy obecnym modelu
 - ☐ Przeczytaj rozdział 7.1 „Koniec pierwszego roku”
-

MÓJ CEL NA TEN MIESIĄC

Najczęstszy błąd tego etapu: Brak planu na drugi rok. Drugi rok to zwykle stały koszt składek i spadek nowości. Firmy, które go przetrwały, miały plan, a nie tylko nadzieję.

WYNIKI MIESIĄCA (ZŁ)

Przychód

Koszty firmy

Składki ZUS (społeczne + zdrowotna)

Podatek

Zostało dla mnie

Liczba klientów / zamówień

Średnia wartość zamówienia

Pieniądze na kontach firmowych

SKĄD PRZYSZLI NOWI KLIENCI

NOTATKI I WNIOSKI

CZĘŚĆ V

Gdy coś idzie nie tak

Choroba, klient, który nie płaci, miesiąc bez przychodów, błąd w dokumentach. To nie są sytuacje wyjątkowe, tylko normalna część prowadzenia firmy. Lepiej wiedzieć wcześniej, co wtedy zrobić.

Gdy zachorujesz

Gdy klient nie płaci

Gdy firma nie zarabia

Zaległości w ZUS i podatkach

Kontrola i błędy w dokumentach

Gdy zachorujesz albo nie możesz pracować

Na etacie choroba oznacza zwolnienie i pensję. W firmie oznacza zwykle brak przychodu przy tych samych kosztach. Zasiłek z ZUS jest możliwy, ale tylko jeśli wcześniej spełniłeś kilka warunków.

Kiedy przysługuje Ci zasiłek chorobowy

- **Płacisz dobrowolną składkę chorobową.** Na uldze na start nie płacisz składek społecznych, więc zasiłku nie dostaniesz.
- **Minął okres wyczekiwania: 90 dni** nieprzerwanego ubezpieczenia chorobowego. Wlicza się do niego wcześniejsze ubezpieczenie (np. z etatu), jeśli przerwa nie przekroczyła 30 dni.
- **Nie masz zaległości w składkach.** Od 2022 roku spóźnienie ze składką nie powoduje utraty ubezpieczenia chorobowego, ale zasiłek zostanie wypłacony dopiero po spłacie zaległości.
- **Zwolnienie lekarskie (e-ZLA)** wystawia lekarz elektronicznie. Dodatkowo składasz w ZUS formularz Z-3b (przez PUE / eZUS).

Ile wynosi zasiłek

Zwykle 80% podstawy (100% w ciąży i przy wypadku w drodze do pracy, 70% za pobyt w szpitalu). Podstawą jest przeciętna podstawa składki chorobowej z ostatnich 12 miesięcy. Przy preferencyjnym ZUS-ie podstawa jest niska, więc i zasiłek jest niski.

PRZYKŁAD: DWA TYGODNIE CHOROBY NA PREFERENCYJNYM ZUS-IE

Podstawa składek: 1485 zł. Po odjęciu składek społecznych finansowanych z podstawy (13,71%) zostaje około 1281 zł. Dzienna stawka zasiłku: $1281 \times 80\% \div 30 \approx 34$ zł. Za 14 dni choroby dostaniesz około 480 zł. Za te same dwa tygodnie tracisz połowę miesięcznego przychodu.

Wniosek: zasiłek na małym ZUS-ie to raczej symboliczne wsparcie. Prawdziwym zabezpieczeniem jest poduszka finansowa i ewentualnie prywatne ubezpieczenie na wypadek niezdolności do pracy.

Co z ZUS-em, gdy chorujesz

Za miesiąc, w którym byłeś na zwolnieniu przez co najmniej jeden dzień, możesz proporcjonalnie obniżyć składki społeczne (za dni choroby ich nie płacisz). Składkę zdrowotną płacisz w całości. Jeśli płacisz od minimalnej podstawy, trzeba wtedy złożyć deklarację rozliczeniową.

DOTACJA Z PUP • Choroba a dotacja

Okresy zasiłku chorobowego lub świadczenia rehabilitacyjnego dłuższe niż łącznie 90 dni nie wliczają się do 12 miesięcy obowiązkowego prowadzenia działalności. Jeśli chorujesz dłużej, okres obowiązku się wydłuża. Poinformuj o tym urząd pracy.

Inne sytuacje

- **Macierzyństwo:** zasiłek macierzyński przysługuje, jeśli w dniu porodu podlegasz ubezpieczeniu chorobowemu (bez okresu wyczekiwania). Wysokość zależy od podstawy składek, więc na małym ZUS-ie również będzie niski.
- **Opieka nad dzieckiem:** zasiłek opiekuńczy przysługuje na podobnych zasadach jak chorobowy.
- **Wakacje składkowe:** raz w roku możesz nie płacić składek społecznych za jeden wybrany miesiąc (dotyczy firm do 10 osób z przychodem do 2 mln euro). Wniosek RWS składasz w miesiącu poprzedzającym. Składkę zdrowotną płacisz normalnie, a ubezpieczenie chorobowe trwa.

Gdy klient nie płaci

Klient się nie odzywa, termin minął tydzień temu. Najgorsze, co możesz zrobić, to czekać. Im dłużej czekasz, tym trudniej odzyskać pieniądze.

Ścieżka krok po kroku

Kiedy	Co robisz
1–3 dni po terminie	uprzejme przypomnienie mailem lub SMS-em z numerem faktury i kwotą. Często klient po prostu zapomniał.
7 dni po terminie	telefon. Zapytaj wprost, kiedy zapłaci. Zapisz odpowiedź i potwierdź ją mailem.
14 dni po terminie	przedsądowe wezwanie do zapłaty (wzór w rozdziale 7.5) z terminem 7 dni. Wysyłka mailem i listem poleconym.
21–30 dni po terminie	decyzja: elektroniczne postępowanie upominawcze (e-sąd), firma windykacyjna lub odpuszczenie (przy małych kwotach)

Twoje prawa przy płatnościach od firm

- **Odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych** naliczasz od dnia po terminie płatności.
- **Rekompensata za koszty odzyskiwania należności:** od firmy możesz żądać równowartości 40 euro (przy fakturze do 5000 zł), 70 euro (5000–50 000 zł) lub 100 euro (powyżej 50 000 zł), bez udowadniania kosztów.
- **e-sąd (elektroniczne postępowanie upominawcze):** szybki i tani sposób na nakaz zapłaty, gdy dług nie jest sporny. Opłata to ułamek kwoty roszczenia.

Czy muszę zapłacić podatek od niezapłaconej faktury?

Tak. Podatek dochodowy i VAT płacisz od faktury, a nie od zapłaty. Na szczęście istnieje **ulga na złe długi**: jeśli faktura nie zostanie zapłacona w ciągu 90 dni od terminu płatności, możesz zmniejszyć przychód (a przy VAT także podatek należny). Kiedy klient w końcu zapłaci, przychód zwiększasz z powrotem.

Lepiej zapobiegać niż ścigać

Zaliczka, krótki termin płatności, przekazanie plików lub praw po zapłacie i protokół odbioru rozwiązują większość problemów z płatnościami, zanim powstaną. Przy nowym kliencie firmowym sprawdź go w CEIDG lub KRS i na Białej liście VAT.

Gdy firma nie zarabia

Miesiąc bez przychodu nie oznacza miesiąca bez kosztów. ZUS i zdrowotna należą się nawet wtedy, gdy nie wystawiłeś ani jednej faktury.

Co płacisz, gdy nie masz przychodów

- **Składki ZUS:** tak, w pełnej wysokości dla Twojego etapu.
- **Składka zdrowotna:** tak, co najmniej minimalna (skala, liniowy) lub dla najniższego progu (ryczałt).
- **Podatek dochodowy:** nie, jeśli nie ma dochodu. Na skali i liniowym strata z jednego miesiąca zmniejsza dochód kolejnych w tym samym roku.
- **Księgowość:** zwykle tak, bo biuro i program pobierają stałą opłatę.

Zawieszenie działalności

Jednoosobową działalność możesz zawiesić na czas nieokreślony (minimum 30 dni), jeśli nie zatrudniasz pracowników. W czasie zawieszenia:

- nie płacisz składek ZUS ani składki zdrowotnej,
- nie możesz sprzedawać ani świadczyć usług (możesz kończyć rozpoczęte sprawy i przyjmować zaległe płatności),
- nie masz ubezpieczenia zdrowotnego z tytułu firmy (sprawdź, czy masz je z innego źródła),
- ulgi w ZUS (preferencyjny ZUS) nie są „zamrożone” w każdym przypadku; zasady liczenia okresów sprawdź przed zawieszeniem.

DOTACJA Z PUP · Zawieszenie przy dotacji

Przy dotacji z urzędu pracy możesz zawiesić działalność łącznie najwyżej na 6 miesięcy, a okres zawieszenia nie liczy się do 12 miesięcy obowiązkowego prowadzenia firmy. Zawsze najpierw zapoznaj się z umową i zapytaj urząd.

Zanim zawieszisz lub zamkniesz: pytania kontrolne

- ☐ Czy problem jest sezonowy (wróci za 2–3 miesiące), czy stały?
- ☐ Czy klienci w ogóle o mnie wiedzą? Ile osób zobaczyło moją ofertę w ostatnim miesiącu?
- ☐ Czy cena jest odpowiednia: za wysoka dla klientów czy za niska, żeby się opłacało?
- ☐ Czy mogę sprzedawać tę samą usługę innej grupie klientów?
- ☐ Czy mogę połączyć firmę z pracą na część etatu na kilka miesięcy (jeśli nie mam dotacji)?

Pamiętaj: równoczesna praca na etacie (co najmniej za minimalne wynagrodzenie) zwalnia z obowiązku płacenia składek społecznych z firmy. Płacisz wtedy tylko składkę zdrowotną. Przy dotacji z urzędu pracy etat w ciągu 12 miesięcy jest jednak niedozwolony.

Zaległości w ZUS i podatkach

Zaległość to nie koniec świata, ale z każdym miesiącem rosną odsetki. Najważniejsze: nie chowaj głowy w piasek i odezwij się pierwszy.

Zaległość w ZUS

- ZUS nalicza odsetki od każdego dnia opóźnienia.
- Możesz złożyć wniosek o **rozłożenie zaległości na raty** (umowa ratałna) albo odroczenie terminu płatności. Wniosek złożysz przez PUE / eZUS.
- Zaległość blokuje wypłatę zasiłku chorobowego i może utrudnić np. uzyskanie zaświadczenia o niezaleganiu (potrzebne w przetargach, przy dotacjach i kredytach).

Zaległość w urzędzie skarbowym

- Odsetki za zwłokę liczą się od dnia po terminie. Bardzo niskich odsetek (kilka złotych) urząd nie pobiera, ale kwota graniczna jest niewielka, więc nie licz na to przy większych zaległościach.
- Jeśli spóźniłeś się z deklaracją lub zapłatą, złóż **czynny żal** (przez e-Urząd Skarbowy) i jak najszybciej zapłać. Czynny żal chroni przed karą skarbową, jeśli urząd nie wszczął jeszcze postępowania.
- Możesz wnioskować o rozłożenie zaległości na raty lub odroczenie terminu, jeśli masz ważny powód.

Złota zasada

Gdy wiesz, że nie zapłacisz na czas, skontaktuj się z ZUS-em lub urzędem przed terminem albo zaraz po nim. Urzędy znacznie łagodniej traktują osoby, które same zgłaszają problem, niż te, które milczą do pierwszego upomnienia.

Kontrola i błędy w dokumentach

Kto może Cię skontrolować

Instytucja	Co sprawdza
Urząd skarbowy	podatki, VAT, księgi, kasy fiskalne
ZUS	składki, prawo do ulg, zasiłki (np. czy w czasie zwolnienia nie pracujesz)
Urząd pracy	wykorzystanie dotacji i prowadzenie działalności (część VI)
Sanepid, inspekcja handlowa, PIP	zależnie od branży i zatrudnienia

Prawa przedsiębiorcy przy kontroli

- Kontrola podatkowa i ZUS-owska jest zwykle zapowiadana z co najmniej 7-dniowym wyprzedzeniem (z wyjątkami).
- W małej firmie kontrole jednego urzędu nie mogą trwać dłużej niż 12 dni roboczych w roku.
- Kontroler musi pokazać legitymację i upoważnienie. Możesz mieć przy kontroli pełnomocnika (np. księgową).
- Kontrolę wpisuje się do książki kontroli (możesz ją prowadzić elektronicznie).

Najczęstsze błędy w dokumentach i jak je naprawić

Błąd	Rozwiązanie
Faktura z błędną kwotą lub stawką	faktura korygująca

Brakująca faktura w księdze	dopisz w miesiącu, którego dotyczy; jeśli zmienia podatek, skoryguj zaliczkę
Błąd w JPK_V7 lub deklaracji	korekta pliku z czynnym żalem, jeśli zaniżyłeś podatek
Zła stawka ryczałtu	korekta i dopłata różnicy; zapytaj KIS o właściwą stawkę
Nierozliczony import usług	rejestracja VAT-UE, korekty deklaracji, zapłata VAT z odsetkami, czynny żal
Za niskie składki ZUS	korekta deklaracji i dopłata z odsetkami

Trzymaj dokumenty 5 lat

Dokumenty podatkowe przechowujesz przez 5 lat od końca roku, w którym minął termin zapłaty podatku. Przy dotacji z urzędu pracy dokumenty dotyczące dotacji trzymasz tak długo, jak wymaga tego umowa (często dłużej).

CZĘŚĆ VI

Pierwszy rok z dotacją z urzędu pracy

Dotacja to nie prezent, tylko umowa. Przez co najmniej 12 miesięcy masz obowiązki, których nie mają inni przedsiębiorcy. Ta część pomoże Ci przejść przez nie bez stresu i bez ryzyka zwrotu pieniędzy.

Na czym polega umowa

Pierwsze tygodnie

Zakupy i rozliczenie

Czego nie wolno

Gdy coś się zmienia

Koniec okresu umowy

Na czym polega umowa o dotację

Starosta, przez powiatowy urząd pracy, może przyznać osobie bezrobotnej (i kilku innym grupom) jednorazowe środki na podjęcie działalności. Maksymalnie sześciokrotność przeciętnego wynagrodzenia. Konkretną kwotę, zasady i wymagane zabezpieczenie określa każdy urząd w ogłoszeniu o naborze i w umowie.

Najważniejszy dokument to Twoja umowa

Ten rozdział opisuje zasady wynikające z ustawy o rynku pracy i służbach zatrudnienia oraz praktykę wielu urzędów. Każdy urząd ma jednak własny regulamin i wzór umowy, a szczegóły (terminy rozliczenia, dokumenty, zasady zakupów używanych rzeczy) się różnią. Gdy cokolwiek w tym rozdziale różni się od Twojej umowy, obowiązuje umowa. Przeczytaj ją w całości i zrób kopię. To nie jest dokument „do szuflady”.

Podstawowe obowiązki po otrzymaniu środków

Obowiązek	Co to oznacza w praktyce
Prowadzenie działalności przez co najmniej 12 miesięcy	liczonych od dnia rozpoczęcia działalności; do tego okresu nie wliczają się okresy zawieszenia i przerw z powodu choroby lub świadczenia rehabilitacyjnego przekraczające łącznie 90 dni
Wydatkowanie zgodnie z wnioskiem	kupujesz to, co wpisałeś w specyfikacji wydatków; zmiany tylko za zgodą urzędu

Rozliczenie środków	w terminie wskazanym w umowie, wraz z dokumentami zakupu i zestawieniem wydatków
Zwrot niewykorzystanych środków	jeśli wydałeś mniej, niż dostałeś, zwracasz różnicę
Zwrot odzyskanego VAT	jeśli odzyskasz VAT od zakupów z dotacji, zwracasz jego równowartość w terminie z umowy
Brak zatrudnienia na etacie	przez 12 miesięcy nie podejmujesz zatrudnienia
Zawieszenie maksymalnie 6 miesięcy łącznie	i okres zawieszenia wydłuża okres obowiązków
Zabezpieczenie zwrotu	poręczenie, weksel z poręczeniem, gwarancja bankowa, blokada rachunku, akt notarialny o poddaniu się egzekucji lub inna forma przewidziana przez urząd

Pierwsze tygodnie po podpisaniu umowy

1. **Nie rejestruj firmy przed podpisaniem umowy.** Działalność rozpoczynasz po zawarciu umowy i zwykle po otrzymaniu środków, w terminie, który wskazuje urząd. Rejestracja wcześniej może oznaczać utratę prawa do dotacji.
2. **Zarejestruj firmę zgodnie z wnioskiem:** ten sam profil działalności i kody PKD, które deklarowałeś. Jeśli coś chcesz zmienić, najpierw zapytaj urząd.
3. **Dostarcz do urzędu potwierdzenie rejestracji** (wpis do CEIDG, zgłoszenie do ZUS), jeśli umowa tego wymaga.
4. **Załącz osobną teczkę „Dotacja”** (papierową i w komputerze). Trafiają do niej: umowa, specyfikacja, wszystkie faktury, potwierdzenia przelewów, zdjęcia sprzętu z numerami seryjnymi, korespondencja z urzędem.
5. **Zapisz w kalendarzu kluczowe daty:** termin zakupów, termin rozliczenia, termin zwrotu VAT, koniec 12 miesięcy.
6. **Zdecyduj o VAT świadomie.** Jeśli zostaniesz czynnym podatnikiem VAT, odzyskany VAT od zakupów z dotacji musisz oddać. Rejestracja do VAT tylko po to, żeby odzyskać VAT z dotacji, nie ma więc sensu.

DOTACJA Z PUP • Ulga na start a dotacja

Z dotacją możesz korzystać z ulgi na start i preferencyjnego ZUS-u na ogólnych zasadach. Pamiętaj jednak o ubezpieczeniu chorobowym: jeśli na uldze na start zachorujesz na dłużej, nie dostaniesz zasiłku, a okres obowiązku może się wydłużyć.

Zakupy i rozliczenie

Rozliczenie dotacji jest najczęstszym źródłem nerwów. A można go uniknąć, jeśli od pierwszego zakupu dokumentujesz wszystko tak, jakby jutro miała przyjść kontrola.

Zasady zakupów (sprawdź w swojej umowie)

- ☐ Kupujesz po podpisaniu umowy i w terminie z umowy
- ☐ Faktura wystawiona na firmę (dane z CEIDG, NIP)
- ☐ Płatność przelewem z konta firmowego lub kartą, z potwierdzeniem
- ☐ Zakup zgodny co do rodzaju z pozycją w specyfikacji
- ☐ Zakup używanego sprzętu tylko, jeśli urząd na to pozwala, i z dokumentami wymaganymi przez urząd
- ☐ Bez zakupów od członków rodziny i od siebie samego (większość urzędów tego zabrania)
- ☐ Zakupy zagraniczne i internetowe: sprawdź, czy urząd akceptuje dokument (np. faktura w obcym języku może wymagać tłumaczenia)
- ☐ Zdjęcie sprzętu i numer seryjny w teczkę

Zmiana specyfikacji wydatków

Ceny się zmieniają, sprzęt bywa niedostępny. Jeśli chcesz kupić coś innego lub przesunąć kwoty między pozycjami, **najpierw złóż pisemny wniosek o zmianę i poczekaj na zgodę**. Zakup przed zgodą może nie zostać uznany i będziesz musiał zwrócić tę część dotacji.

Rozliczenie

- Składasz je w terminie z umowy (wiele urzędów wymaga rozliczenia w ciągu około dwóch miesięcy od rozpoczęcia działalności, ale sprawdź swój termin).
- Zwykle składa się: zestawienie wydatków na formularzu urzędu, kopie faktur i potwierdzeń zapłaty, oświadczenia (np. o VAT), czasem zdjęcia.
- Zestawienie zawiera kwoty brutto, a osobno informację o VAT.
- Jeśli wydałeś mniej, zwracasz różnicę razem z rozliczeniem.

Kontrola po rozliczeniu

Urząd ma prawo sprawdzić, czy prowadzisz działalność i czy masz kupiony sprzęt. Może to zrobić przez wizytę w miejscu działalności albo na podstawie dokumentów. Sprzęt musi być w firmie i używany. Sprzedaż lub oddanie sprzętu kupionego z dotacji w okresie obowiązywania umowy jest naruszeniem umowy.

Czego nie wolno w okresie umowy

Sytuacja	Ryzyko	Co zrobić zamiast
Podjęcie pracy na etacie	naruszenie umowy, zwrot dotacji	szukaj zleceń w ramach firmy; przed podjęciem jakiejkolwiek innej pracy (np. umowy zlecenia) zapytaj urząd
Zawieszenie działalności na dłużej niż 6 miesięcy łącznie	naruszenie umowy	krótsze zawieszenie i kontakt z urzędem
Zamknięcie firmy przed końcem okresu	zwrot dotacji z odsetkami	rozmowa z urzędem o możliwych rozwiązaniach
Sprzedaż sprzętu z dotacji	niezgodne wykorzystanie środków	wymiana zepsutego sprzętu tylko za zgodą urzędu
Zmiana profilu działalności	naruszenie umowy	dopisanie nowych kodów PKD jest zwykle możliwe, ale zmiana głównej działalności wymaga zgody
Przeniesienie firmy do innego powiatu lub województwa	zależnie od umowy	poinformuj urząd przed zmianą

Zasada dla całego okresu umowy

Każdą zmianę, która dotyczy firmy, sprzętu albo Twojej sytuacji zawodowej, najpierw zgłoś urzędowi, a dopiero potem wprowadzaj. Zgoda na piśmie ochroni Cię przy kontroli. Ustna obietnica przez telefon nie ochroni.

Gdy coś się zmienia

Zachorowałem. Co z dotacją?

Krótką chorobą niczego nie zmienia. Jeśli zasilek chorobowy albo świadczenie rehabilitacyjne łącznie przekroczy 90 dni, okres obowiązku prowadzenia działalności się wydłuża. Poinformuj urząd i zachowaj dokumentację.

Jestem w ciąży. Czy muszę zawiesić firmę?

Nie musisz. Możesz prowadzić działalność i korzystać ze świadczeń, jeśli opłacasz dobrowolną składkę chorobową. Porozmawiaj z urzędem, jak okres macierzyński wpływa na Twoją umowę.

Sprzęt z dotacji się zepsuł albo został skradziony.

Zgłoś to urzędowi pisemnie, dołącz dokumenty (protokół serwisu, zgłoszenie na policję). Urząd zdecyduje, czy musisz kupić zastępczy sprzęt.

Firma nie zarabia, chcę ją zamknąć przed końcem 12 miesięcy.

Przed decyzją porozmawiaj z urzędem. Zamknięcie zwykle oznacza obowiązek zwrotu dotacji. Często lepiej przetrwać pozostałe miesiące, ograniczając koszty, albo zawiesić firmę na krótki czas w dozwolonym limicie.

Chcę dopisać nową usługę.

Dopisanie kodu PKD zwykle nie jest problemem, jeśli główny profil się nie zmienia. Zapytaj urząd, czy wymaga zgody.

Chcę zatrudnić pracownika.

To zwykle nie narusza umowy. Sprawdź jednak, czy w Twoim urzędzie możesz wtedy skorzystać z innych form wsparcia (np. refundacji kosztów wyposażenia stanowiska pracy).

Koniec okresu umowy

Dwanaście miesięcy minęło. Nie zakładaj, że sprawa zamyka się sama. Większość urzędów wymaga dokumentu potwierdzającego, że obowiązek został spełniony.

Checklista końca umowy

Typowo urzędy proszą o niektóre z poniższych dokumentów. Sprawdź listę w swojej umowie lub zapytaj urząd z wyprzedzeniem.

- ☐ Wydruk z CEIDG potwierdzający, że działalność jest aktywna
- ☐ Zaświadczenie z ZUS o okresach podlegania ubezpieczeniom (lub o niezaleganiu)
- ☐ Zaświadczenie z urzędu skarbowego (o prowadzeniu działalności lub niezaleganiu)
- ☐ Oświadczenie o prowadzeniu działalności przez wymagany okres
- ☐ Informacja o okresach zawieszenia i długotrwałej choroby (jeśli były)
- ☐ Zgoda urzędu na zwolnienie zabezpieczenia (np. zwrot weksła, odblokowanie rachunku)

Odbierz zabezpieczenie

Po rozliczeniu umowy poproś o zwrot weksła albo zwolnienie innego zabezpieczenia. Twój poręczyciele też będą wdzięczni.

Inne źródła finansowania na start i rozwój

- **Pożyczka „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”** (program rządowy, BGK) na rozpoczęcie działalności, dla osób, które nie mogą lub nie chcą korzystać z dotacji.
- **Refundacja kosztów wyposażenia stanowiska pracy** z urzędu pracy, gdy zatrudniasz bezrobotnego.
- **Środki unijne i lokalne programy** (np. przez fundacje i agencje rozwoju regionalnego), zwykle w formie naborów kilka razy w roku.

CZĘŚĆ VII

Narzędzia

Rzeczy do wydrukowania, wypełnienia i sprawdzania: kalendarz terminów, odpowiedzi na najczęstsze pytania, test kondycji firmy, wzory dokumentów i słownik pojęć.

Koniec pierwszego roku

Kalendarz terminów

30 pytań i odpowiedzi

Test kondycji firmy

Wzory dokumentów

Słownik pojęć

Przydatne adresy

Koniec pierwszego roku: co dalej

Rocznica firmy to dobry moment, żeby zatrzymać się na godzinę i odpowiedzieć sobie na kilka pytań. Rozliczenia roczne wynikają z kalendarza podatkowego, ale decyzje o kierunku warto podejmować właśnie teraz.

Siedem decyzji na drugi rok

1. **Czy forma opodatkowania jest nadal najlepsza?** Masz już prawdziwe liczby z całego roku. Policz trzy warianty jeszcze raz. Zmianę zgłaszasz do 20 lutego.
2. **Czy ceny są dobre?** Jeśli grafik jest pełny, a klienci nie protestują, ceny są prawdopodobnie za niskie. Podwyżka o 10–15% raz w roku to dla większości klientów normalna rzecz.
3. **Czy zostać przy zwolnieniu z VAT?** Sprawdź, ile zostało do limitu 240 000 zł i komu sprzedajesz.
4. **Co z ZUS-em po preferencyjnym okresie?** Zapisz datę jego końca i sprawdź, czy będziesz spełniać warunki małego ZUS plus (przychód do 120 000 zł w poprzednim roku).
5. **Który kanał klientów działa?** Zrezygnuj z tego, co nie działa, i wzmocnij to, co działa.
6. **Czy potrzebujesz pomocy?** Gdy pracy jest za dużo, nie musisz od razu zatrudniać. Możesz zacząć od podwykonawcy, współpracy z inną firmą albo zlecenia prostszych zadań.
7. **Czy masz poduszkę finansową?** Jeśli nie, to pierwszy cel drugiego roku.

Ulgi nie trwają wiecznie

Preferencyjny ZUS trwa jeszcze przez część drugiego roku i trzeciego roku. Potem, bez małego ZUS plus, składki rosną do ponad 2000 zł miesięcznie. Plan na drugi rok powinien zakładać, że firma będzie w stanie je płacić, zanim to nastąpi.

Kalendarz terminów

Wydrukuj i powieś przy biurku. Gdy termin wypada w sobotę, niedzielę lub święto, przesuwają się na najbliższy dzień roboczy.

Co miesiąc

Termin	Co	Kogo dotyczy
do 7.	zgłoszenia ZUS przy zmianie etapu (ZUA, ZZA, wyrejestrowanie)	gdy zmienia się etap składek
do 20.	składki ZUS (społeczne i zdrowotna) za poprzedni miesiąc	wszyscy
do 20.	zaliczka na podatek dochodowy lub ryczałt za poprzedni miesiąc	wszyscy (zaliczki kwartalne: do 20. po kwartale)
do 25.	JKP_V7M i zapłata VAT za poprzedni miesiąc	VAT
do 25.	VAT-UE, VAT-9M (przy imporcie usług)	BEZ VAT z zakupami zagranicznymi
na bieżąco	faktury w KSeF, e-Doręczenia raz w tygodniu	wszyscy

Raz w roku

Termin	Co	Kogo dotyczy
31 stycznia	zgłoszenie do małego ZUS plus	MAŁY ZUS

20 lutego	zmiana formy opodatkowania na dany rok	jeśli zmieniasz
30 kwietnia	zeznanie roczne: PIT-36 (skala), PIT-36L (liniowy), PIT-28 (ryczałt); dopłata podatku	wszyscy
30 kwietnia	JPK z księgi lub ewidencji przychodów za poprzedni rok	wg harmonogramu dla Twojej firmy
20 maja	roczne rozliczenie składki zdrowotnej (w deklaracji ZUS za kwiecień)	wszyscy
w wybranym miesiącu	wniosek RWS o wakacje składkowe (składany miesiąc wcześniej)	chętni
31 grudnia	koniec roku podatkowego: sprawdzenie limitów (VAT, kasa, mały ZUS plus)	wszyscy

Moje terminy

Wydarzenie	Data
Data rozpoczęcia działalności	
Koniec ulgi na start	
Koniec preferencyjnego ZUS	
Termin rozliczenia dotacji	
Koniec 12 miesięcy obowiązku (dotacja)	
Dzień przekazywania dokumentów księgowej	
Inne	

30 pytań początkującego przedsiębiorcy

ZUS i składki

1. Nie mam żadnego przychodu. Czy muszę płacić ZUS?

Tak. Składki społeczne (po uldze na start) i zdrowotna należą się za każdy miesiąc prowadzenia działalności, niezależnie od przychodu. Jedynym sposobem, żeby ich nie płacić, jest zawieszenie działalności.

2. Czy mogę pracować na etacie i prowadzić firmę?

Tak (chyba że masz dotację z urzędu pracy). Jeśli z etatu masz co najmniej minimalne wynagrodzenie, z firmy płacisz tylko składkę zdrowotną. Uwaga: jeśli w firmie świadczysz usługi dla obecnego lub byłego pracodawcy w zakresie, w jakim pracowałeś u niego na etacie w tym lub poprzednim roku, nie skorzystasz z ulgi na start ani preferencyjnego ZUS-u.

3. Czy muszę płacić składkę chorobową?

Nie, jest dobrowolna. Bez niej nie dostaniesz jednak zasiłku chorobowego ani macierzyńskiego.

4. Spóźniłem się ze składką o kilka dni. Co teraz?

Zapłać jak najszybciej razem z odsetkami (kalkulator jest na PUE / eZUS). Ubezpieczenie chorobowe nie przepada, ale zasiłek dostaniesz dopiero po spłacie zaległości.

5. Jestem studentem przed 26. rokiem życia. Czy to coś zmienia?

Status studenta nie zwalnia ze składek z działalności gospodarczej (zwalnia tylko przy umowie zleceniu). Przy działalności płacisz normalnie.

6. Czy mogę płacić wyższe składki, żeby mieć wyższą emeryturę albo zasiłek?

Tak, możesz zadeklarować wyższą podstawę. Pamiętaj, że to wyższy stały koszt co miesiąc.

Podatki i VAT

7. Czy muszę płacić podatek od faktury, której klient nie zapłacił?

Tak, przychód powstaje z wykonaniem usługi. Po 90 dniach od terminu płatności możesz skorzystać z ulgi na złe długi (rozdział 5.2).

8. Czy mogę zmienić formę opodatkowania w trakcie roku?

Nie. Zmiana działa od kolejnego roku, oświadczenie składasz do 20 lutego.

9. Przekroczyłem limit zwolnienia z VAT. Co robię?

Od transakcji, którą przekroczyłeś limit, jesteś podatnikiem VAT. Zgłoś VAT-R przed tą transakcją (w praktyce jak najszybciej) i zacznij doliczać VAT. Przy przekroczeniu skontaktuj się z księgową tego samego dnia.

10. Czy jako zwolniony z VAT muszę wystawiać faktury w KSeF?

Tak, faktury dla firm wystawiasz w KSeF od 2027 roku (większe firmy wcześniej). Faktury dla konsumentów nie muszą być w KSeF.

11. Kupiłem reklamy na Facebooku. Czy to coś zmienia?

Prawdopodobnie tak. Przy podaniu NIP-u to import usług. Zwolniony z VAT musi zarejestrować się do VAT-UE i zapłacić 23% VAT (rozdział 2.5).

12. Kiedy płacę podatek roczny?

Do 30 kwietnia kolejnego roku. W trakcie roku płacisz zaliczki miesięczne lub kwartalne.

Koszty i pieniądze

13. Czy mogę korzystać z prywatnego samochodu w firmie?

Tak. Przy samochodzie prywatnym (niewprowadzonym do firmy) w koszty zaliczysz zwykle 20% wydatków na jego używanie. Przy samochodzie w firmie, używanym też prywatnie, zwykle 75%.

14. Czy mogę wrzucić w koszty laptopa, którego używam też prywatnie?

Tak, jeśli wykorzystujesz go w działalności. Ważne, żeby zakup miał uzasadnienie biznesowe.

15. Czy mogę przenieść pieniądze z firmy na konto prywatne?

Tak, w każdej chwili. W JDG to Twoje pieniądze. Podatek płacisz od dochodu, nie od wypłat.

16. Czy na ryczałcie opłaca się kupować w koszty?

Nie ma takiej możliwości. Na ryczałcie wydatki nie zmniejszają podatku.

17. Ile pieniędzy odkładać na podatki?

Stały procent każdej wpłaty na osobne subkonto. Zwykle 25–30% przychodu wystarczy z zapasem na skali i liniowym przy niskich kosztach, a na ryczałcie stawka ryczału plus zdrowotna i składki (rozdział 3.4).

Klienci, faktury, umowy

18. Czy muszę mieć umowę z każdym klientem?

Nie. Przy drobnych usługach wystarczy potwierdzenie mailowe lub SMS. Przy większych zleceniach podpisz umowę (rozdział 2.6).

19. Pomyliłem się na fakturze. Czy mogę ją usunąć?

Faktury w KSeF nie da się usunąć. Wystawiasz fakturę korygującą.

20. Klient prosi o fakturę pro forma. Czy to faktura?

Nie. Pro forma to propozycja lub informacja o kwocie do zapłaty. Nie wpisujesz jej do księgi.

21. Czy muszę mieć stronę internetową?

Nie. Dla firm lokalnych często wystarczy dobrze prowadzony Profil Firmy w Google. Jeśli sprzedajesz przez internet, strona lub sklep jest podstawą.

22. Czy muszę przyjmować płatności kartą?

Nie ma takiego ogólnego obowiązku. Przy usługach dla osób prywatnych na miejscu brak płatności kartą lub BLIK-iem to jednak realna strata klientów.

Formalności

23. Czy mogę prowadzić firmę w wynajmowanym mieszkaniu?

Tak, jeśli właściciel się zgadza (warto mieć to na piśmie). Jeśli przyjmujesz klientów, sprawdź też zapisy wspólnoty lub spółdzielni.

24. Czy muszę mieć kasę fiskalną?

Zależy od branży i obrotów z osobami prywatnymi (rozdział 1.6).

25. Co, jeśli nie odbiorę pisma w e-Doręczeniach?

Po 14 dniach i tak uznaje się je za doręczone. Sprawdzaj skrzynkę co tydzień.

26. Czy mogę dopisać nową działalność po rejestracji?

Tak, przez wniosek o zmianę wpisu w CEIDG. Bez opłat. Przy dotacji najpierw zapytaj urząd pracy.

27. Czy mogę zatrudnić kogoś w pierwszym roku?

Tak. Pamiętaj o wyższych obowiązkach (składki pracownika, badania, BHP, deklaracje). Na początek możesz rozważyć umowę zlecenia albo współpracę z inną firmą.

Kryzysy

28. Co, jeśli zachoruję na uldze na start?

Nie dostaniesz zasiłku, bo nie płacisz składek społecznych. Składkę zdrowotną płacisz dalej.

29. Czy mogę zawiesić firmę na wakacje?

Tak, minimum na 30 dni. W tym czasie nie możesz sprzedawać i nie płacisz ZUS-u. Alternatywa: wakacje składkowe na jeden miesiąc w roku (bez zawieszenia, ale tylko składki społeczne).

30. Firma nie wychodzi. Jak ją zamknąć?

Wniosek o wykreślenie z CEIDG (bezpłatny), wyrejestrowanie z ZUS, remanent likwidacyjny i rozliczenie VAT od pozostałego majątku (jeśli dotyczy), zeznanie roczne. Przy dotacji najpierw porozmawiaj z urzędem pracy (rozdział 6.5).

Test kondycji firmy

Wypełnij po 3, 6 i 12 miesiącach. Za każde „tak” przyznaj sobie punkt. Porównaj wyniki: ważniejszy od samej liczby jest kierunek.

Pytanie	3 mies.	6 mies.	12 mies.
Wiem, ile wynosi mój dochód na rękę w ostatnim miesiącu			
Przychód pokrywa koszty firmy, składki i moją minimalną wypłatę			
Mój zarobek na godzinę jest wyższy niż na etacie w tej samej branży			
Mam odłożone pieniądze na podatki i ZUS na co najmniej 2 miesiące			
Mam poduszkę finansową na co najmniej 3 miesiące kosztów			
Wiem, kiedy kończy się mój obecny etap ZUS i ile zapłacę później			
Żaden klient nie zalega mi z płatnością dłużej niż 14 dni			
Wiem, skąd pochodzi większość moich klientów			
Żaden pojedynczy klient lub platforma nie daje mi ponad 50% przychodu			
Mam co najmniej 10 opinii od klientów			
Część klientów wraca lub poleca mnie innym			

Liczba klientów lub średnia wartość
zamówienia rośnie

Mam spisana ofertę z cenami

Wszystkie dokumenty są uporządkowane i
przekazane księgowej

Nie mam zaległości w ZUS ani w urzędzie
skarbowym

Suma punktów (na 15)

Wynik

Co to znaczy

12–15 Firma jest w dobrej kondycji. Skup się na wzroście: ceny,
nowe usługi, większa skala.

8–11 Fundament jest, ale masz słabe punkty. Wybierz dwa pytania
z odpowiedzią „nie” i popraw je w ciągu miesiąca.

0–7 Firma działa na granicy ryzyka. Zaczynaj od pieniędzy: policz
minimalny przychód (rozdział 3.2), odłóż na podatki i
zdecyduj, co musisz zmienić w cenach lub pozyskiwaniu
klientów.

Wzory dokumentów

Proste wzory do skopiowania i dopasowania. Fragmenty w ramkach zastąp swoimi danymi. Przy dużych kontraktach lub nietypowych sytuacjach poproś prawnika o przejrzenie umowy.

Wzór 1: Prosta oferta

.....
miejsowość, data

Oferta: nazwa usługi

Dla: imię i nazwisko / firma klienta

Co zyskujesz: jedno zdanie o efekcie dla klienta

Zakres usługi:

1. element 1 2. element 2 3. element 3

Nie obejmuje: czego oferta nie zawiera

Termin realizacji: liczba dni od akceptacji i wpłaty zaliczki

Cena: kwota zł netto / brutto / zwolniony z VAT. Zaliczka
% przy akceptacji, reszta w ciągu 7 dni od
odbioru.

W cenie: liczba rund poprawek. Każda kolejna: kwota
zł.

Oferta ważna do: data

Akceptacja: wystarczy odpowiedź na tę wiadomość ze słowem
„akceptuję”.

.....
imię i nazwisko, nazwa firmy, telefon, e-mail

Wzór 2: Protokół odbioru usługi

Protokół odbioru

Sporządzony w dniu data w miejscowość

Wykonawca: nazwa firmy, NIP

Zamawiający: nazwa / imię i nazwisko, NIP

Przedmiot odbioru: opis usługi zgodnie z ofertą lub umową z dnia ...

Zamawiający potwierdza, że usługa została wykonana:

☐ bez zastrzeżeń ☐ z następującymi uwagami: uwagi

Termin usunięcia ewentualnych usterek: data

Podpisanie protokołu bez zastrzeżeń stanowi podstawę do wystawienia faktury końcowej.

podpis wykonawcy

podpis zamawiającego

Wzór 3: Przedsądowe wezwanie do zapłaty

.....
miejscowość, data

.....
dane wierzyciela (Twoja firma)

.....
dane dłużnika

Przedsądowe wezwanie do zapłaty

Działając w imieniu nazwa firmy, wzywam do zapłaty kwoty kwota zł tytułem niezapłaconej faktury nr numer z dnia data, której termin płatności upłynął data, wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie w transakcjach handlowych od dnia data do dnia zapłaty oraz rekompensatą za koszty odzyskiwania należności w wysokości równowartość 40/70/100 euro.

Należność proszę wpłacić w terminie 7 dni od otrzymania wezwania na rachunek nr numer rachunku.

Brak zapłaty w tym terminie spowoduje skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego, co narazi Państwa na dodatkowe koszty.

.....
podpis

Odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych i rekompensata dotyczą transakcji między firmami. Wobec konsumenta wpisz odsetki ustawowe za opóźnienie i usuń rekompensatę.

Wzór 4: Plan finansowy na 3 miesiące

Pozycja (zł)	Miesiąc 1	Miesiąc 2	Miesiąc 3
--------------	-----------	-----------	-----------

**Stan konta na początku
miesiąca**

Wpłaty od klientów
(spodziewane)

Inne wpływy

Koszty stałe firmy (lokal,
media, abonamenty)

Koszty zmienne (materiały,
towar, paliwo)

Składki ZUS i zdrowotna

Podatek dochodowy /
ryczałt

VAT do zapłaty

Moja wypłata

Odłożone na poduszkę

**Stan konta na koniec
miesiąca**

Jeśli w którymś miesiącu stan na koniec wychodzi poniżej zera, masz kilka tygodni, żeby temu zapobiec: przyspieszyć płatności, przesunąć zakup, poszukać dodatkowego zlecenia.

Słownik pojęć

70 pojęć, które spotkasz w pierwszym roku. Wyjaśnione prostym językiem, bez definicji ustawowych.

A

Amortyzacja — Rozłożenie kosztu drogiego zakupu (środka trwałego) na kilka lat. Co miesiąc lub co rok w koszty idzie część jego wartości.

B

BDO — Baza danych o produktach i opakowaniach oraz o gospodarce odpadami. Niektóre firmy muszą się do niej wpisać.

Biała lista VAT — Publiczny wykaz podatników VAT z numerami ich rachunków. Płacąc firmie ponad 15 000 zł, sprawdzaj, czy jej konto jest na liście.

C

CEIDG — Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej. Rejestr, w którym zakładasz, zmieniasz, zawieszasz i zamykasz JDG.

Czynny podatnik VAT — Firma, która dolicza VAT do cen, składa JPK_V7 i odlicza VAT z zakupów.

Czynny żal — Zawiadomienie urzędu skarbowego, że popełniłeś błąd lub spóźniłeś się z podatkiem. Złożony na czas chroni przed karą skarbową.

D

Dochód — Przychód minus koszty jego uzyskania. Od dochodu liczysz podatek na skali i liniowym.

Działalność nierejestrowana — Drobna działalność bez rejestracji w CEIDG i bez ZUS-u, z przychodem do 225% minimalnego wynagrodzenia w kwartale.

E

e-Doręczenia — Elektroniczna skrzynka na oficjalną korespondencję z urzędami. Pismo uznaje się za doręczone po 14 dniach, nawet nieodebrane.

e-sąd — Elektroniczne postępowanie upominawcze. Szybka i tania droga do nakazu zapłaty, gdy dług jest bezsporny.

eZUS / PUE — Platforma Usług Elektronicznych ZUS. Tu sprawdzasz składki, składasz wnioski i formularze.

F

Faktura — Dokument sprzedaży. Od 2027 r. faktury dla firm wystawia się w KSeF.

Faktura korygująca — Dokument, którym poprawiasz błędną fakturę. Faktury z KSeF nie da się usunąć, tylko skorygować.

Faktura pro forma — Dokument informacyjny przed sprzedażą. Nie jest fakturą księgową i nie powoduje przychodu.

Faktura zaliczkowa — Faktura dokumentująca otrzymanie części zapłaty przed wykonaniem usługi.

Forma opodatkowania — Sposób liczenia podatku dochodowego: skala, podatek liniowy albo ryczałt.

Fundusz Pracy — Składka płacona przy dużym ZUS-ie. Nie płacisz jej na preferencyjnym ZUS-ie.

I

Import usług — Zakup usługi od firmy zagranicznej, przy którym VAT w Polsce rozlicza nabywca.

J

JDG — Jednoosobowa działalność gospodarcza. Najprostsza forma firmy; odpowiadasz za jej długi całym swoim majątkiem.

JPK_V7 — Jednolity plik kontrolny z ewidencją i deklaracją VAT, wysyłany co miesiąc (V7M) lub co kwartał (V7K).

K

Kasa fiskalna — Urządzenie do rejestrowania sprzedaży dla osób prywatnych. Obowiązkowa po przekroczeniu limitu albo od początku w niektórych branżach.

KIS — Krajowa Informacja Skarbowa. Bezpłatna infolinia podatkowa; wydaje też interpretacje indywidualne.

Koszt uzyskania przychodu — Wydatek poniesiony, żeby osiągnąć przychód lub zachować jego źródło, właściwie udokumentowany.

KPiR — Podatkowa księga przychodów i rozchodów. Ewidencja dla skali i liniowego, od 2026 r. prowadzona elektronicznie.

KSeF — Krajowy System e-Faktur. Państwowa platforma do wystawiania i odbierania faktur.

Kwota wolna od podatku — 30 000 zł dochodu rocznie bez podatku. Dotyczy tylko skali podatkowej.

Kwota zmniejszająca podatek — 3600 zł rocznie (300 zł miesięcznie), o które zmniejszasz podatek na skali. To techniczny sposób realizacji kwoty wolnej.

L

Limit zwolnienia z VAT — 240 000 zł sprzedaży rocznie (od 2026 r.). Do tej kwoty możesz nie być podatnikiem VAT.

M

Mały ZUS plus — Ulga, w której składki zależą od dochodu. Dla firm z przychodem do 120 000 zł w poprzednim roku, do 36 miesięcy w ciągu 60.

Marża — Różnica między ceną sprzedaży a kosztem towaru, często wyrażana w procentach ceny.

Minimalne wynagrodzenie — Najniższa pensja brutto za pełny etat. W 2027 r. 4950 zł. Od niej zależy m.in. preferencyjny ZUS i minimalna składka zdrowotna.

N

NIP — Numer identyfikacji podatkowej.

NRS — Numer rachunku składowego. Indywidualne konto w ZUS, na które wpłacasz wszystkie składki.

O

Odwrotne obciążenie — Mechanizm, w którym VAT rozlicza nabywca, a nie sprzedawca, np. przy imporcie usług.

Okres wyczekiwania — 90 dni nieprzerwanego ubezpieczenia chorobowego, po których przedsiębiorcy przysługuje zasiłek.

P

PIT-28 — Zeznanie roczne na ryczałcie. Termin: 30 kwietnia.

PIT-36 — Zeznanie roczne na skali podatkowej. Termin: 30 kwietnia.

PIT-36L — Zeznanie roczne na podatku liniowym. Termin: 30 kwietnia.

PKD — Polska Klasyfikacja Działalności. Kody określające, czym zajmuje się firma. Od 2027 r. wyłącznie PKD 2025.

Płynność finansowa — Zdolność do płacenia rachunków na czas. Firma może mieć zysk i jednocześnie brak pieniędzy na koncie.

Podatek liniowy — 19% od dochodu, bez kwoty wolnej i bez wspólnego rozliczenia z małżonkiem.

Podstawa wymiaru składek — Kwota, od której liczy się składki ZUS. Inna na preferencyjnym, małym ZUS plus i dużym ZUS-ie.

Poduszka finansowa — Zapas pieniędzy na kilka miesięcy kosztów firmy i życia, na wypadek gorszego okresu.

Preferencyjny ZUS — Obniżone składki od 30% minimalnego wynagrodzenia przez 24 miesiące po uldze na start.

Profil Firmy w Google — Bezpłatna wizytówka firmy w wyszukiwarce i Mapach Google. Najważniejsze źródło klientów dla firm lokalnych.

Protokół odbioru — Dokument, w którym klient potwierdza wykonanie usługi. Chroni przed sporem o zapłatę.

Przychód — Wartość sprzedaży (bez VAT u podatników VAT). Nie jest tym samym co zarobek.

R

REGON — Numer w rejestrze statystycznym GUS, nadawany automatycznie przy rejestracji w CEIDG.

Remanent — Spis z natury towarów i materiałów. Robi się go m.in. na koniec roku i przy zamknięciu firmy.

RODO — Przepisy o ochronie danych osobowych. Dotyczą każdego, kto przechowuje dane klientów.

RWS — Wniosek o wakacje składkowe (zwolnienie ze składek społecznych za jeden miesiąc w roku).

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych — Podatek od przychodu, bez odliczania kosztów, ze stawką zależną od rodzaju działalności.

S

Skala podatkowa — Podatek 12% do 120 000 zł dochodu i 32% powyżej, z kwotą wolną 30 000 zł.

Składka zdrowotna — Składka na NFZ dająca prawo do leczenia. Płacona przez cały czas prowadzenia firmy, także na uldze na start.

Składki społeczne — Emerytalna, rentowa, chorobowa (dobrowolna) i wypadkowa. Na uldze na start ich nie płacisz.

Ś

Środek trwały — Rzecz używana w firmie dłużej niż rok, warta ponad 10 000 zł netto. Rozliczasz ją przez amortyzację.

T

Token KSeF — Klucz, który pozwala programowi do faktur działać w KSeF w Twoim imieniu.

U

Ulga na start — Pierwsze 6 pełnych miesięcy działalności bez składek społecznych, tylko ze składką zdrowotną.

Ulga na złe długi — Możliwość zmniejszenia przychodu (i VAT) o fakturę niezapłaconą 90 dni po terminie.

Umowa ratalna — Porozumienie z ZUS-em lub urzędem skarbowym o rozłożeniu zaległości na raty.

Urząd pracy (PUP) — Powiatowy urząd pracy. Przyznaje m.in. dotacje na podjęcie działalności dla osób bezrobotnych.

V

VAT-9M — Deklaracja, w której osoba zwolniona z VAT rozlicza VAT od importu usług.

VAT-R — Formularz rejestracji do VAT (także VAT-UE) i zmiany statusu.

VAT-UE — Informacja podsumowująca o transakcjach z firmami z innych krajów UE.

W

Wakacje składkowe — Jeden miesiąc w roku bez składek społecznych dla małych firm. Wniosek RWS składasz miesiąc wcześniej.

WNT — Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów. Zakup towaru od firmy z innego kraju UE.

Z

Zaliczka na podatek — Część podatku dochodowego płacona w trakcie roku, co miesiąc lub co kwartał, do 20. dnia.

Zasiłek chorobowy — Świadczenie z ZUS za czas choroby. Dla przedsiębiorcy tylko przy dobrowolnym ubezpieczeniu chorobowym.

Zawieszenie działalności — Przerwa w prowadzeniu firmy bez składek ZUS. Minimum 30 dni, dla JDG bez pracowników bez limitu czasu.

Zwolnienie podmiotowe z VAT — Prawo do niepłacenia VAT przy sprzedaży do limitu 240 000 zł rocznie.

Przydatne adresy

Adres	Do czego
biznes.gov.pl	rejestracja i zmiany w CEIDG, e-Doręczenia, opisy obowiązków dla branż
zus.pl (PUE / eZUS)	składki, NRS, zgłoszenia, wnioski o ulgi, raty, wakacje składkowe
podatki.gov.pl	e-Urząd Skarbowy, formularze, zeznania roczne, Biała lista VAT
ksef.podatki.gov.pl	KSeF: zasady, aplikacja, uprawnienia, tryb awaryjny
kis.gov.pl	Krajowa Informacja Skarbowa: infolinia, interpretacje
e-sąd	elektroniczne postępowanie upominawcze
praca.gov.pl	strony powiatowych urzędów pracy, nabory na dotacje
zielonalinia.gov.pl	Centrum Informacyjno-Konsultacyjne Służb Zatrudnienia, pytania o dotacje
biznesbooster.pl/kalkulator	bezpłatny kalkulator kosztów startu firmy i porównanie form opodatkowania

Źródła przepisów i kwot użytych w poradniku

- Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych; ustawa Prawo przedsiębiorców (ulga na start, kontrole, zawieszenie)
- Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych; ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym

- Ustawa o podatku od towarów i usług (limit zwolnienia, KSeF, import usług)
- Ustawa o rynku pracy i służbach zatrudnienia (środki na podjęcie działalności)
- Rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia na 2027 r. (4950 zł); projekt ustawy budżetowej na 2027 r. (prognozowane przeciętne wynagrodzenie 10 033 zł)
- Komunikaty Ministerstwa Finansów o KSeF (ksef.podatki.gov.pl) i ZUS o ulgach składkowych



Biznes Booster

Nie musisz przechodzić przez to sam

Nazywam się Piotr Maruszak. Prowadzę jednoosobową firmę od 2020 roku, otworzyłem ją za dotację z urzędu pracy i od lat pomagam osobom, które robią ten sam krok. Przygotowałem ponad 600 wniosków i biznesplanów. Napisałem też książkę „Jednoosobowa działalność gospodarcza — instrukcja obsługi”.

Nie obiecuję, że Twoja firma zarobi. Mogę pomóc Ci uniknąć błędów, które widziałem setki razy, i przejść przez formalności spokojnie.

biznesbooster.pl

Poradnik „Pierwszy rok firmy”, wydanie 2027. Stan prawny: październik 2026 r. Kwoty oznaczone jako prognoza mogą się zmienić. Poradnik ma charakter edukacyjny i nie stanowi porady prawnej ani podatkowej. Możesz go bezpłatnie udostępniać w niezmienionej formie. © Biznes Booster, Piotr Maruszak.