

Jak założyć działalność gospodarczą

Praktyczny przewodnik

Adam Abramczyk





Spis treści

1. Wstęp	6
2. Oszczędzaj od pierwszego dnia działalności – najlepsze ulgi i finansowania na start	8
Ulgi i preferencje dla nowych firm	8
Ulga na powrót	13
Dotacja z Powiatowego Urzędu Pracy (PUP)	13
Bon na zasiedlenie	14
Ulga na zakup kasy fiskalnej online	15
Dotacje i finansowanie – skąd zdobyć pieniądze na start?	16
Masz wątpliwości? Poradź się specjalistów	21
3. Jak wybrać odpowiedni kod PKD dla Twojej działalności?	22
Czym kierować się przy wyborze kodu PKD przy zakładaniu firmy?	22
Jakie są konsekwencje wyboru błędnego kodu PKD?	23
Czy kod PKD ma wpływ na możliwość korzystania z ulg, dotacji lub grantów?	24

Czy kod PKD można później zmienić – i jak wygląda taka procedura?	25
Jakie PKD są najczęściej wybierane przez freelancerów lub firmy IT?	26
Elastyczne narzędzie, nie sztywny gorset	27
4. Chcesz założyć firmę, ale nie wiesz, jaka księgowość będzie dla Ciebie najlepsza?	28
Czym jest księgowość i dlaczego wybór ma znaczenie?	29
Jakie masz opcje? Rodzaje księgowości w Polsce	34
Jak dobrać księgowość do profilu działalności?	38
Ścieżka decyzji	42
Samoksięgowanie – czy warto prowadzić księgowość samodzielnie?	43
5. Najczęstsze błędy przy zakładaniu działalności gospodarczej – jak ich uniknąć?	45
Brak zgłoszenia numeru konta na Białą Listę	46
Błędna data rozpoczęcia działalności	46
Ulga na start – jak ją sobie wydłużyć?	47
Brak zgłoszenia do A1 przed wyjazdem za granicę	48
Nieświadomość dotycząca formy opodatkowania	48
Nieznajomość terminów płatności ZUS i podatków	49
Rób to z głową	50

6. Konto firmowe – czy naprawdę musisz je mieć i jak wybrać odpowiednie? 51

Dlaczego nie wystarczy konto prywatne? 51

Jak wybierać konto firmowe – moje praktyczne wskazówki 54

Gdzie szukać najlepszej oferty? 56

Inwestycja, która może się opłacić 57

7. Praca na etacie vs. B2B – ile zarobisz i co się bardziej opłaca? 58

Największe finansowe różnice między etatem a B2B 58

Kto i kiedy najbardziej zyskuje na JDG/B2B? 63

Zagrożenia prawne i finansowe współpracy w modelu B2B 64

Wybór najlepiej skonsultować z doradcą 65

8. Największe wyzwania przy zakładaniu działalności gospodarczej w Polsce 66

Formalności i niepewność prawna 66

Zalew ofert i natarczywy marketing 68

Podstawowe błędy i brak wiedzy 71

Strach przed biurokracją 72

Podsumowanie – psychologiczne bariery i ich mechanizmy 74

Główne wyzwanie? Nie dać się przytłoczyć 74

9. CEIDG, ZUS i Urząd Skarbowy – pomoc czy przeszkoda na starcie biznesu? 75

Rejestracja firmy bez wychodzenia z domu 75

VAT-R – jedno zgłoszenie, wiele interpretacji 78

Cyfrowa transformacja to mniej stresu na starcie 81

Ewolucja w dobrą stronę 82

10. Zakładasz firmę w 2025? Uważaj na te pułapki – większość przedsiębiorców się na nie nabija! 83

Aktualizacja kodów PKD od 2025 roku – co się zmieniło? 84

Adres do e-doręczeń – cyfrowa skrzynka dla przedsiębiorcy 87

Solidne przygotowanie to najlepsza inwestycja 90

11. Zapamiętaj 3 rzeczy 92



1. Wstęp

Cześć! Nazywam się Adam Abramczyk. Od 2017 roku nieprzerwanie pracuję z przedsiębiorcami – najpierw w Tax Care (sprzedaż abonamentów księgowych), później w ETL, a od czerwca 2022 roku w Faktura.pl, gdzie na co dzień pomagam nowym firmom ogarniać dokumenty i... spokój w głowie. W tym e-booku zebrałem praktyczne artykuły i wskazówki, które napisałem, odpowiadając na najczęstsze pytania osób zakładających działalność w Polsce.

Nie będzie tu „księgowego żargonu” ani lania wody. Zamiast tego dostajesz konkretne odpowiedzi, checklisty i przykłady z życia – tak, abyś mógł(mogła) świadomie wybrać formę opodatkowania, dobrać PKD, nie pogubić się w ZUS-ie i podatkach, a przy okazji nie przepłacać na starcie. Znajdziesz tu m.in.:

- jak od pierwszego dnia legalnie oszczędzać (ulga na start, preferencyjny ZUS, Mały ZUS Plus),
- skąd wziąć finansowanie (PUP, FENG, RPO, pożyczki BGK) i jak nie popełnić formalnych wpadek,

- jak wybrać właściwe PKD (i dlaczego „idealny kod” to mit),
- którą księgowość wybrać (ryczałt, KPiR, pełna) i kiedy samoksięgowanie ma sens,
- jakie błędy najczęściej popełniamy przy rejestracji (i jak ich uniknąć),
- czy konto firmowe naprawdę jest potrzebne i jak wybrać bank po rozumie, a nie po reklamie,
- jak policzyć „etat vs B2B” bez złudzeń,
- czego realnie spodziewać się po CEIDG, ZUS i Urzędzie Skarbowym,
- co zmieniło się w 2025 roku (nowe PKD i e-doręczenia) i jak przejść przez to bez bólu.

Jeśli właśnie startujesz – super. Jeśli dopiero się rozglądasz – też dobrze. Ten materiał ma sprawić, że rejestracja firmy przestanie być „testem cierpliwości”, a stanie się poukładanym projektem z klarownymi krokami. Pamiętaj tylko o jednej rzeczy: przepisy się zmieniają. Dlatego traktuj ten e-book jako praktyczny przewodnik i punkt wyjścia, a w razie wątpliwości skonsultuj decyzje z doradcą. Ja i zespół Faktura.pl jesteśmy po to, żeby przeprowadzić Cię przez każdy etap – od CEIDG, przez ZUS i US, po pierwsze faktury i rozliczenia.

Gotowa? Gotowy? Zaczynamy – z głową, spokojnie i po kolei.



2. Oszczędzaj od pierwszego dnia działalności – najlepsze ulgi i finansowania na start

Zakładanie własnej działalności to wielki krok w stronę niezależności finansowej i rozwoju osobistego. Jednak wielu przyszłych przedsiębiorców obawia się wysokich kosztów początkowych. Dobra wiadomość jest taka, że polski system wsparcia dla nowych firm oferuje szereg ulg i programów finansowania, które znacząco ułatwiają start.

Ulg i preferencje dla nowych firm

Rozpoczęcie działalności gospodarczej wiąże się z wieloma wyzwaniami, ale również z możliwościami skorzystania z ulg i preferencyjnych rozwiązań przygotowanych specjalnie dla nowych przedsiębiorców. Odpowiednie wykorzystanie dostępnych opcji pozwala znacznie obniżyć koszty prowadzenia firmy na początkowym etapie jej rozwoju. Poniżej przedstawiamy kluczowe formy wsparcia, które

pomogą Ci zminimalizować obciążenia i skoncentrować się na rozwoju Twojego biznesu. Uwaga

Ulga na start – pierwsze 6 miesięcy bez składek ZUS

Zakładając własną firmę, nowi przedsiębiorcy mogą liczyć na szereg ulg, które znacznie obniżają koszty prowadzenia działalności na starcie. Jednym z najpopularniejszych rozwiązań jest „ulga na start”, która zwalnia z obowiązku opłacania składek na ubezpieczenia społeczne przez pierwsze sześć miesięcy działalności. W praktyce oznacza to niższe miesięczne wydatki i większe możliwości inwestowania zaoszczędzonych środków w rozwój firmy.

To rozwiązanie jest skierowane **dla osób zakładających pierwszą działalność lub wznowiających po 60 miesiącach przerwy.**

Korzyści:

- Brak składek na ubezpieczenia społeczne przez pierwsze 6 miesięcy,
- Obowiązek opłacania tylko składki zdrowotnej.

Jak skorzystać z ulgi?

1. Przy wypełnianiu wniosku o wpis do CEIDG (Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej) zaznacz odpowiednie pole dotyczące korzystania z „**ulgi na start**”.

Gdzie dokładnie?

W aktualnym formularzu CEIDG-1 znajduje się sekcja dotycząca zgłoszenia do ZUS/KRUS/GUS oraz do urzędu skarbowego. W tej części wniosku:

- W części dotyczącej ubezpieczeń należy wybrać rodzaj ubezpieczenia i zaznaczyć opcję, że wnioskujesz o objęcie ulgą na start.

Najczęściej:

- W polu „Rodzaj ubezpieczenia” wybierasz: **Ulgą na start** (art. 18 ust. 1 ustawy Prawo przedsiębiorców).

WAŻNE!

Jeśli składasz wniosek elektronicznie (przez biznes.gov.pl lub bankowość elektroniczną), system poprowadzi Cię przez te kroki – trzeba tylko zaznaczyć odpowiednie pole przy pytaniu o składki ZUS.

2. Po rejestracji danych w CEIDG informacje zostaną automatycznie przekazane do ZUS.

3. Nie musisz składać dodatkowych dokumentów – ulga zostanie przyznana na podstawie danych z rejestracji firmy.

Pamiętaj, aby prawidłowo wskazać datę rozpoczęcia działalności, ponieważ od niej liczony jest okres 6 miesięcy korzystania z ulgi.

Preferencyjny ZUS i Mały ZUS Plus

Po „uldze na start” możesz skorzystać z dwóch kolejnych form preferencyjnych składek. Z mojego doświadczenia wiem, że wielu nowych przedsiębiorców zapomina o płynności przejścia z ulgi na preferencyjny ZUS – warto już na kilka tygodni przed zakończeniem ulgi na start przypilnować zgłoszeń i upewnić się, że dane w CEIDG są aktualne. To pozwala uniknąć przykrych niespodzianek i potencjalnych zaległości w ZUS. Praktyka pokazuje, że dopilnowanie formalności już na starcie przekłada się na spokojne prowadzenie firmy.

Dzięki Preferencyjnemu ZUS-owi i Małemu ZUS-owi Plus:

- **24 miesiące** płacisz obniżone składki na ubezpieczenia społeczne (Preferencyjny ZUS) – podstawą wymiaru jest 30% minimalnego wynagrodzenia (ok. 1500–1600 zł w zależności od roku), co oznacza, że łączna składka społeczna wynosi około 300–450 zł miesięcznie.
- **Mały ZUS Plus** dostępny po zakończeniu okresu preferencyjnego, jeśli roczny przychód nie przekracza 120 000 zł. Dzięki Małemu ZUS Plus składki na ubezpieczenia społeczne są obliczane proporcjonalnie do dochodu, co oznacza niższe miesięczne obciążenia dla przedsiębiorców o niższych dochodach. Wysokość składek ustalana jest indywidualnie na podstawie przeciętnego miesięcznego dochodu z działalności z poprzedniego roku.

Jak skorzystać z Preferencyjnego ZUS?

1. Po zakończeniu ulgi na start, ZUS automatycznie przypisze Cię do preferencyjnych składek na podstawie danych z CEIDG.
2. Nie musisz składać dodatkowych wniosków, jeśli zachowujesz ciągłość działalności.
3. Pamiętaj o terminowym opłacaniu składek i zgłoszeniu się do ubezpieczeń społecznych na odpowiednim formularzu ZUS ZUA.

Jak skorzystać z Małego ZUS Plus?

1. Przed rozpoczęciem roku kalendarzowego (lub w terminie 7 dni od rozpoczęcia działalności, jeśli wznowiasz działalność w trakcie roku) złóż wniosek do ZUS.
2. Formularz zgłoszeniowy to ZUS ZUA lub ZUS ZZA (w zależności od rodzaju ubezpieczenia).
3. Warunkiem skorzystania z ulgi jest spełnienie limitu przychodu rocznego (120 000 zł) oraz prowadzenie działalności w poprzednim roku przez co najmniej 60 dni.

Tabela: Zestawienie ulg na ZUS

Okres działalności	Forma wsparcia	Składki
0–6 miesięcy	Ulga na start	Tylko składka zdrowotna
7–30 miesięcy	Preferencyjny ZUS	Okolo 300–450 zł składki społeczne
Po 30 miesiącach	Mały ZUS Plus	Składki zależne od dochodu

Ulga na powrót

Ulga na powrót to rozwiązanie skierowane do Polaków, którzy po kilku latach mieszkania za granicą decydują się na powrót do kraju i przeniesienie tutaj swojej rezydencji podatkowej. Celem ulgi jest zachęcenie do powrotu poprzez zwolnienie z podatku dochodowego części przychodów.

Kto może skorzystać?

- Osoby, które nie miały miejsca zamieszkania w Polsce przez co najmniej 3 lata.
- Osoby posiadające obywatelstwo polskie, Kartę Polaka lub obywatelstwo UE/EOG.

Na czym polega ulga?

- Zwolnienie z podatku dochodowego przychodów do wysokości 85 528 zł rocznie.
- Obowiązuje przez cztery kolejne lata podatkowe.

Dotyczy przychodów z umów o pracę, umów zleceń oraz działalności gospodarczej.

Dotacja z Powiatowego Urzędu Pracy (PUP)

Dotacja z PUP to bezzwrotne wsparcie finansowe dla bezrobotnych chcących założyć własną działalność gospodarczą.

Kto może skorzystać?

- Osoby bezrobotne zarejestrowane w PUP,
- Opiekunowie osób niepełnosprawnych,
- Absolwenci centrów integracji społecznej.

Na co można przeznaczyć dotację?

- Zakup urządzeń, maszyn, oprogramowania,
- Koszty reklamy,
- Adaptację lokalu,
- Usługi doradcze.

Wysokość dotacji:

Maksymalnie 48 000 zł (w 2025 r.).

Bon na zasiedlenie

Bon na zasiedlenie to wsparcie dla bezrobotnych podejmujących zatrudnienie lub działalność gospodarczą poza miejscem dotychczasowego zamieszkania.

Kto może skorzystać?

Osoby bezrobotne, które podejmują zatrudnienie lub otwierają firmę w odległości co najmniej 80 km od miejsca zamieszkania lub z czasem dojazdu przekraczającym 3 godziny dziennie.

Na co można przeznaczyć?

Pokrycie kosztów zamieszkania w nowym miejscu.

Wysokość bonu:

Do 200% przeciętnego wynagrodzenia za pracę.

Wymagania:

Zatrudnienie lub prowadzenie działalności przez minimum 6 miesięcy.

Ulga na zakup kasy fiskalnej online

Przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają ewidencjonowanie sprzedaży na kasie fiskalnej online, mogą skorzystać z ulgi na zakup urządzenia.

Na czym polega ulga?

Odliczenie 90% ceny zakupu kasy fiskalnej (bez VAT), maksymalnie do 700 zł.

Kto może skorzystać?

- Przedsiębiorcy zobowiązani do stosowania kas fiskalnych,
- Przedsiębiorcy dobrowolnie rozpoczynający ewidencjonowanie bez wcześniejszego używania kasy.

Jak skorzystać?

- Posiadanie faktury i dowodu zapłaty za zakup kasy,
- Rozpoczęcie ewidencjonowania w wymaganym terminie,
- Dla VATowców: odpowiednie odliczenie w JPK V7,
- Dla nieVATowców: wniosek o zwrot do urzędu skarbowego.

Dotacje i finansowanie – skąd zdobyć pieniądze na start?

Prowadzenie własnej firmy wymaga nie tylko odwagi i pomysłu na biznes, ale także odpowiedniego zaplecza finansowego. Na szczęście dla początkujących przedsiębiorców istnieje wiele programów wsparcia finansowego, które umożliwiają zdobycie środków na start i rozwój firmy. Dotacje bezzwrotne, preferencyjne pożyczki, a także fundusze inwestycyjne stanowią solidną bazę, która może ułatwić realizację biznesowych marzeń.

Gdzie szukać?

- Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG)
- Regionalne Programy Operacyjne (RPO)
- Pożyczki z BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego)

Jak złożyć wnioski o dotacje i pożyczki?

- **Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG):** Wnioski składa się poprzez system teleinformatyczny udostępniany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) lub Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR), w zależności od konkretnego programu. Oto co powinien zawierać wniosek o FENG:
 - Dane Wnioskodawcy
 - Opis projektu
 - Harmonogram realizacji

- Budżet
- Plan finansowy
- Uzasadnienie innowacyjności

→ **Regionalne Programy Operacyjne (RPO):** Wnioski przyjmują urzędy marszałkowskie poszczególnych województw. Należy śledzić ogłoszenia o naborach i składać dokumenty za pośrednictwem lokalnych platform internetowych. Wniosek o RPO powinien zawierać:

- Dane Wnioskodawcy
- Cel projektu
- Lokalizacja inwestycji
- Planowane efekty
- Kosztorys
- Plan utrzymania rezultatów

Poniżej znajdziesz listę Urzędów Marszałkowskich:

Województwo	Adres strony
Dolnośląskie	https://umwd.dolnyslask.pl/
Kujawsko-Pomorskie	https://kujawsko-pomorskie.pl/
Lubelskie	https://www.lubelskie.pl/
Lubuskie	https://lubuskie.pl/
Łódzkie	https://lodzkie.pl/
Małopolskie	https://www.malopolska.pl/
Mazowieckie	https://www.mazovia.pl/
Opolskie	https://www.opolskie.pl/
Podkarpackie	https://podkarpackie.pl/
Podlaskie	https://www.wrotapodlasia.pl/
Pomorskie	https://pomorskie.eu/
Śląskie	https://www.slaskie.pl/

Województwo	Adres strony
Świętokrzyskie	https://www.swietokrzyskie.pro/
Warmińsko-Mazurskie	https://warmia.mazury.pl/
Wielkopolskie	https://www.umww.pl/
Zachodniopomorskie	https://www.wzp.pl/

→ **Pożyczki z BGK:** Wnioski można składać za pośrednictwem wybranych instytucji finansowych współpracujących z BGK, które udostępniają formularze online lub przyjmują dokumenty w formie papierowej. Wniosek o pożyczkę z BGK powinien zawierać

- Dane firmy
- Cel finansowania
- Kwota wnioskowanej pożyczki
- Wskaźniki finansowe
- Harmonogram spłat
- Załączniki

Przykładowe błędy, których warto unikać przy wypełnianiu wniosku.

Z mojego doświadczenia w pracy z początkującymi przedsiębiorcami wiem, że nawet najlepiej zaplanowany projekt może zostać odrzucony z powodu drobnych błędów formalnych. Warto zwrócić uwagę na szczegóły, bo poprawność i kompletność wniosku mają ogromne znaczenie przy ocenie.

1. Brak kompletności dokumentów — niewłaściwe załączenie wymaganych załączników, np. biznesplanu czy oświadczeń.
2. Błędy formalne — błędne wypełnienie formularzy, literówki w danych osobowych, niepodpisanie wymaganych sekcji.
3. Nieaktualne dane — podanie nieaktualnych informacji, np. zmieniony adres zamieszkania lub brak aktualnych danych rejestrowych firmy.
4. Zbyt ogólny biznesplan — brak szczegółowych informacji dotyczących wydatków i planowanych działań.
5. Nieuzasadnione wydatki — wskazanie kosztów, które nie wpisują się w cel projektu lub nie są kwalifikowalne.
6. Spóźnienie z terminem złożenia wniosku — przekroczenie wyznaczonego terminu skutkuje odrzuceniem wniosku bez rozpatrzenia.
7. Brak zgodności z regulaminem naboru — niezapoznanie się z regulaminem może prowadzić do poważnych błędów formalnych.

Schemat Ścieżki dotacyjnej

Oto kolejność kroków, jakie przyszły przedsiębiorca powinien wykonać, aby skutecznie ubiegać się o finansowanie z dotacji:



Masz wątpliwości?

Poradź się specjalistów

Zakładanie własnej firmy to wielkie wyzwanie, ale również szansa na zrealizowanie marzeń o niezależności i rozwoju. Jak pokazują moje wieloletnie doświadczenia w pracy z osobami zakładającymi własne działalności, odpowiednie skorzystanie z dostępnych ulg i programów wsparcia może znacząco ułatwić start i zminimalizować ryzyko.

Od kilku lat zawodowo pomagam początkującym przedsiębiorcom stawiać pierwsze kroki w biznesie, doradzając im przy wyborze formy opodatkowania, zgłoszeniach do CEIDG i ZUS oraz w ubieganiu się o dotacje i dofinansowania. Widzę, jak ogromną różnicę robi świadome wykorzystanie dostępnych narzędzi i jak bardzo skraca to drogę do sukcesu.

Pamiętaj, że nawet najlepiej przemyślany biznesplan nie wystarczy, jeśli nie zadbasz o formalności. Dlatego jeśli chcesz zaoszczędzić czas i uniknąć błędów, skorzystaj z pomocy Faktura.pl — a ja i mój zespół pomożemy Ci przejść przez wszystkie etapy zakładania firmy bez stresu i komplikacji.



3. Jak wybrać odpowiedni kod PKD dla Twojej działalności?

Zakładanie działalności gospodarczej to moment ekscytujący, ale też pełen znaków zapytania. Jako specjalista, wspierający przedsiębiorców w tym procesie od ponad dekady, często spotykam się z pytaniem: „Jak wybrać właściwy kod PKD?”. To pytanie z pozoru proste, ale może rodzić wiele wątpliwości. Dzisiaj podzielę się swoimi doświadczeniami i rozwieję wszelkie mity związane z kodami Polskiej Klasyfikacji Działalności.

Czym kierować się przy wyborze kodu PKD przy zakładaniu firmy?

Na początku warto zrozumieć, czym właściwie są kody PKD. To uporządkowany system klasyfikacji działalności gospodarczej, który umożliwia instytucjom państwowym i samym przedsiębiorcom katalogowanie rodzaju świadczonych usług czy sprzedawanych towarów.

Z praktyki wiem, że większość nowych przedsiębiorców spodziewa się, że istnieje jeden idealny kod PKD opisujący dokładnie ich działalność. Niestety, życie jest bardziej złożone. Wiele nowoczesnych biznesów działa na styku kilku branż, a kody PKD nie zawsze nadążają za zmianami gospodarczymi.

Nie znajdziesz idealnego kodu? To normalne. Moja rada brzmi: wybierz najbardziej zbliżony. System pozwala bowiem wybrać wiele kodów PKD, z których jeden będzie głównym, a reszta dodatkowymi. Jeśli np. zajmujesz się projektowaniem graficznym i copywritingiem, możesz wskazać oba obszary jako przedmiot działalności.

Jakie są konsekwencje wyboru błédnego kodu PKD?

To pytanie powraca jak bumerang: czy błędnie dobrany kod PKD może mi zaszkodzić? Z doświadczenia mogę uspokoić – nie, nie pociąga to za sobą żadnych konsekwencji prawnych czy finansowych, dopóki rzeczywiście prowadzisz legalną działalność.

Podczas konsultacji z klientami często słyszę: „Bo znajomy powiedział, że muszę idealnie trafić z kodem”. Nic bardziej mylnego. Wybór kodu PKD nie wpływa na możliwość świadczenia danej usługi. Nawet jeśli działalność nie pokrywa się idealnie z opisem kodu, nie grozi Ci kara – możesz po prostu zaktualizować wpis.

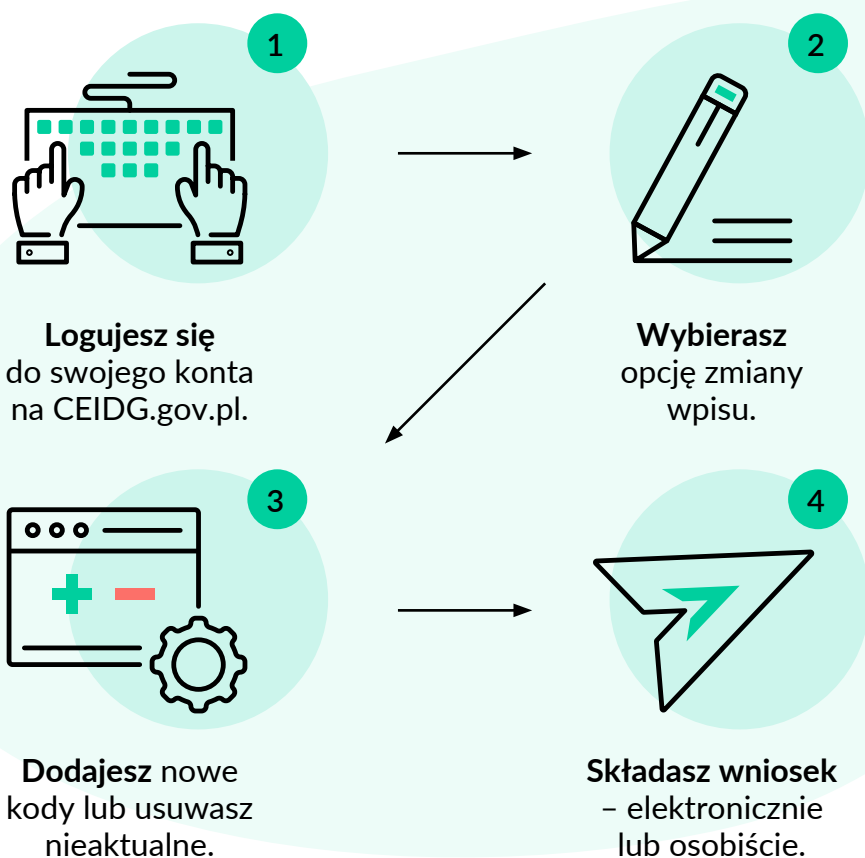
Czy kod PKD ma wpływ na możliwość korzystania z ulg, dotacji lub grantów?

Wielu początkujących przedsiębiorców zastanawia się, czy od wybranego kodu PKD zależy dostęp do ulg i dotacji. To mit. W przeważającej większości przypadków to nie kod PKD, ale rzeczywisty zakres działalności oraz spełnienie warunków formalnych decyduje o przyznaniu pomocy publicznej.

W przypadku programów unijnych lub tarcz antykryzysowych mogły pojawiać się ograniczenia branżowe, ale nawet wtedy nie chodziło tylko o kod PKD, lecz raczej o branżę rozumianą szerzej. W praktyce nigdy nie spotkałem się z sytuacją, by klient nie otrzymał dotacji tylko dlatego, że wpisał „zły” kod.

Czy kod PKD można później zmienić – i jak wygląda taka procedura?

Na szczęście system CEIDG umożliwia łatwą i bezpłatną aktualizację kodów PKD w każdej chwili. W praktyce wygląda to następująco:



Zgłoszenie jest bezpłatne, a zmiana wchodzi w życie z chwilą złożenia wniosku lub w terminie, który sam określisz.

Zachęcam klientów, by raz na rok robić przegląd kodów PKD, zwłaszcza jeśli rozszerzają działalność. Czasami jedna dodatkowa linijka w CEIDG może przydać się do późniejszych formalności.

Jakie PKD są najczęściej wybierane przez freelancerów lub firmy IT?

Na podstawie danych z Faktura.pl i własnych obserwacji mogę powiedzieć, że freelancerzy i branża IT mają dość jasno sprecyzowany zestaw kodów. Oto najpopularniejsze z nich:

- **62.01.Z** – Działalność związana z oprogramowaniem
- **62.02.Z** – Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki
- **62.09.Z** – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych
- **63.11.Z** – Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting)
- **70.22.Z** – Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (często wybierane przez konsultantów)

Warto dodać, że **freelancerzy z innych dziedzin** – copywriterzy, tłumacze, graficy – najczęściej korzystają z:

- **90.03.Z** – Artystyczna i literacka działalność twórcza
- **74.10.Z** – Działalność w zakresie specjalistycznego projektowania
- **74.30.Z** – Działalność związana z tłumaczeniami

Elastyczne narzędzie, nie sztywny gorset

Przez lata pracy w Faktura.pl widziałem wiele sytuacji, w których początkujący przedsiębiorcy obawiali się, że źle dobrany kod PKD zrujnuje ich start. Tymczasem najważniejsze to rozpocząć działalność, a formalności traktować jako elastyczne narzędzie, nie sztywny gorset.

Na szczęście w Polsce system CEIDG jest coraz bardziej przyjazny i nie wymaga idealnej precyzji przy rejestracji. Jeśli masz wątpliwości, zawsze możesz do nas napisać – nie tylko pomożemy dobrać właściwe PKD, ale też przeprowadzimy przez cały proces zakładania firmy krok po kroku.



4. Chcesz założyć firmę, ale nie wiesz, jaka księgowość będzie dla Ciebie najlepsza?

Jako doradca, który od lat pomaga setkom nowych przedsiębiorców rozpocząć działalność, widzę, że jedno pytanie wraca najczęściej – „Jaką księgowość wybrać?”. I wcale się nie dziwię. Bo choć formalne założenie firmy to dziś kwestia kilkunastu minut, to wybór odpowiedniej formy rozliczeń ma dużo większe konsekwencje niż wiele osób zdaje sobie sprawę.

Nie chodzi tylko o przepisy czy stawki podatkowe. Chodzi o to, czy Twoja firma od początku będzie działać mądrze i efektywnie – czy już w pierwszym roku nie przepłacisz podatków, nie pogubisz się w dokumentach, albo nie wybierzesz modelu, który ograniczy Twój rozwój.

Dlatego przygotowałem ten przewodnik – oparty na realnych przypadkach z mojego doświadczenia, który pomoże Ci:

- zrozumieć różnice między ryczałtem, KPiR i pełną księgowością,
- dopasować formę księgowości do Twojej branży i stylu pracy,
- uniknąć pułapek, które mogą Cię słono kosztować,
- i wybrać rozwiązanie, które da Ci spokój i kontrolę od samego początku.

Zaczynasz przygodę z własnym biznesem? Zadbaj, by start był przemyślany.

Czym jest księgowość i dlaczego wybór ma znaczenie?

Księgowość to fundament prawidłowego funkcjonowania każdej działalności gospodarczej – niezależnie od tego, czy jesteś freelancerem, prowadzisz zakład fryzjerski, czy sprzedajesz online. To sposób dokumentowania, ewidencjonowania i rozliczania Twojej aktywności finansowej wobec państwa.

Ale księgowość to nie tylko „papierologia”. To strategiczne narzędzie, które – odpowiednio dobrane – może ułatwić rozwój firmy, ograniczyć obciążenia podatkowe i zminimalizować ryzyko błędów.

Rozbierzmy to na czynniki pierwsze.

Wysokość podatków

To pierwszy i najważniejszy aspekt, który dotyka każdego przedsiębiorcy. Wybór formy księgowości – a co za tym idzie: formy opodatkowania – ma bezpośredni wpływ na to, ile realnie zostanie Ci w kieszeni.

Porównanie opodatkowania (przy 100 000 zł przychodu rocznego):

Forma	Stawka	Możliwość odliczania kosztów	Szacowany podatek
Ryczałt (8,5%)	8,5% od przychodu	✗	8 500 zł
KPiR (skala 12% z kosztami 40 000 zł)	12% od dochodu	✓	7 200 zł
KPiR (podatek liniowy 19%)	19% od dochodu	✓	11 400 zł

Wniosek:

Im wyższe koszty prowadzenia działalności, tym bardziej opłacalna może być KPiR. Jeśli działasz w branży z niskimi kosztami własnymi – ryczałt może być korzystniejszy.

Sposób prowadzenia ewidencji

Każda forma księgowości niesie inne obowiązki.

Forma księgowości	Obowiązki ewidencyjne
Ryczałt	Ewidencja przychodów
KPiR	Księga przychodów i rozchodów, ewidencja VAT (jeśli VAT-owiec), ewidencja środków trwałych
Pełna księgowość	Dziennik, konta księgowe, bilansy, rachunki zysków i strat, zestawienia obrotów

Dla osoby początkującej prowadzenie pełnej księgowości samodzielnie to duże wyzwanie. Dlatego ważne jest, by dobrać formę, którą jesteś w stanie obsłużyć (lub możesz zlecić za rozsądne pieniądze).

Obowiązki wobec ZUS i US

W zależności od formy księgowości (i opodatkowania), Twoje comiesięczne lub kwartalne zobowiązania wobec urzędów mogą się różnić:

- **ZUS** – jego wysokość nie zależy od formy księgowości, ale możesz korzystać z ulg: Ulga na start, Mały ZUS Plus.
- **US (Urząd Skarbowy)** – tu w grę wchodzi zaliczki na podatek dochodowy, VAT (jeśli dotyczy), sprawozdania roczne.

Przykład:

Ryczałowiec bez VAT składa uproszczone rozliczenie roczne i ewidencję przychodów.

KPiR-owiec VAT-owiec musi składać JPK_VAT co miesiąc i często rozliczać PIT-5 lub PIT-36L co miesiąc/kwartał.

Koszt obsługi księgowej

Nie każdy przedsiębiorca ma czas lub wiedzę, by zajmować się księgowością samodzielnie. Koszt zewnętrznej obsługi również różni się w zależności od złożoności ewidencji.

Forma księgowości	Średni koszt biura rachunkowego (miesięcznie)
Ryczałt	100–200 zł
KPiR	200–400 zł
Pełna księgowość	500–1000+ zł

Rozwiązanie:

W Faktura.pl możesz samodzielnie prowadzić **księgowość online** – intuicyjnie i bezpiecznie – lub skorzystać z pomocy naszych doradców. Dostosuj model do swoich możliwości i budżetu.

Twoja odpowiedzialność jako przedsiębiorcy

Pamiętaj – bez względu na to, czy korzystasz z biura rachunkowego, aplikacji, czy prowadzisz księgowość samodzielnie – to Ty jako przedsiębiorca odpowiadasz za zgodność z przepisami. Błędy, zaniedbania lub nieterminowe rozliczenia mogą skutkować:

- karami finansowymi,
- kontrolą z urzędu skarbowego,
- zawieszeniem działalności lub problemami przy kredytach.

Dlatego wybór formy księgowości powinien uwzględniać także Twoją gotowość do prowadzenia dokumentacji, znajomość przepisów lub chęć korzystania z doradztwa.

To nie formalność, to strategia

Wybór formy księgowości to nie formalność – to strategiczna decyzja, która może:

- zwiększyć Twój zysk,
- ograniczyć stres i błędy,
- ułatwić rozwój firmy,
- lub – jeśli źle dobrana – spowodować chaos i kłopoty.

Nie zostawiaj tego przypadkowi. Zainwestuj godzinę w analizę, a zaoszczędzisz tysiące złotych rocznie.

Jakie masz opcje? Rodzaje księgowości w Polsce

Wybierając formę prowadzenia księgowości, musisz dopasować ją do charakteru Twojej działalności, wysokości kosztów, planów rozwoju oraz oczekiwanej prostoty w rozliczeniach. Poniżej omówię trzy najczęściej wybierane przez osoby zakładające działalność gospodarczą modele.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Dla kogo?

Idealna forma dla osób świadczących proste usługi lub prowadzących handel, które nie generują dużych kosztów.

Ryczałt sprawdza się m.in. u:

- programistów i grafików komputerowych (12%),
- korepetytorów (8,5%),
- mechaników, elektryków (5.5–8.5%),
- wynajmujących mieszkania (8.5%).

Zalety:

- bardzo prosta ewidencja – tylko ewidencja przychodów,
- atrakcyjne stawki podatkowe – już od 2% do 17%,
- brak konieczności prowadzenia KPiR,
- niskie koszty obsługi księgowej,
- możesz rozliczać się kwartalnie.

Wady:

- nie możesz odliczyć kosztów uzyskania przychodu – nawet jeśli faktycznie ponosisz wydatki,
- ograniczenia branżowe – nie każda działalność kwalifikuje się do ryczału,
- utrata prawa do ryczału po przekroczeniu progów przychodów lub rozpoczęciu niekwalifikowanej działalności.

Przykład:

Anna prowadzi korepetycje online i generuje 60 000 zł rocznie. Nie ma dużych kosztów, korzysta z ryczału 8,5% i płaci tylko 5 100 zł podatku rocznie.

KPiR – Księga Przychodów i Rozchodów

Dla kogo?

To najpopularniejsza forma rozliczenia dla osób, które:

- mają wydatki związane z działalnością – np. zakup sprzętu, narzędzi, wynajem biura,
- prowadzą usługi, sprzedaż lub działalność doradczą,
- chcą zoptymalizować podatki poprzez rozliczanie kosztów.

Zalety:

- możliwość odliczania kosztów uzyskania przychodu,
- opcja wyboru opodatkowania: na zasadach ogólnych (12% i 32%) lub liniowego (19%),
- korzystna dla działalności z wysokimi wydatkami inwestycyjnymi.

Wady:

- więcej obowiązków ewidencyjnych: prowadzenie KPiR, ewidencji VAT, środków trwałych, kilometrówki (jeśli dotyczy),
- konieczność samodzielnej kalkulacji dochodu i zaliczek na podatek,
- wyższy koszt księgowości lub oprogramowania.

Przykład:

Michał prowadzi jednoosobową firmę instalacyjną. Jego roczne przychody to 150 000 zł, a koszty to aż 60 000 zł (narzędzia, paliwo, leasing). Dzięki KPiR i podatkowi liniowemu płaci tylko 17 100 zł podatku (19% od dochodu 90 000 zł).

Pełna księgowość

Dla kogo?

Obowiązkowa dla:

- spółek z o.o., komandytowych i akcyjnych,
- jednoosobowych działalności gospodarczych, które przekroczyły 2 miliony euro przychodu rocznie.

Zalety:

- pełna kontrola nad finansami, majątkiem firmy i przepływami pieniężnymi,
- konieczna przy współpracy z inwestorami, bankami, wnioskach o dotacje, leasingi itd.,
- przejrzyste i dokładne raporty finansowe (bilans, rachunek zysków i strat).

Wady:

- skomplikowana forma ewidencji,
- najwyższe koszty obsługi księgowej – od 500 zł miesięcznie wzwyż,
- obowiązek przygotowania sprawozdania finansowego na koniec roku,
- duże wymagania przy dokumentacji i archiwizacji.

Przykład:

Spółka „ModernTech sp. z o.o.” zajmuje się tworzeniem aplikacji mobilnych. Roczne przychody: 1,5 mln zł, zespół: 10 osób. Pełna księgowość zapewnia jej transparentność, niezbędną przy rozmowach z inwestorami i przy uzyskaniu finansowania.

Co wybrać?

Jesteś...	Wybierz...	Dlaczego?
 Freelancerem bez kosztów	Ryczałt	Najprostsza i najtańsza forma rozliczenia
 Usługodawcą z kosztami	KPiR	Możliwość obniżenia podatku dzięki kosztom
 Właścicielem spółki lub masz duże obroty	Pełna księgowość	Wymagana przez prawo i bardziej przejrzysta

Jak dobrać księgowość do profilu działalności?

W mojej codziennej pracy doradczej w Faktura.pl często powtarzam jedno:

„Nie ma jednej dobrej księgowości dla wszystkich – jest za to najlepsza dla Ciebie.”

Wybór odpowiedniego modelu rozliczenia powinien wynikać z analizy Twojego profilu działalności. Pomijając ten krok, ryzykujesz nie tylko wyższy podatek, ale także nadmiar formalności lub wręcz... niezgodność z przepisami.

Poniżej znajdziesz kluczowe kryteria, które powinieneś przeanalizować, zanim podejmiesz decyzję.

Twoja branża = Twoje stawki

Nie każda branża może korzystać z ryczału, a jeśli może – to według różnych stawek.

Branża	Przykładowe stawki ryczału
Programowanie / IT	12%
Korepetycje / nauczanie	8,5%
Handel internetowy	3% lub 8,5% (w zależności od towaru)
Fryzjerstwo, kosmetyka	8,5%
Doradztwo podatkowe, marketing	Brak możliwości ryczału

Wniosek:

Jeśli działasz w branży objętej wykluczeniem z ryczału (np. doradztwo, finanse, szkolenia B2B), nie masz wyboru – musisz wybrać KPiR lub pełną księgowość.

Zakładane koszty działalności

Ryczał to forma uproszczona – ale jego największym ograniczeniem jest brak możliwości odliczania kosztów. To oznacza, że jeśli:

- kupujesz sprzęt,
- wynajmujesz lokal,
- ponosisz wysokie koszty eksploatacyjne,

...to w ryczałcie zapłacisz podatek od całości przychodu, bez względu na to, ile realnie Ci zostanie w kieszeni.

Wniosek:

Jeśli planujesz duże inwestycje – rozważ KPiR. Możesz wtedy rozliczyć zakupy (np. komputer, telefon, leasing) i obniżyć podstawę opodatkowania.

Przewidywane przychody i rozmiar działalności

Wielkość przychodów nie tylko wpływa na wybór między ryczałem a KPiR – może również przesądzić o konieczności przejścia na pełną księgowość.

Przychody	Zalecana forma
Do 100 tys. zł	Ryczałt
100–500 tys. zł	KPiR lub ryczałt (analiza kosztów)
Powyżej 2 mln euro (~9,5 mln zł)	Pełna księgowość (obowiązkowa)

Wniosek:

Im większa firma, tym bardziej potrzebujesz transparentności, raportowania i zgodności z wymogami finansowymi – co daje pełna księgowość.

Zatrudnianie pracowników lub współpraca B2B

Zatrudnienie pracowników, podpisywanie umów zlecenia, wystawianie wielu faktur, prowadzenie magazynu – to wszystko generuje dokumentację i odpowiedzialność. W takich przypadkach potrzebujesz:

- wsparcia księgowego,
- integracji z systemem kadrowo-płacowym,
- stabilnej obsługi księgowej.

Wniosek:

Kiedy Twoja firma się rozrasta, nie tylko forma księgowości się zmienia – rośnie też znaczenie dobrego systemu księgowego (jak Faktura.pl).

Case Studies – prawdziwe scenariusze

Justyna – korepetytorka matematyki online

Branża: edukacja, jednoosobowa działalność

Koszty: niskie

Wybór: **ryczałt 8,5%**

Efekt: prostota, brak księgowej, niskie obciążenia

Kamil – grafik 3D z licencjonowanym oprogramowaniem

Branża: usługi kreatywne

Koszty: wysokie (sprzęt, Adobe, licencje)

Wybór: **KPiR + podatek liniowy**

Efekt: możliwość odliczeń, niższy efektywny podatek

„MarTech Sp. z o.o.” – startup SaaS

Branża: IT, rozwój oprogramowania

Pracownicy: 5+

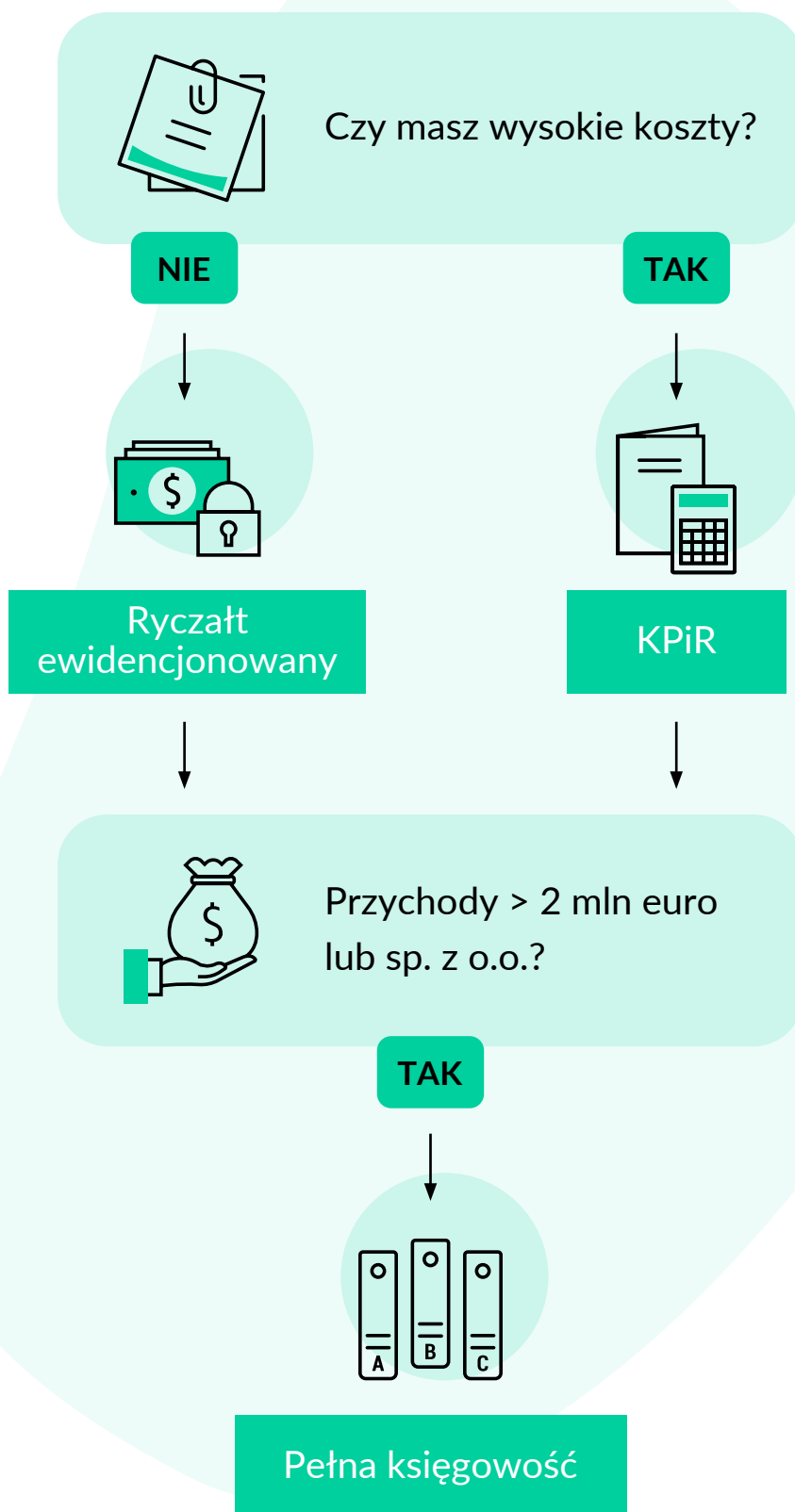
Inwestorzy i finansowanie

Wybór: **pełna księgowość + biuro rachunkowe**

Efekt: transparentność, sprawozdawczość, zgodność

Ścieżka decyzji

PROFIL DZIAŁALNOŚCI



Samoksięgowanie — czy warto prowadzić księgowość samodzielnie?

Wielu początkujących przedsiębiorców zadaje sobie pytanie: czy muszę korzystać z biura rachunkowego? Czy mogę wszystko prowadzić samodzielnie? Odpowiedź brzmi: tak, w wielu przypadkach możesz — pod warunkiem, że masz dostęp do dobrego narzędzia i wiesz, jak z niego korzystać.

Kiedy samodzielna księgowość ma sens?

- ✓ Prowadzisz działalność jednoosobową,
- ✓ Jesteś na ryczałcie lub KPiR bez VAT,
- ✓ Nie zatrudniasz pracowników,
- ✓ Chcesz mieć kontrolę nad finansami,
- ✓ Lubisz działać samodzielnie i unikasz zbędnych kosztów.

W takich przypadkach samoksięgowanie może być nie tylko tańsze, ale i... bardziej efektywne.

Dlaczego Faktura.pl to idealne rozwiązanie do samodzielnej księgowości?

Jako doradca, który od lat pomaga przedsiębiorcom zakładać i prowadzić firmy, z czystym sumieniem polecam **Faktura.pl** jako narzędzie pierwszego wyboru dla tych, którzy chcą prowadzić księgowość samodzielnie — ale profesjonalnie i zgodnie z przepisami.

- **Intuicyjny interfejs** – system prowadzi Cię krok po kroku, bez znajomości ustaw i księgowych reguł.
- **Automatyczne wyliczanie podatków** – nie musisz kalku-
lować niczego sam.
- **Integracja z e-Urzędem, JPK, ZUS** – wszystko wyślesz
jednym kliknięciem.
- **Pomoc ekspertów online** – gdy masz pytanie, nie jesteś
sam.
- **Darmowe wystawianie faktur, kontrola kosztów, przy-
pomnienia o terminach** – wszystko w jednej aplikacji.

Dla kogo Faktura.pl sprawdzi się najlepiej?

Typ przedsiębiorcy	Czy Faktura.pl się sprawdzi?
Freelancer bez VAT	Tak
Rzemieślnik na ryczałcie	Tak
Usługodawca na KPiR	Tak
VAT-owiec z 1-2 fakturami miesięcznie	Tak
Spółka z o.o. z dużym obrotem	 Zalecana obsługa biura rachunkowego

Pełna kontrola

Jeśli chcesz mieć pełną kontrolę nad księgowością
i jednocześnie spać spokojnie – **samoksięgowanie**
z Faktura.pl to optymalne rozwiązanie.



5. Najczęstsze błędy przy zakładaniu działalności gospodarczej – jak ich uniknąć?

Zakładanie jednoosobowej działalności gospodarczej (JDG) w Polsce nie jest trudne. W praktyce można ją zarejestrować w kilkanaście minut przez Internet. Ale właśnie przez tę „prostotę” wielu początkujących przedsiębiorców popełnia błędy, które mogą ich kosztować czas, nerwy, a nawet pieniądze. Bazując na moim kilkunastoletnim doświadczeniu zebrałem najczęstsze pułapki, w które wpadają nowi właściciele firm – i podpowiadam, jak ich uniknąć.

Brak zgłoszenia numeru konta na Białą Listę

Po zarejestrowaniu działalności wielu przedsiębiorców zakłada firmowe konto bankowe, ale zapomina o jednym kluczowym kroku – zgłoszeniu tego konta do CEIDG (Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej).

Dlaczego to takie ważne?

Konto firmowe musi znaleźć się na tzw. Białej Liście podatników VAT. W przeciwnym razie, jeśli kontrahent przeleje Ci środki na konto spoza tej listy, mogą się pojawić poważne problemy podatkowe – np. brak możliwości zaliczenia wydatku do kosztów.

Rada praktyczna:

Pamiętaj, żeby po otwarciu rachunku wrócić do CEIDG i zaktualizować dane. Można to zrobić online – zajmie to kilka minut, a oszczędzi sporo nerwów.

Błędna data rozpoczęcia działalności

To jeden z klasyków. Przedsiębiorca rejestruje działalność np. 27 maja, planując pierwsze zlecenie dopiero w czerwcu. Co z tego wynika?

Konsekwencje:

Za maj – mimo że nie było jeszcze przychodów – trzeba zapłacić pełny ZUS (chyba że korzystasz z ulgi). W praktyce: zero zarobku, a już pojawiają się pierwsze koszty.

Rada praktyczna:

Zawsze warto zapisać datę rozpoczęcia działalności w przyszłości – np. 2 czerwca. Masz pełną dowolność – rejestrując się dziś, możesz zacząć działać nawet za miesiąc. To legalne i sensowne podejście.

Ulga na start – jak ją sobie wydłużyć?

Wielu przedsiębiorców ma prawo do tzw. ulgi na start, czyli 6 miesięcy bez obowiązku płacenia składek ZUS (poza zdrowotną). Ale mało kto wie, że da się tę ulgę nieco „wydłużyć”.

Jak to działa?

Jeśli rozpocznesz działalność nie pierwszego, ale drugiego (lub późniejszego) dnia miesiąca, ZUS potraktuje ten miesiąc jako „niepełny”. W efekcie ulga na start będzie obowiązywać przez 7 miesięcy, a nie 6!

Rada praktyczna:

Chcesz zyskać miesiąc zwolnienia więcej? Rozpocznij działalność np. 2 sierpnia, nie 1 sierpnia.

Brak zgłoszenia do A1 przed wyjazdem za granicę

Jeśli planujesz prowadzić działalność w Polsce, ale pracować fizycznie za granicą (np. w Niemczech, Belgii czy Holandii), musisz wcześniej zadbać o dokument A1.

Po co ten dokument?

Potwierdza on, że podlegasz pod polski system ubezpieczeń społecznych. Bez niego możesz mieć problemy z lokalnymi urzędami, a nawet kary finansowe.

Rada praktyczna:

Przed wyjazdem złóż wniosek o A1 do ZUS – najlepiej od razu po rejestracji JDG.

Nieświadomość dotycząca formy opodatkowania

To jeden z największych problemów. Osoby zakładające firmę często nie mają pojęcia, która forma opodatkowania będzie dla nich najkorzystniejsza: skala, podatek liniowy, a może ryczałt?

Co się dzieje w praktyce?

Szukanie pomocy na forach kończy się często jeszcze większym chaosem – pseudoekspertów nie brakuje, a każdy radzi co innego. Przedsiębiorcy trafiają do nas zdezorientowani i z błędnymi decyzjami, które mogą kosztować ich tysiące złotych rocznie.

Rada praktyczna:

Skorzystaj z pomocy doradcy podatkowego lub specjalisty (np. z Faktura.pl), który przeanalizuje Twoją sytuację i podpowie, co się opłaca. Warto też korzystać z narzędzi kalkulujących wysokość podatku w zależności od formy rozliczeń.

Nieznajomość terminów płatności ZUS i podatków

Wielu przedsiębiorców nie wie, kiedy muszą zapłacić pierwszy ZUS i pierwszy podatek dochodowy. Nie rozumieją też, że można wybrać rozliczenia kwartalne.

Efekt:

Zaległości, odsetki i niepotrzebny stres.

Rada praktyczna:

→ ZUS (jeśli nie masz ulgi) – do 20. dnia miesiąca za miesiąc poprzedni.

→ Podatek dochodowy (PIT) – do 20. dnia każdego miesiąca lub co kwartał, jeśli wybrałeś rozliczenia kwartalne.

W formularzu CEIDG możesz od razu zaznaczyć chęć rozliczania się kwartalnie – to opcja szczególnie dobra przy nieregularnych przychodach.

Rób to z głową

Zakładanie firmy to ekscytujący moment, ale warto zrobić to z głową. Prosta rejestracja to dopiero początek – najważniejsze decyzje zapadają chwilę później. Unikając powyższych błędów, zyskujesz nie tylko spokój, ale też realne oszczędności.

Potrzebujesz pomocy? W Faktura.pl codziennie doradzamy setkom osób, które stawiają pierwsze kroki jako przedsiębiorcy. Skontaktuj się z nami – pomożemy Ci przejść przez cały proces bez stresu.



6. Konto firmowe – czy naprawdę musisz je mieć i jak wybrać odpowiednie?

Zakładanie działalności gospodarczej to moment, w którym liczba formalności potrafi zaskoczyć. Przez ostatnie lata pomagałem setkom osób przejść przez ten proces i wiem, że jednym z najczęstszych pytań na starcie jest: „Czy muszę mieć konto firmowe?”

Odpowiedź brzmi: w większości przypadków – tak, warto. I to nie tylko dlatego, że tak będzie wygodniej. Konto firmowe często staje się wręcz narzędziem, które ułatwia prowadzenie biznesu, a czasem chroni przed poważnymi problemami.

Dlaczego nie wystarczy konto prywatne?

Przepisy faktycznie nie zmuszają Cię do posiadania osobnego rachunku firmowego, ale życie przedsiębiorcy to nie

tylko litera prawa – to codzienna logistyka finansowa i unikanie sytuacji, które mogą wciągnąć Cię w biurokratyczną pułapkę. Oto cztery najważniejsze powody, dla których osobne konto firmowe to nie fanaberia, ale zdrowy nawyk.

1. Brak przejrzystości finansów

Łączenie wpływów z klientów z przelewami od cioci za prezent ślubny czy zwrotami za zakupy grupowe to przepis na bałagan. Przy rozliczeniach rocznych lub miesięcznych księgowa będzie musiała żmudnie oddzielać prywatne transakcje od firmowych. Zdarza się, że taka analiza zajmuje kilka dodatkowych godzin, które oczywiście są doliczane do Twojej faktury za obsługę księgową. Widziałem sytuacje, gdzie brak osobnego konta podnosił koszty obsługi o kilkaset złotych rocznie.

2. Ryzyko podatkowe i kontrola skarbową

Jeżeli w CEIDG masz wpisany numer konta prywatnego, a Urząd Skarbowy będzie chciał sprawdzić Twoje rozliczenia, obejmie analizą całą historię rachunku. I nie chodzi tylko o przelewy od kontrahentów – każda prywatna transakcja, nawet 50 zł od znajomego, może być interpretowana jako przychód firmy. To dodatkowe tłumaczenia, stres i ryzyko błędnej interpretacji przez urzędnika.

3. Brak dostępu do split payment

Split payment, czyli mechanizm podzielonej płatności, jest dziś standardem w transakcjach B2B. W praktyce oznacza to, że kwota netto trafia na Twoje konto główne, a VAT – na osobny rachunek VAT powiązany z kontem firmowym. Prywatne konta takiej funkcji nie mają, więc w niektórych branżach (np. budowlanka, IT, handel hurtowy) brak rachunku firmowego może blokować współpracę z dużymi klientami.

4. Biała lista VAT – wymóg, który łatwo przeoczyć

Jeśli jesteś czynnym podatnikiem VAT, Twój numer konta musi znaleźć się w tzw. białej liście podatników VAT prowadzonej przez KAS. To publiczny rejestr, który chroni kontrahentów – przelew na konto spoza listy może skutkować tym, że to Twój klient zapłaci podatek VAT... drugi raz. W praktyce wielu przedsiębiorców traci kontrakty tylko dlatego, że klient nie znalazł ich konta w wykazie. Z prywatnym rachunkiem wpis na listę jest często niemożliwy.

Z mojego doświadczenia wynika, że przedsiębiorcy, którzy od pierwszego dnia mają osobny rachunek firmowy, oszczędzają czas na rozliczeniach, rzadziej mają problemy z fiskusem i szybciej budują wiarygodność w oczach kontrahentów. W dodatku banki często oferują nowym firmom premie na start, więc rachunek może od razu przynieść realne korzyści finansowe.

Jak wybierać konto firmowe – moje praktyczne wskazówki

Przez lata pomagałem przedsiębiorcom w wyborze konta firmowego i widzę, że najczęściej decyzję utrudnia ogrom ofert i skomplikowane cenniki banków. Dlatego stosuję prostą listę kryteriów, które pozwalają wybrać rachunek realnie dopasowany do potrzeb firmy.

1. Koszty prowadzenia konta

Nie chodzi tylko o miesięczną opłatę „za prowadzenie”. Sprawdź cały pakiet opłat – za kartę, przelewy, wypłaty z bankomatów czy wpłaty gotówki. Idealnie, gdy bank pozwala wyzerować te koszty po spełnieniu prostych warunków: wykonaniu jednego przelewu do ZUS, kilku transakcji kartą czy utrzymaniu minimalnego salda.

Przykład z praktyki:

jeden z moich klientów oszczędził rocznie ponad 400 zł tylko dlatego, że wybrał konto z prostymi warunkami zwolnienia z opłat, zamiast takiego, które wymagało comiesięcznych, wysokich obrotów.

2. Przelewy do ZUS i Urzędu Skarbowego

To transakcje, które będziesz wykonywać regularnie – często co miesiąc. Powinny być darmowe i dostępne w trybie

online bez dodatkowych prowizji. Brak tej opcji to czerwona flaga, bo na samej obsłudze przelewów publicznoprawnych można w ciągu roku zapłacić kilkadziesiąt złotych niepotrzebnych opłat.

3. Aplikacja mobilna

Wielu przedsiębiorców prowadzi firmę w biegu – w dosłownym sensie. Zdarza się, że przelew do kontrahenta trzeba zrobić w kolejce na pocztę czy w przerwie między spotkaniami. Aplikacja musi działać szybko, intuicyjnie i mieć wszystkie kluczowe funkcje: przelewy, podgląd historii, obsługę płatności mobilnych (BLIK, Apple Pay, Google Pay).

Pro tip:

zanim podpiszesz umowę, pobierz aplikację banku i zobacz, czy interfejs Ci odpowiada.

4. Integracje z narzędziami do fakturowania i księgowości

Jeśli korzystasz z systemów takich jak Faktura.pl, możliwość integracji konta z tym oprogramowaniem to ogromna oszczędność czasu. Automatyczne importowanie płatności, szybkie przypisywanie ich do faktur czy wysyłanie dokumentów do księgowego „jednym kliknięciem” sprawia, że unikasz ręcznego wprowadzania danych i ryzyka pomyłki.

5. Bankomaty i wpłatomaty

Dla przedsiębiorców, którzy przyjmują płatności gotówką, dostępność wpłatomatów i warunki ich używania to kluczowy parametr. Sprawdź, czy bank oferuje darmowe wpłaty i wypłaty w sieci bankomatów, z których najczęściej korzystasz. Jeśli prowadzisz działalność w mniejszych miejscowościach, upewnij się, że urządzenia banku są w zasięgu.

Przykład:

właściciel sklepu spożywczego, z którym pracowałem, zmienił bank tylko dlatego, że dotychczasowy nie miał wpłatomatu w promieniu 20 km, co oznaczało dodatkowe koszty i stracony czas.

Gdzie szukać najlepszej oferty?

Banki regularnie aktualizują promocje dla przedsiębiorców. Zamiast sprawdzać każdą ofertę z osobna, polecam korzystać z aktualnych zestawień, takich jak **ranking kont firmowych**. To wygodne narzędzie, które w jednym miejscu porównuje opłaty, warunki i bonusy. Dzięki temu w kilka minut można wybrać konto dopasowane do własnych potrzeb – bez czytania setek stron regulaminów.

Inwestycja, która może się opłacić

Jeśli dopiero zakładasz działalność, potraktuj konto firmowe jako inwestycję w porządek i bezpieczeństwo swoich finansów.

- Ułatwi Ci rozliczenia,
- Zabezpieczy przed problemami podatkowymi,
- Otworzy dostęp do narzędzi niedostępnych w koncie prywatnym (split payment, biała lista VAT).

A wybór najlepiej poprzeć rzetelnym porównaniem – takim, które oszczędzi Twój czas i pozwoli wybrać bank na lata.



7. Praca na etacie vs. B2B – ile zarobisz i co się bardziej opłaca?

Od wielu lat obserwuję, jak coraz więcej osób staje przed wyborem: zostać na etacie czy przejść na działalność gospodarczą i współpracować w modelu B2B. Decyzja ta w ogromnej mierze dotyczy kwestii finansowych, ale nie można zapominać także o bezpieczeństwie prawnym i socjalnym. Poniżej dzielę się doświadczeniem, które zdobyłem wspierając setki osób w zakładaniu i prowadzeniu firm od 2017 roku.

Największe finansowe różnice między etatem a B2B

Z perspektywy finansowej podstawowa różnica sprowadza się do sposobu opodatkowania i poziomu swobody w zarządzaniu kosztami.

Etat – stabilnie, ale z ograniczeniami

Na etacie sytuacja podatkowa jest stosunkowo prosta: pracodawca pełni rolę płatnika i co miesiąc odprowadza wszystkie obowiązkowe składki oraz zaliczki na podatek dochodowy. Pracownik otrzymuje wynagrodzenie „na rękę”, czyli już po potrąceniach.

Problem pojawia się, gdy zarobki przekroczą próg podatkowy. W Polsce pierwszy próg podatkowy obejmuje dochody do 120 000 zł rocznie, opodatkowane stawką 12%. Każda złotówka zarobiona powyżej tej kwoty jest już obciążona stawką 32%. Oznacza to, że osoby z wysokimi dochodami realnie oddają fiskusowi większą część dodatkowych pieniędzy, co wyraźnie zmniejsza motywację do zwiększania wynagrodzenia na etacie.

Możliwości optymalizacji podatków na etacie

Opcje są ograniczone, ale kilka rozwiązań istnieje:

- Wspólne rozliczenie ze współmałżonkiem – jeśli współmałżonek nie pracuje albo zarabia bardzo mało, można w ten sposób obniżyć efektywną stawkę podatkową. Dochody obu osób są sumowane, a następnie dzielone na pół i dopiero od tej kwoty liczony jest podatek. Dzięki temu część dochodu może „zmieścić się” w niższym progu.
- Ulgi na dzieci – w przypadku rodzin wielodzietnych ulgi potrafią być znaczące i realnie zmniejszają obciążenie

podatkowe. Dla przykładu, rodzice trójki dzieci mogą skorzystać z odliczeń wynoszących kilka tysięcy złotych rocznie.

- **Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK) i PPE** – choć nie są typową ulgą podatkową, uczestnictwo w programach oszczędnościowych współfinansowanych przez pracodawcę i państwo pozwala na odkładanie dodatkowych pieniędzy w sposób korzystny podatkowo.
- **Koszty uzyskania przychodu** – w przypadku pracowników są one ryczałtowe i niskie (najczęściej 250 zł miesięcznie), ale przy pracy w innej miejscowości niż miejsce zamieszkania można je nieco podwyższyć. To jednak wciąż niewielki wpływ na ostateczne rozliczenie.

Ograniczenia etatu

Mimo tych narzędzi pole manewru jest niewielkie. Pracownik na etacie nie ma możliwości swobodnego zaliczania realnych wydatków w koszty, nie może odliczać sprzętu, szkoleń czy podróży służbowych tak, jak przedsiębiorca. Wszystkie podatki i składki są „z góry” potrącane z pensji i pozostaje niewiele przestrzeni do własnej optymalizacji.

W praktyce oznacza to, że osoby z wysokimi zarobkami na etacie znacznie szybciej odczuwają ciężar fiskalny, a ich realny dochód netto rośnie wolniej niż w przypadku współpracy B2B.

B2B – większa swoboda i niższe obciążenia

Model współpracy B2B daje przedsiębiorcy dużą swobodę wyboru sposobu opodatkowania i rozliczania kosztów, co bezpośrednio wpływa na wysokość podatku i finalny dochód „na rękę”.

Formy opodatkowania działalności gospodarczej (B2B)

Forma opodatkowania	Stawki podatku	Charakterystyka	Kiedy się opłaca?	Wady / ograniczenia
Skala podatkowa	12% do 120 000 zł rocznie, 32% powyżej 120 000 zł	Takie same progi jak na etacie. Pozwala korzystać z ulg i wspólnego rozliczenia z małżonkiem.	Dla osób z niższymi dochodami (poniżej progu 120 000 zł) lub korzystających z ulg rodzinnych.	Po przekroczeniu drugiego progu staje się mało korzystna – 32% podatku.
Podatek liniowy	Stała stawka 19% niezależnie od dochodu	Najpopularniejsza forma dla osób dobrze zarabiających. Prosty system, bez progów.	Najbardziej opłacalny dla osób z wysokimi zarobkami, które na etacie wpadałyby w 32% podatek.	Brak prawa do wspólnego rozliczenia z małżonkiem i większości ulg podatkowych.
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	Zależne od rodzaju działalności, np.: – 8,5% (usługi niektóre), – 12% (IT, marketing, doradztwo), – 15% lub 17% (inne branże)	Podatek płacony od przychodu, bez możliwości odliczania kosztów. Prosty system.	Dla osób, które mają niskie koszty własne, np. IT, consulting, freelancing.	Brak prawa do odliczania kosztów. Stawki zależne od PKD i rodzaju działalności.

Koszty uzyskania przychodu – kluczowy atut JDG

W przeciwieństwie do pracownika na etacie, przedsiębiorca może obniżyć dochód o realne koszty prowadzenia firmy. Do kosztów można zaliczyć m.in.:

- sprzęt komputerowy i telefon,
- oprogramowanie i licencje,
- usługi księgowe i doradcze,
- szkolenia, kursy i konferencje,
- samochód (leasing, paliwo, serwis),
- część wydatków na mieszkanie, jeśli pełni funkcję biura.

To sprawia, że realny podatek jest często niższy niż nominalne 19%. Przy dobrze prowadzonej optymalizacji przedsiębiorca może obniżyć podstawę opodatkowania o kilka lub kilkanaście tysięcy złotych rocznie.

ZUS na B2B

Kolejnym elementem są składki ZUS. Przedsiębiorca może korzystać z ulg:

- Ulga na start (przez pierwsze 6 miesięcy – brak składek społecznych, tylko zdrowotna),
- Preferencyjny ZUS (przez kolejne 24 miesiące – niższe składki społeczne),
- Mały ZUS Plus (dla firm o niskich przychodach).

Dzięki temu, zwłaszcza w pierwszych latach, obciążenie ZUS jest znacznie niższe niż na etacie, gdzie składki odprowadzane są od całej pensji brutto.

Realny efekt netto

Łącząc powyższe mechanizmy:

- brak 32% podatku,
- możliwość wrzucania kosztów,
- niższe składki ZUS,

przedsiębiorca przy dochodzie rzędu 20 000 zł miesięcznie może zostawić sobie w kieszeni od 3 000 do nawet 5 000 zł miesięcznie więcej niż pracownik etatowy.

Kto i kiedy najbardziej zyskuje na JDG/B2B?

Największym beneficjentem przejścia na własną działalność są osoby, które na etacie zarabiają na tyle dużo, że wpadają w drugi próg podatkowy. Zamiast oddawać 32% dodatkowych dochodów, mogą zapłacić 19% liniowego podatku i dodatkowo skorzystać z odliczeń kosztów.

Ale to nie oznacza, że osoby z mniejszymi zarobkami nie mają z tego korzyści. One również mogą:

- płacić mniejsze podatki,
- elastycznie rozliczać koszty,
- lepiej planować wydatki i inwestycje.

Różnica po prostu nie będzie aż tak spektakularna, jak w przypadku wysokich wynagrodzeń.

Zagrożenia prawne i finansowe współpracy w modelu B2B

Oprócz zysków finansowych trzeba też brać pod uwagę ryzyka. Wiele osób przywiązuje dużą wagę do bezpieczeństwa etatu i to rozumie.ale.

Etat daje poczucie stabilności

Na etacie mamy:

- **umowę na czas nieokreślony**, często z 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia,
- łatwiejszy dostęp do kredytów (banki wolą osoby zatrudnione na umowę o pracę),
- **pakiety benefitów** – wczasy pod gruszą, karty sportowe, kursy językowe, prywatną opiekę medyczną,
- roczne premie, odprawy,
- prawo do płatnego zwolnienia lekarskiego.

To są rzeczy, których wielu przedsiębiorcom brakuje, zwłaszcza na początku prowadzenia działalności.

B2B – większe ryzyko, większa odpowiedzialność

Praca na własnej działalności oznacza większą odpowiedzialność za swoje bezpieczeństwo finansowe. W modelu prowizyjnym czy kontraktowym zdarza się, że nie ma miejsca na zwolnienia chorobowe, bo przychód zależy od pracy

tu i teraz. Trzeba też samemu odkładać na emeryturę, zabezpieczać się na wypadek choroby czy przerw w pracy.

Wybór najlepiej skonsultować z doradcą

Nie ma jednej uniwersalnej odpowiedzi na pytanie, co bardziej się opłaca – etat czy B2B. Wszystko zależy od sytuacji zawodowej, wysokości zarobków, apetytu na ryzyko i tego, jak bardzo cenimy stabilizację.



FINANSOWO

Przy wysokich zarobkach B2B zdecydowanie wygrywa, szczególnie po przekroczeniu drugiego progu podatkowego.



SOCJALNIE I PRAWNIE

Etat daje więcej bezpieczeństwa, łatwiejsze procedury kredytowe i stabilne zaplecze benefitów.

Decyzję warto podejmować świadomie – najlepiej konsultując się z doradcą, który policzy wszystkie „za” i „przeciw” w Twojej indywidualnej sytuacji.



8. Największe wyzwania przy zakładaniu działalności gospodarczej w Polsce

Zakładanie własnej firmy w Polsce to dla wielu osób ekscytujący, ale też stresujący krok. Od lat wspieram przedsiębiorców w ich pierwszych krokach i wiem, że oprócz chęci do działania, trzeba zmierzyć się z wieloma formalnościami i pułapkami, które potrafią skutecznie zniechęcić. Poniżej zebrałem najczęstsze problemy, z jakimi spotykają się osoby rozpoczynające działalność.

Formalności i niepewność prawna

Największym wyzwaniem na starcie jest ogrom zagadnień, które trzeba poznać: wybór PKD, decyzja o VAT, kasa fiskalna, ZUS – to tylko kilka z nich. Sytuację dodatkowo komplikuje fakt, że przepisy podatkowe w Polsce zmieniają się bardzo często. Przedsiębiorcy obawiają się, że już na starcie popełnią błąd i będą mieli kłopoty w rozliczeniach.

VAT – decyzja, która wpływa na konkurencyjność

Początkujący przedsiębiorcy stają przed dylematem: rejestrować się jako czynny podatnik VAT, czy korzystać ze zwolnienia?

- Jeśli zdecydują się na zwolnienie, będą bardziej atrakcyjni dla klientów indywidualnych, ale nie odliczą podatku od zakupów.
- Jeśli zarejestrują się do VAT, ich oferta może być mniej konkurencyjna dla osób prywatnych, ale zyskują możliwość odliczeń i budują wiarygodność u kontrahentów B2B.

Z badań PARP wynika, że prawie połowa nowych przedsiębiorców nie rozumie w pełni zasad rozliczania VAT i boi się, że przez błąd narażą się na kary.

Kasa fiskalna – mit obowiązkowej kasy dla wszystkich

Wielu przedsiębiorców wciąż wierzy, że każdy musi kupić kasę fiskalną. W rzeczywistości przepisy przewidują szereg zwolnień, np. dla osób świadczących usługi wyłącznie dla firm czy sprzedających online z płatnością bezgotówkową.

Niepotrzebny zakup kasy to koszt rzędu kilku tysięcy złotych – pieniądze, które na starcie mogłyby zostać przeznaczone np. na marketing.

ZUS – główny postrach młodych przedsiębiorców

ZUS to najczęściej wskazywana bariera. Raport ZPP pokazał, że aż 87% przedsiębiorców uważa wysokość i sposób naliczania składek za jedną z największych trudności.

Problemy praktyczne:

- założenie firmy 29. dnia miesiąca oznacza obowiązek zapłaty pełnej składki zdrowotnej (ponad 300 zł), nawet jeśli faktura wystawiona zostanie dopiero w kolejnym miesiącu,
- wielu przedsiębiorców nie wie, że można przesunąć start działalności, aby uniknąć takich kosztów,
- początkujący często nie mają świadomości ulg (ulga na start), które mogą znacząco obniżyć koszty.

Niektórzy rezygnują z przejścia na działalność, mimo że mogliby zarobić nawet 4 tysiące złotych miesięcznie więcej, tylko dlatego, że wolą „święty spokój” i nie chcą zajmować się księgowością.

Zalew ofert i natarczywy marketing

Tuż po rejestracji w CEIDG przedsiębiorca staje się łatwo dostępny dla wielu firm. Jeśli podał numer telefonu czy adres e-mail, może spodziewać się fali ofert – od banków po telemarketing różnych usług. Dla osoby, która dopiero wchodzi w świat biznesu, to dodatkowe obciążenie i często źródło frustracji.

Dlaczego tak się dzieje?

Dane z CEIDG (Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej) są jawne – każdy ma dostęp do imienia, nazwiska, adresu prowadzenia działalności, numeru NIP, REGON, a jeśli przedsiębiorca je poda – także numeru telefonu czy e-maila.

Firmy oferujące produkty i usługi dla biznesu regularnie przeszukują te bazy i budują listy kontaktowe. W efekcie nowy przedsiębiorca od pierwszego dnia działalności staje się obiektem intensywnego marketingu.

Z jakimi ofertami najczęściej się spotykają świeży przedsiębiorcy?

1. **Banki i instytucje finansowe** – telefony z propozycjami założenia konta firmowego, kredytów obrotowych czy leasingu.
2. **Operatorzy płatności i terminali** – oferty „specjalnych” warunków na start.
3. **Firmy telekomunikacyjne** – abonamenty „dla firm”, często droższe niż standardowe, ale przedstawiane jako obowiązkowe.
4. **Ubezpieczenia** – OC dla przedsiębiorców, polisy na życie, dodatkowe składki zdrowotne.

5. **Usługi marketingowe i IT** – domeny internetowe, strony www, pozycjonowanie, wizytówki w Google Maps.
6. **Kancelarie i pseudo-kancelarie** – zdarzają się nawet próby wyłudzeń, np. wezwania do zapłaty za wpis do fałszywego „rejestru przedsiębiorców”.

Psychologiczne obciążenie

Dla kogoś, kto dopiero zaczyna, taki zasyp telefonów i e-maili jest stresujący. Przedsiębiorca zamiast skupić się na swojej działalności, ma poczucie, że musi ciągle odmawiać, filtrować i podejmować decyzje dotyczące usług, o których często jeszcze niewiele wie.

Często pojawia się też strach przed pominięciem czegoś ważnego – np. czy rzeczywiście trzeba mieć specjalne konto firmowe? A może faktycznie powinno się wykupić dodatkowe ubezpieczenie? Ten brak wiedzy to żyzna gleba dla agresywnych sprzedawców.

Ryzyko oszustw i naciągania

Najgroźniejsze są oferty pseudo-urzędowe.

- Nowi przedsiębiorcy otrzymują listy z wezwaniem do zapłaty za „obowiązkowy wpis do rejestru” (który w rzeczywistości nie istnieje),
- e-maile z fałszywymi fakturami za hosting czy domenę,
- telefony sugerujące, że rozmówca dzwoni „z urzędu” w sprawie formalności.

Dla osoby początkującej trudno odróżnić, co jest realnym obowiązkiem, a co próbą naciągania.

Jak się chronić?

1. **Świadomość jawności danych** – jeśli nie musisz, nie podawaj numeru telefonu czy prywatnego maila w CEIDG.
2. **Konto bankowe** – choć warto mieć oddzielne konto do działalności, przepisy nie wymagają specjalnego „konta firmowego”.
3. **Sprawdzanie źródła korespondencji** – urzędy nigdy nie żądają płatności za wpisy do dodatkowych rejestrów, poza CEIDG i KRS.
4. **Wsparcie doradców** – początkujący przedsiębiorca może skonsultować ofertę z księgowym lub specjalistą, żeby oddzielić obowiązki od marketingu.

Podstawowe błędy i brak wiedzy

Nie każdy wie, że od pierwszego dnia działalności trzeba wystawiać faktury. Zdarza się, że przedsiębiorca zakłada firmę, a dopiero później dowiaduje się, że powinien prowadzić dokumentację sprzedaży. Podobnych przykładów jest więcej – brak świadomości o obowiązkach często skutkuje później niepotrzebnym stresem.

Niekorzystny moment rozpoczęcia działalności

Wielu nowych przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy, że data rozpoczęcia działalności ma ogromne znaczenie.

Przykład:

Ktoś zakłada firmę pod koniec miesiąca i już musi zapłacić pełną składkę zdrowotną do ZUS, mimo że pierwszą fakturę wystawia dopiero w kolejnym miesiącu. Do tego same urzędy potrafią wprowadzać w błąd – zdarza się, że pracownik ZUS udzieli sprzecznych informacji.

Warto pamiętać, że można przesunąć start działalności, tak aby uniknąć takich sytuacji i lepiej dopasować terminy do swojej sytuacji biznesowej.

Strach przed biurokracją

Ostatnim, ale bardzo ważnym elementem jest psychologia. Wiele osób ma świetny pomysł na biznes, ale zniechęca je wizja formularzy, rozliczeń i nieustannego kontaktu z urzędami. To sprawia, że wolą zostać na etacie, nawet kosztem niższych zarobków i mniejszej niezależności.

Strach przed porażką – główne emocjonalne hamulce

Według najnowszego raportu *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2024*, aż 49% Polaków, choć dostrzegało

możliwości biznesowe, nie podjęło działania z powodu lęku przed porażką – wzrost z 44% w 2019 roku. Choć 83% badanych uważa, że założenie firmy w Polsce jest łatwe, tylko 43% postrzega prowadzenie działalności jako dobrą ścieżkę kariery.

To wyraźny sygnał, że bariery nie tkwią w formalnościach, ale w samym psychologicznym nastawieniu – niezależnie od wiedzy czy umiejętności.

Niewielka podaż nowych firm (early-stage entrepreneurship)

GEM pokazuje, że tylko 2,5% osób w wieku produkcyjnym jest na etapie rozpoczynania działalności (lub prowadzi ją krócej niż 3,5 roku) – to najniższy wynik na świecie. Z drugiej strony, mature entrepreneurship wygląda lepiej – 12,8% populacji prowadzi firmę dłużej niż 3,5 roku, plasując Polskę na 7. miejscu globalnie.

To oznacza, że pomimo trudnego startu, ci którzy się przebijają, mają szansę na rozwój.

Brak edukacji przedsiębiorczej i wsparcia mentalnego

Negatywne postawy wobec przedsiębiorczości wynikają też z braku edukacji – zarówno formalnej, jak i psychospołecznej. GEM wskazuje, że obniżenie barier formalnych to

za mało – potrzebna jest edukacja przedsiębiorczych kompetencji i wsparcie we wczesnej fazie działalności.

Psychologia biznesu, choć w Polsce rozwija się, nadal nie trafia w odpowiednim stopniu do edukacji i doradztwa.

Podsumowanie – psychologiczne bariery i ich mechanizmy:

Bariera	Mechanizm psychologiczny
Lęk przed porażką	Obawa o społeczny odbiór, utratę statusu, stabilność finansową
Formalna złożoność	Przeciążenie informacyjne, poczucie utraty kontroli, odwrotna motywacja
Brak kompetencji	Niepewność i obawa przed błędami, niska samoocena przedsiębiorcza
Słabe wsparcie psychologiczne	Brak mentora, brak wzorców – w efekcie poczucie samotności i ryzyka

Główne wyzwanie?

Nie dać się przytłoczyć

Założenie działalności gospodarczej w Polsce wiąże się z szeregiem wyzwań – od skomplikowanych przepisów podatkowych, przez atak ofert marketingowych, aż po ryzyko kosztownych błędów wynikających z niewiedzy. Najważniejsze jednak, aby nie dać się przytłoczyć. Z pomocą specjalistów można uniknąć wielu pułapek, a dobrze zaplanowany start firmy sprawi, że własny biznes stanie się szansą, a nie źródłem stresu.



9. CEIDG, ZUS i Urząd Skarbowy – pomoc czy przeszkoda na starcie biznesu?

Przez ostatnich kilka lat obserwuję, jak wiele zmienia się w świecie początkującego przedsiębiorcy. Start działalności gospodarczej jeszcze kilka lat temu potrafił być prawdziwym testem cierpliwości – kolejki w urzędach, niejednoznaczne interpretacje przepisów, brak dostępnych konsultacji. Dziś? Z mojego doświadczenia mogę śmiało powiedzieć: jest lepiej niż kiedykolwiek.

Rejestracja firmy bez wychodzenia z domu

System CEIDG to dziś ogromne ułatwienie. W jednym miejscu – na stronie ceidg.gov.pl – można zarejestrować działalność gospodarczą, zgłosić ją automatycznie do ZUS oraz do właściwego Urzędu Skarbowego. Nie trzeba już

odwiedzać trzech różnych instytucji ani drukować dziesiątek dokumentów. To ogromna zmiana na plus w porównaniu do sytuacji sprzed kilku lat, gdy rejestracja działalności przypominała bieg z przeszkodami.

Jednak sam formularz CEIDG-1 zawiera pola, które mogą sprawiać trudność osobom stawiającym pierwsze kroki w biznesie.

Kod PKD a kod wykonywanego zawodu – to nie to samo

W formularzu CEIDG należy podać kod PKD – czyli Polską Klasyfikację Działalności, który określa zakres usług, jakie przedsiębiorca będzie świadczył. Przykładowo: 62.01.Z – „Działalność związana z oprogramowaniem”.

Ale przy zgłoszeniu do ZUS – zwłaszcza gdy przedsiębiorca chce skorzystać z ulgi na start – trzeba dodatkowo określić kod wykonywanego zawodu, który pochodzi z klasyfikacji zawodów i specjalności ZUS, a nie z PKD. To właśnie ten kod pozwala ZUS-owi określić, czy dana osoba może skorzystać z ulgi.

Przykład z praktyki:

Zgłosił się do mnie klient – programista, który chciał zarejestrować działalność i skorzystać z ulgi na start. W CEIDG podał kod PKD 62.01.Z – wszystko wyglądało poprawnie. Ale w zgłoszeniu ZUS ZUA nie wskazał

konkretnego kodu zawodu (np. 251101 – Programista aplikacji), co doprowadziło do zakwestionowania ulgi przez ZUS.

W rezultacie klient zamiast przez 6 miesięcy płacić tylko składkę zdrowotną, został obciążony pełnymi składkami od pierwszego miesiąca działalności.

Ulga na start a mały ZUS – częste nieporozumienie

Często spotykam się z przekonaniem, że „ulga na start” i „mały ZUS” to jedno i to samo. Tymczasem to dwa różne etapy preferencji dla początkujących przedsiębiorców:

- **Ulga na start** – przez pierwsze 6 miesięcy płacimy tylko składkę zdrowotną. Nie są naliczane składki społeczne (emerytalna, rentowa, chorobowa, wypadkowa).
- **Mały ZUS** – kolejny etap (maksymalnie 24 miesiące), w którym opłacamy już wszystkie składki, ale w preferencyjnej, niższej wysokości.

Co ważne – ulga na start nie przysługuje każdemu. Nie mogą z niej skorzystać osoby, które w ostatnich 60 miesiącach prowadziły działalność gospodarczą lub wykonują działalność na rzecz byłego pracodawcy (np. przeszły na samozatrudnienie).

Błędy formalne mają realne konsekwencje finansowe

Wielu początkujących przedsiębiorców rejestruje firmę

samodzielnie, bez wsparcia doradcy. Niestety, nawet niewielki błąd w formularzu CEIDG-1 może mieć poważne skutki finansowe – od odmowy ulgi, po błędne przypisanie do niewłaściwego urzędu czy ZUS-u.

Bywa, że urząd przypisuje przedsiębiorcę do ZUS-u oddalonego o kilkadziesiąt kilometrów, ponieważ system uznał adres zamieszkania za siedzibę firmy – mimo że działalność miała być prowadzona zupełnie gdzie indziej. Takie sytuacje komplikują późniejsze sprawy urzędowe.

CEIDG, ZUS i US działają dziś znacznie sprawniej niż kilka lat temu – ale to nie znaczy, że proces rejestracji firmy jest banalny. Wciąż wymaga uważności, znajomości podstawowych klasyfikacji i świadomości, jakie dane wpisujemy w formularzach.

VAT-R – jedno zgłoszenie, wiele interpretacji

Z pozoru sprawa wydaje się prosta: druk VAT-R, czyli zgłoszenie rejestracyjne dla celów podatku od towarów i usług. Wypełniasz, podpisujesz profilem zaufanym, wysyłasz przez ePUAP... i czekasz na potwierdzenie rejestracji. Teoretycznie – bo w praktyce każdy urząd skarbowy może podejść do tego inaczej.

Różne podejście urzędów – od cyfrowych po papierowe

W niektórych urzędach wystarczy zgłoszenie elektroniczne – przedsiębiorca dostaje potwierdzenie rejestracji VAT w ciągu kilku dni roboczych. Niestety, niektóre urzędy wciąż wymagają papierowego dostarczenia VAT-R, mimo że przepisy na to nie nalegają. W praktyce bywa tak, że:

- w jednym mieście VAT-R z ePUAPu wystarcza w 100%,
- w innym – urząd dzwoni do przedsiębiorcy z informacją, że musi przyjść osobiście z podpisanym formularzem i dodatkowymi dokumentami.

Takie różnice interpretacyjne potrafią dezorientować i opóźnić start działalności – a co za tym idzie, opóźnić pierwsze zlecenia i płatności.

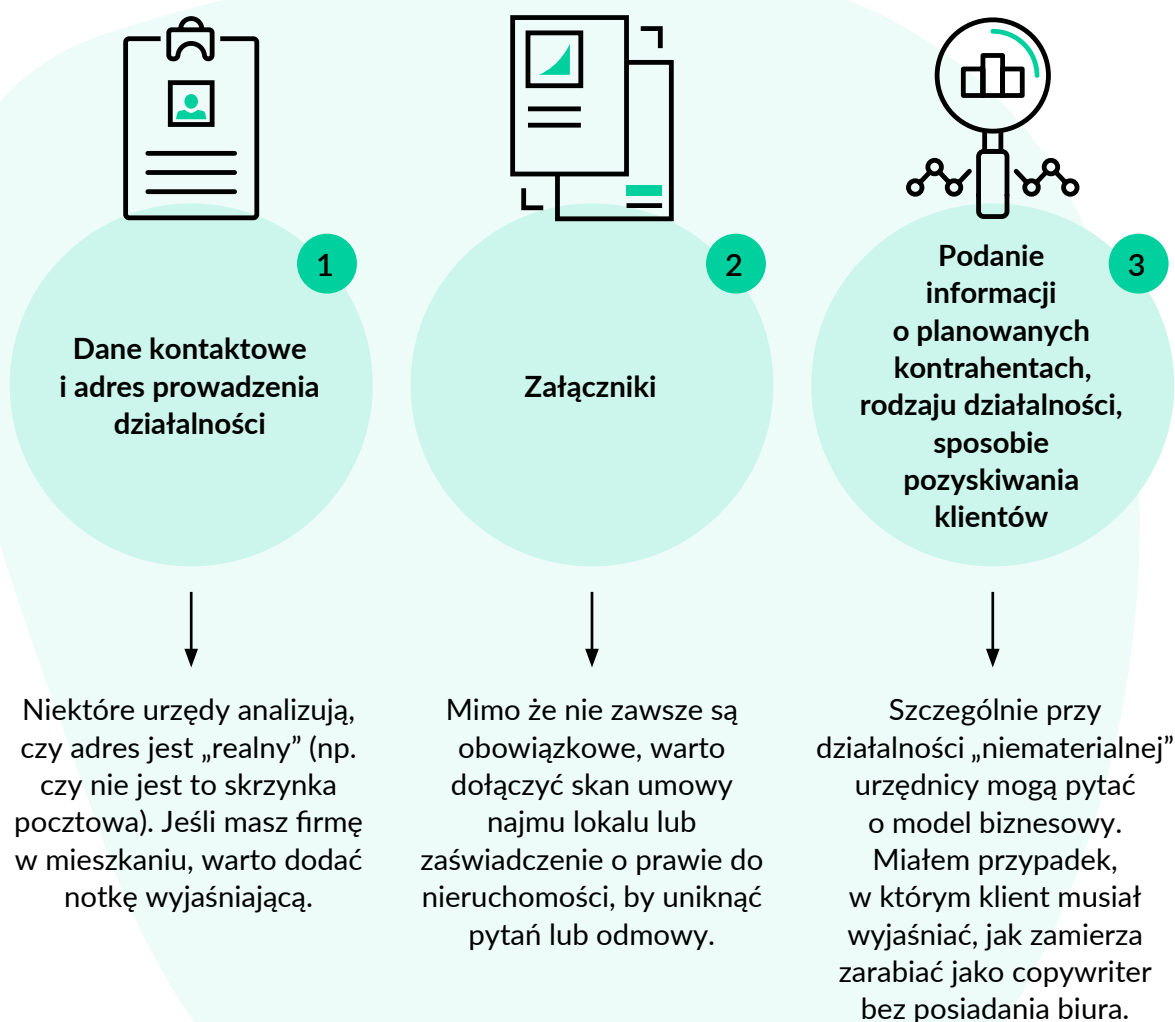
Działalność tylko online to problem?

Kilka miesięcy temu wspierałem klientkę, która rejestrowała jednoosobową działalność jako graficzka – całkowicie zdalną. Przesłała VAT-R z podpisem elektronicznym, wszystko zgodnie z przepisami. Po tygodniu otrzymała odmowę rejestracji.

Powód? Brak potwierdzenia posiadania lokalu. Mimo że firma miała być prowadzona z domu, a wszystkie zlecenia miały być wykonywane online, urząd uznał, że musi dostarczyć dokument potwierdzający prawo do lokalu – akt własności lub umowę najmu.

To przykład starego myślenia urzędowego, które nadal zdarza się zbyt często: „skoro zakładasz działalność, to pewnie musisz mieć biuro”. Taka interpretacja nie uwzględnia realiów nowoczesnego freelancingu, usług IT czy e-commerce, gdzie fizyczna siedziba nie jest potrzebna.

Na co warto zwrócić uwagę przy zgłoszeniu do VAT:



Po co rejestrować się jako VAT-owiec?

Choć wielu początkujących przedsiębiorców wybiera start jako nievatowiec, są sytuacje, w których rejestracja do VAT jest korzystna, a nawet konieczna. Na przykład:

- gdy planujesz świadczyć usługi dla klientów zagranicznych z UE (np. IT, marketing, e-commerce),
- gdy chcesz odliczać VAT z zakupów (np. sprzętu komputerowego),
- gdy pracujesz głównie z dużymi firmami, które same są VAT-owcami – oni często preferują faktury z VAT.

Zgłaszając się do VAT, warto być przygotowanym nie tylko formalnie, ale też merytorycznie – wiedzieć, jak działa ten podatek i jak go rozliczać.

Rejestracja do VAT to często nie tylko formalność, ale pierwszy kontakt przedsiębiorcy z realiami działania urzędów skarbowych. Brak jednolitych standardów i „szkoły urzędniczej” wciąż potrafi zaskoczyć, dlatego warto się do tego etapu dobrze przygotować.

Z mojego doświadczenia wynika jedno: lepiej dołączyć o jeden dokument za dużo, niż czekać tygodniami na odpowiedź z urzędu.

Cyfrowa transformacja to mniej stresu na starcie

Powtórzę jeszcze raz: **dziś jest znacznie łatwiej rozpocząć działalność gospodarczą niż jeszcze kilka lat temu.** Nie tylko ze względu na uproszczone procedury CEIDG, ZUS i US, ale przede wszystkim dzięki dostępności intuicyjnych narzędzi, które prowadzą przedsiębiorcę krok po kroku.

Z mojej perspektywy, jako osoby wspierającej nowych przedsiębiorców od blisko dekady, widzę ogromną zmianę w podejściu klientów. Jeszcze kilka lat temu większość z nich miała mnóstwo wątpliwości, obaw, często zaczynała „na próbę”, bez większego planu. Dziś? **Coraz więcej osób zaczyna firmę przygotowanych, świadomych i – co najważniejsze – spokojnych.** Mają dostęp do wiedzy, konsultantów, checklist, e-booków.

Ewolucja w dobrą stronę

System CEIDG/ZUS/US ewoluował w dobrą stronę. Nadal są miejsca, które wymagają dopracowania – jak lepsza standaryzacja między urzędami czy uproszczenie VAT-R – ale z perspektywy osoby, która od 2017 roku pomaga przedsiębiorcom, mogę powiedzieć jedno:

Warto założyć firmę właśnie teraz.



10. Zakładasz firmę w 2025? Uważaj na te pułapki – większość przedsiębiorców się na nie nabija!

Zakładanie własnej działalności gospodarczej to dla wielu osób pierwszy krok w stronę niezależności i realizacji marzeń o prowadzeniu własnego biznesu. Jednak już na starcie można natknąć się na kilka pułapek, które utrudniają rejestrację firmy i późniejsze funkcjonowanie w zgodzie z przepisami. W 2025 roku w życie weszły istotne zmiany, które każdy początkujący przedsiębiorca powinien znać.

W tym artykule wyjaśniam dwie najczęstsze trudności, z którymi mierzą się osoby zakładające działalność: nowe kody PKD oraz adres do e-doręczeń.

Aktualizacja kodów PKD od 2025 roku

– co się zmieniło?

Do końca 2024 roku przedsiębiorcy korzystali ze starych kodów PKD, obowiązujących od 2007 roku. Jednak od 1 stycznia 2025 r. weszła w życie obszerna ustawa, która gruntownie zaktualizowała klasyfikację działalności gospodarczej.

Zmiany objęły aż kilkaset pozycji – niektóre kody zostały całkowicie usunięte, inne połączone, a część rozbito na kilka bardziej szczegółowych kategorii. Ustawa liczy ponad 700 stron i nic dziwnego, że w sieci wciąż krążą nieaktualne informacje.

Najczęstsze problemy

Zmiany w przepisach, które weszły w życie od 2025 roku, miały na celu uporządkowanie i unowocześnienie klasyfikacji działalności gospodarczych oraz cyfryzację kontaktów przedsiębiorców z urzędami. Niestety, teoria swoje, a praktyka swoje – w codziennym korzystaniu z nowych zasad pojawia się wiele nieporozumień i trudności.

Największe problemy wynikają z tego, że wielu przedsiębiorców wciąż działa według starych schematów: wpisuje nieaktualne kody PKD, traktuje zmianę adresu jako prostą formalność czy zupełnie nie wie, czym jest adres do e-doręczeń. To z pozoru drobne kwestie, ale w praktyce mogą

całkowicie zablokować proces rejestracji działalności albo opóźnić ważne zmiany w firmie.

Poniżej przedstawiam najczęstsze sytuacje, z którymi spotykają się przedsiębiorcy, i pokazuję, skąd biorą się problemy.

Nieaktualne kody PKD we wniosku CEIDG

Bardzo wielu przedsiębiorców, którzy rejestrują działalność albo dokonują zmian w CEIDG, korzysta z list kodów znalezionych w Internecie – często na forach, blogach czy w starych PDF-ach. Niestety, w 2025 roku takie kody w większości przestały istnieć.

Efekt?

System CEIDG nie przyjmuje wniosku, a osoba wypełniająca formularz wpada w błędne koło: poprawia dane, wysyła ponownie, a system nadal odrzuca, bo kod jest niezgodny z nową klasyfikacją.

Aktualizacja adresu = konieczność zmiany PKD

Wydawałoby się, że zmiana np. adresu siedziby firmy to prosta formalność – kilka kliknięć i gotowe. Niestety, nowelizacja przepisów sprawiła, że każda aktualizacja w CEIDG „pociąga za sobą” konieczność dostosowania kodów PKD. To oznacza, że nawet jeżeli nie planujesz żadnych zmian w działalności, musisz poświęcić czas na dopasowanie kodów do nowych zasad.

Chaos informacyjny

Największą bolączką jest brak jednego, łatwo dostępnego i prostego w obsłudze źródła nowych kodów. Oficjalne

akty prawne liczą setki stron, a w wyszukiwarce wciąż dominują stare wersje PKD z 2007 roku. Przedsiębiorcy często spędzają długie godziny na poszukiwaniach i dopiero po kilku próbach odkrywają, że korzystają z nieaktualnych materiałów.

Jak sobie poradzić?

Choć zmiany w przepisach mogą wydawać się przytłaczające, w praktyce istnieje kilka sprawdzonych sposobów, które pozwalają przejść przez cały proces bez stresu i niepotrzebnych błędów. Kluczowe jest, aby podejść do tematu metodycznie i korzystać wyłącznie z aktualnych źródeł. Dzięki temu unikniesz sytuacji, w której Twój wniosek zostanie odrzucony przez system CEIDG, a Ty stracisz czas na poprawki i kolejne próby.

Poniżej znajdziesz praktyczne wskazówki krok po kroku, które pomogą Ci bezproblemowo zarejestrować działalność i dostosować firmę do nowych realiów prawnych.

Korzystaj wyłącznie z oficjalnych źródeł

Zanim cokolwiek wpiszesz do CEIDG, odwiedź stronę **Głównego Urzędu Statystycznego albo Ministerstwa Rozwoju i Technologii**. To tam publikowane są pełne, aktualne listy kodów PKD wraz z opisami. Dzięki temu masz pewność, że wybrany kod jest prawidłowy i zostanie zaakceptowany przez system.

Znajdź odpowiednik swojego starego kodu

Jeżeli Twój dotychczasowy kod został usunięty, nie panikuj – w większości przypadków powstały dla niego odpowiedniki. Czasem stary kod został „rozbity” na kilka bardziej szczegółowych (np. osobno handel detaliczny stacjonarny i internetowy), a czasem połączony z innymi. Warto przejrzeć nowe opisy i wybrać ten, który najlepiej odzwierciedla Twój zakres działalności.

Dodaj kilka kodów zamiast jednego

Pamiętaj, że możesz wpisać więcej niż jeden kod PKD. Jeżeli Twoja działalność obejmuje różne obszary – np. sprzedaż internetową, doradztwo i usługi szkoleniowe – nie ograniczaj się do jednego kodu. W przyszłości ułatwi Ci to rozwój i unikniesz dodatkowych formalności.

Myśl strategicznie – PKD to nie tylko formalność

Dla wielu osób wybór PKD wydaje się mało istotny, ale ma on realne znaczenie. Od niego może zależeć konieczność uzyskania koncesji, zezwoleń lub wpisu do specjalnego rejestru. Jeżeli źle dobierzesz kod, możesz nieświadomie narazić się na problemy podczas kontroli lub przy staraniu się o dofinansowanie.

Adres do e-doręczeń – cyfrowa skrzynka dla przedsiębiorcy

Drugą nowością, która sprawia kłopot osobom zakładającym firmę, jest adres do e-doręczeń.

E-doręczenia to cyfrowy odpowiednik tradycyjnych listów poleconych – w założeniu mają uprościć kontakt przedsiębiorcy z urzędami. Problem w tym, że dla wielu osób to pojęcie jest kompletnie niejasne i brzmi jak „czarna magia”.

Co musisz wiedzieć?

E-doręczenia to rozwiązanie, które ma zastąpić tradycyjne listy polecone i wprowadzić pełną cyfryzację w kontaktach z administracją publiczną. Dla wielu początkujących przedsiębiorców jest to zupełna nowość, dlatego warto wiedzieć, jakie obowiązki i możliwości się z tym wiążą.

- Każdy przedsiębiorca ma **obowiązek posiadania adresu do e-doręczeń** – to nie jest opcja, lecz wymóg prawny.
- Skrzynkę możesz założyć u **publicznego dostawcy** (bezpłatnie, podstawowa funkcjonalność) albo u **komercyjnego dostawcy** (z dodatkowymi usługami, np. integracją z systemami księgowymi).
- Już na etapie zakładania skrzynki musisz zdecydować, czy będziesz zarządzać nią samodzielnie, czy powołasz **administratorów** – np. swojego księgowego lub pracownika biura rachunkowego.
- Twój adres do e-doręczeń zostanie wpisany do rejestru, a **urzędowe wiadomości będą kierowane wyłącznie tam** – żadnych listów poleconych, tylko cyfrowa korespondencja.

Najczęstsze trudności

Mimo że idea e-doręczeń jest prosta, wielu przedsiębiorców napotyka na praktyczne problemy. Wynikają one głównie z braku wiedzy i przyzwyczajień do „papierowego” obiegu dokumentów.

- Wiele właścicieli firm **nie wie, że skrzynka e-doręczeń jest obowiązkowa**, przez co odkłada jej założenie na później – narażając się na brak kontaktu z urzędem.
- Pojawia się **niepewność, który wariant wybrać** – bezpłatny publiczny czy płatny prywatny. Brak świadomości różnic między nimi powoduje chaos decyzyjny.
- Częstym lękiem jest też to, że **wiadomość nie zostanie odczytana na czas** – system uznaje doręczenie za skuteczne, nawet jeżeli przedsiębiorca nie zalogował się do skrzynki. To może prowadzić do przekroczenia terminów odpowiedzi i poważnych konsekwencji.

Jak uniknąć problemów?

Dobra wiadomość jest taka, że większości trudności można uniknąć, jeśli od początku podejdziesz się do e-doręczeń świadomie i systematycznie.

- **Załącz skrzynkę jak najszybciej** po rejestracji działalności – im szybciej zaczniesz jej używać, tym łatwiej wyrobisz w sobie nawyk regularnego sprawdzania.
- **Wprowadź jasne procedury** – np. ustal, że sprawdzasz e-doręczenia codziennie o określonej godzinie lub zlecasz to swojemu biuru rachunkowemu.

- Traktuj każdą wiadomość jako priorytetową – pamiętaj, że brak reakcji nie zwalnia Cię z odpowiedzialności, a urząd uzna pismo za doręczone niezależnie od tego, czy je otworzyłeś.

Solidne przygotowanie to najlepsza inwestycja

Rok 2025 przyniósł przedsiębiorcom dwie kluczowe zmiany: **aktualizację kodów PKD** oraz **obowiązek korzystania z adresu do e-doręczeń**. Oba zagadnienia mogą na początku wydawać się skomplikowane, ale odpowiednie przygotowanie pozwoli uniknąć frustracji i błędów przy zakładaniu firmy.

Jeżeli jesteś na etapie rejestracji działalności, zadbaj o to, aby:

- korzystać wyłącznie z **aktualnych kodów PKD**,
- od razu założyć i skonfigurować **adres do e-doręczeń**,
- w razie wątpliwości skonsultować się z doradcą lub księgowym, który pomoże w formalnościach.

Pamiętaj – solidne przygotowanie to najlepsza inwestycja na starcie w biznesie.

Checklista dla osób zakładających działalność w 2025 roku

ZADANIE	Dlaczego to ważne?
☐ 1. Sprawdź aktualne kody PKD na stronie GUS/Ministerstwa Rozwoju	Stare kody nie są już przyjmowane przez CEIDG
☐ 2. Dobierz właściwy kod lub kilka kodów odpowiadających Twojej działalności	Unikniesz odrzucenia wniosku i problemów przy rozwoju firmy
☐ 3. Wypełnij wniosek CEIDG z nowymi kodami	To kluczowy etap rejestracji – bez tego firma nie istnieje formalnie
☐ 4. Załóż adres do e-doręczeń (publiczny lub komercyjny)	Jest obowiązkowy i stanowi podstawowy kanał komunikacji z urzędami
☐ 5. Ustal administratora skrzynki e-doręczeń (jeśli nie zarządzasz samodzielnie)	Ułatwia kontrolę nad korespondencją i zmniejsza ryzyko przeoczenia terminów
☐ 6. Wypracuj nawyk codziennego sprawdzania e-doręczeń	Nieodczytana wiadomość i tak uznana jest za doręczoną!
☐ 7. Skonsultuj się z doradcą lub księgowym	Zyskasz pewność, że wszystkie formalności są wykonane poprawnie



11. Zapamiętaj 3 rzeczy

Chciałbym, żebyś zapamiętał(a) z tego e-booka trzy rzeczy:

1

1. Najpierw strategia, potem formularze.

Wybór formy opodatkowania i modelu księgowości wpływa na Twoją kasę bardziej niż jakikolwiek „trik” optymalizacyjny.

2

2. Formalności da się uporządkować.

CEIDG, ZUS, US, VAT-R, e-doręczenia – to zestaw kroków, które można przejść raz, poprawnie i bez stresu.

3

3. Nie musisz być z tym sam(a).

Dobre narzędzia i sprawdzony zespół skracają drogę do pierwszych faktur i dają spokój działania.

Przedsiębiorczość to nie sprint, tylko dobrze zaplanowany marsz. Zadbaj o fundamenty – a reszta przyjdzie

w praktyce. Jeśli chcesz, pomogę Ci przejść przez rejestrację, dobrać PKD, ustawić księgowość i wdrożyć e-doręczenia. W Faktura.pl robimy to codziennie – szybko, po ludzku i bez niepotrzebnych komplikacji.

Trzymam kciuki za Twój start. Do zobaczenia po drugiej stronie – w świecie, w którym to Ty decydujesz o swoim czasie, pieniądzu i kierunku rozwoju.

