



Aspekty prawne i formalne freelancingu

Rozdział, w którym podpowiem, jaką formę prawną prowadzenia biznesu wybrać, opiszę, jak zabrać się za założenie firmy i kiedy jest na to dobry czas oraz jak krok po kroku założyć działalność. Dowiesz się też, ile wynosi ZUS oraz jakie są stawki podatkowe, a także, jak załatwiać firmowe sprawy urzędowe.

1.

Forma prawna

Freelancing można wykonywać, opierając się o różnego rodzaju umowy – o dzieło, na zlecenie – lub pracując w ramach własnej działalności gospodarczej. Czym różnią się te formy prawne freelancingu?

a. Umowa o dzieło

Umowa o dzieło obejmuje konkretne zamówienie na wykonanie skończonego dzieła, na przykład na napisanie artykułu czy przetłumaczenie dokumentu. Wykonawca dzieła może wykonać je w dowolnym miejscu i czasie – o ile wyrobi się przed ustalonym w umowie terminem. Nie potrzebuje żadnego kierownictwa ani dostarczania narzędzi (chyba że w umowie jest zastrzeżone, że zlecający dzieło ma je obowiązek dostarczyć). To zatem idealna umowa do wykonania typowych prac freelancerskich. Problemem w umowie o dzieło jest to, że nie zapewnia ona ubezpieczenia ani składek na emeryturę. Nie odnoszą się do niej też przepisy kodeksu pracy – w razie wątpliwości rozstrzyga je sąd cywilny. Wielu freelancerów decyduje się na umowę o dzieło, bo nie muszą ponosić kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Wynagrodzenie jest ustalane brutto, a po opłaceniu podatku otrzymuje się kwotę netto.

Pracowanie na samych umowach o dzieło na dłuższą metę nie ma sensu – brak ubezpieczenia emerytalnego czy zdrowotnego prędzej czy później odbije się negatywnie na wykonawcy dzieła. Można decydować się na umowy o dzieło, jeśli już pozostaje się w stosunku pracy

– na podstawie umowy o pracę, która zapewnia wszelkie świadczenia – lub ma się podpisaną długoterminową umowę-zlecenie. Jeśli zaś masz wielu klientów i spore przychody, to warto przejść na własną działalność zamiast pracować na „śmieciówkach”.

b. Umowa-zlecenie

Umowa-zlecenie jest zawierana między zleceniodawcą a zleceniobiorcą. Nie mają do niej zastosowania przepisy kodeksu pracy dotyczące wynagrodzenia. Umowa-zlecenie może być zawarta między równoprawnymi partnerami, nie stwarza ona stosunku podporządkowania. Zleceniodawca jest zobowiązany do odprowadzania składek ZUS i na ubezpieczenie zdrowotne – o ile zleceniobiorca nie jest studentem. Wysokość składek jest taka sama jak przy umowie o pracę. Wystarczy mieć jedną stałą umowę-zlecenie, aby liczyć na emeryturę i być ubezpieczonym. Z innymi zleceniodawcami także można podpisać umowy-zlecenia, ale już nie będą oni mieli obowiązku odprowadzania składek. Wadą umowy-zlecenia jest fakt, że zleceniobiorcy nie przysługuje prawo do urlopu czy zwolnienia lekarskiego – z drugiej jednak strony freelancerzy są raczej przyzwyczajeni do tego, że o urlop muszą zadbać we własnym zakresie. Przy dłuższej chorobie możliwy jest zasiłek chorobowy, o ile za zleceniobiorcę odprowadzana była wcześniej składka na dobrowolne ubezpieczenie chorobowe, ale zasiłek nie jest zbyt wysoki i freelancerzy traktują pójście na zwolnienie lekarskie raczej jako ostateczność. Umowy-zlecenia nie dotyczą też okres wypowiedzenia (chyba że został ustalony przez strony umowy) i nie wlicza się ona do stażu pracy. Przy umowie-zleceniu wykorzystuje się koszty uzyskania przychodu na poziomie 20% lub 50%. Prawo określa minimalną stawkę godzinową na umowie-zleceniu i wynosi ona za rok 2019 – 14,70 zł brutto, a w 2020 – 17 zł brutto.

Jeśli chodzi o koszty, to ponoszą je zleceniobiorca i zleceniodawca, którzy muszą odprowadzać składki ZUS i zdrowotne – o ile umowa-zlecenie jest jedynym źródłem ubezpieczenia zleceniobiorcy. Składki po stronie zleceniobiorcy wynoszą: emerytalna – 9,76%, rentowa – 1,5%, wypadkowa – między 0,4% a 3,6% w zależności od ryzyka wykonywanej pracy oraz dobrowolna chorobowa – 2,45% wynagrodzenia

brutto. Zleceniodawca zaś płaci składki: emerytalną – 9,76%, rentową – 6,5%, wypadkową – 1,8%, na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych – 0,1% oraz na Fundusz Pracy – 2,45% wynagrodzenia brutto. Tę ostatnią składkę pracodawca opłaca jedynie, gdy zatrudnia innych pracowników na umowę o pracę. Wynagrodzenie w przypadku umowy-zlecenia jest wyrażane kwotą brutto – po opłaceniu podatku kwota netto jest wypłacana zleceniobiorcy.

Kiedy warto zdecydować się na pracę na umowę-zlecenie? Jeśli zależy ci na ubezpieczeniu, bo nie masz innego źródła dochodu, z tytułu którego odprowadzane są za ciebie składki ZUS i składka zdrowotna, to umowa-zlecenie jest dobrą opcją. Sprawdzi się ona również w przypadku, gdy masz jednego klienta, który zapewnia ci większość dochodów i stałą współpracę. Jeśli współpracujesz z wieloma klientami i często ich zmieniasz, to nie ma raczej sensu podpisywać z każdym umowy-zlecenia, bo będzie to dla nich uciążliwe – lepiej przemyśleć przejście na własną działalność gospodarczą.

c. Działalność nierejestrowana

Warto wiedzieć, że gdy generuje się małe przychody, wcale nie jest konieczne zakładanie firmy i opłacanie składek. Jeśli dorabiasz sobie do pensji, wykonując np. drobne przedmioty DIY, albo gdy wychowujesz dziecko, a działalność traktujesz troszkę hobbystycznie i twoje przychody są niewielkie, to nie rejestruj firmy. Warunkiem jest nieprzekraczanie w miesiącu limitu przychodów równego połowie minimalnego wynagrodzenia. W 2019 roku minimalna płaca wynosi 2250 zł brutto, w 2020 wyniesie 2600 zł brutto, zatem nierejestrowaną działalność można będzie prowadzić do limitu przychodów 1300 zł miesięcznie. Przy nierejestrowanej działalności nie trzeba opłacać żadnych składek ZUS.

d. Działalność gospodarcza

Freelancing najprościej i najkorzystniej uprawiać, mając własną firmę. Dzięki temu można współpracować z wieloma klientami i często ich

zmieniać. Podpisujesz z klientami umowy B2B, czyli business to business, w których możesz zawrzeć wszelkie warunki, jakie chcesz. Ich konstrukcja jest łatwiejsza niż konstrukcja umowy o dzieło i umowy-zlecenia, są one też bardziej elastyczne. Działalność gospodarcza ma przewagę nad umową o dzieło, bo zapewnia emeryturę i ubezpieczenie zdrowotne. Dla klientów takie rozwiązanie jest także bardziej korzystne, bo nie muszą odprowadzać składek jak przy umowie-zleceniu.

Jeśli chodzi o koszty prowadzenia działalności, to trzeba odprowadzać składki na ZUS oraz składki zdrowotne, a także opłacać podatki – więcej o tym w podrozdziale piątym.

e. Fakturowanie bez firmy, czyli Useme

Dla początkujących freelancerów, którzy nie chcą jeszcze zakładać własnej firmy, ciekawą opcją jest fakturowanie bez firmy oferowane przez portal Useme. To jeden z najbardziej znanych i prężnie działających portali, oferujących zlecenia dla freelancerów. Zleceniodawca ma możliwość szukania zleceniobiorcy poprzez dodawanie zleceń, na które odpowiadają chętni wykonawcy. Poza tym głównym trzonem działalności Useme, strona daje też możliwość wystawiania faktur, nawet jeśli nie ma się własnej firmy. Oczywiście wiąże się to z opłatami – Useme pobiera prowizję zależnie od wartości zlecenia, a także rozliczane są podatki.

2.

Kiedy założyć działalność gospodarczą?

Najpopularniejszą formą działania na freelancingu jest założenie jednoosobowej działalności gospodarczej. To również wygodne rozwiązanie, które pozwala na wystawianie faktur klientom – nie ma potrzeby podpisywania umowy o dzieło czy zlecenia, kombinowania i zastanawiania się, jak być ubezpieczonym, co z podatkami itd.

Własna firma znacząco podnosi też prestiż w oczach klientów. Z autopsji wiem, że założenie własnej firmy to dobry krok, który pomaga rozwinąć skrzydła jako freelancer i uzyskać biznesową stabilizację. Jednak to także odważna decyzja, która wymaga odpowiedniego przygotowania i wyczucia czasu.

Kiedy warto zdecydować się na zarejestrowanie działalności gospodarczej? Proponuję, by zrobić to wtedy...

- ➔ **kiedy masz pomysł na biznes.** Oczywista sprawa – nie zakładaj firmy, nie rzucaj etatu, nie podejmuj ryzyka zawodowego, jeśli nie wiesz, czym konkretnie będziesz się zajmować. To nie decyzja, którą można podjąć na zasadzie: „jakoś to będzie”. Znacząco teoretycznie można, ale wtedy przystąpienie do bycia przedsiębiorcą skończy się szybko i źle. Szkoda marnować okazję – po zawieszeniu działalności trzeba odczekać 60 miesięcy przed ponownym jej otwarciem, aby przysługiwały ulga na start i inne preferencyjne zasady opłacania składek ZUS (więcej o nich w podrozdziale o ZUS-ie). Dlatego warto założyć firmę jedynie w sytuacji, gdy określiłeś, co chcesz robić i jesteś przekonany, że uda się znaleźć popyt na te usługi. Jak sprawdzić, czy biznes będzie rentowny? W tym celu potrzebujesz stworzyć dobry biznesplan.
- ➔ **kiedy napisałeś już biznesplan.** Wiele osób nie pisze przed założeniem firmy biznesplanu, o ile nie zmuszają ich do tego okoliczności – czyli na przykład nie starają się o dotację. Szkoda, bo biznesplan, chociażby na własny użytek, zawsze warto wykonać. Pozwala to uporządkować sprawy związane z firmą – zmusza do przemyślenia, jaka będzie strategia pozyskiwania klientów, strategia marketingowa, ceny usług, koszty. Dzięki stworzeniu rzetelnego biznesplanu można dowiedzieć się, jakie są słabe i mocne strony biznesu, gdzie są szanse na sukces, a gdzie się czają pułapki, które mogą zniweczyć plany. Tak naprawdę to dopiero po stworzeniu biznesplanu powinno się podjąć ostateczną decyzję, czy otwierać firmę, czy nie. Jeśli biznesplan ukaże dużo niedociągnięć lub problem z wypracowaniem rentowności przedsiębiorstwa, to znaczy, że trzeba jeszcze dopracować plan funkcjonowania firmy lub zmienić pomysł na biznes.
- ➔ **kiedy przeanalizowałeś koszty i przychody.** To część biznesplanu, która jest konieczna do wykonania. Nawet jeśli nie miałeś ochoty

bawić się w analizę SWOT czy nakreślenie strategii marketingowej, to musisz zastanowić się, jakie koszty będzie generować biznes i na jakie przychody możesz liczyć. To podstawa, nieważne, czy masz zamiar sprzedawać długopisy, czy tłumaczyć teksty z japońskiego. Chcesz w końcu zarabiać na własnej firmie, ale wpieryw musisz ustalić, czy jest to wykonalne. Jeśli chodzi o obliczenie stawki za usługi freelancingowe, można robić to poprzez ustalanie cennika za dany produkt lub za godzinę – więcej o tym w pierwszym podrozdziale rozdziału trzeciego.

- ➔ **kiedy masz już pierwsze zlecenia na usługi.** Swoją karierę freelancera zaczęłam od tego, że łapałam pierwsze zlecenia, gdy pracowałam jeszcze na etacie. Po godzinach pracy etatowej pisałam teksty. Po kilku tygodniach miałam już tyle pracy copywriterskiej, że czułam się pewniej, rezygnując z etatu w korporacji. Dzięki temu ruszyłam z własną działalnością z kopyta. To dobra metoda – spróbować dostać pierwsze zlecenia na swoje usługi, zanim jeszcze zrobi się krok założenia firmy. Początkowo można podpisać umowę o dzieło czy zlecenie z pierwszymi klientami. Taki rozbieg da bardziej stabilny start z własną firmą: nie dojdzie do sytuacji, w której rezygnujesz z pracy, zakładasz własną firmę i przez kilka tygodni nie masz co robić, bo dopiero zaczynasz szukać zleceń. Gdy już sprawdzisz się z jednym, dwoma czy trzema klientami lub uda ci się nawiązać stałą współpracę, która zapewni ci na początku działalności przynajmniej minimalny dochód, pozwalający na pokrycie kosztów firmowych, to możesz już śmiało zakładać firmę.
- ➔ **kiedy masz dość dotychczasowej pracy na etat.** To warunek niewystarczający do otwierania działalności gospodarczej, ale często będący ostatecznym pchającym ku temu czynnikiem. Frustracja spowodowana pracą, która nie sprawia satysfakcji lub w miejscu, którego nie lubisz, może dać sporego motywacyjnego kopniaka do podjęcia ryzyka i założenia firmy. Uważaj jednak, bo poza tą frustracją i motywacją potrzebny jest konkretny plan i wizja tego, co będziesz robić. Z drugiej jednak strony, jeśli etat (jeszcze) ci się nie sprzykrzył albo tak naprawdę, po dłuższym namyśle, doszedłbyś do wniosku, że twoja aktualna fucha nie jest taka zła, to nie porywaj się z motyką na słońce i nie zakładaj własnej firmy. Okazać się może po czasie – pewnie krótszym niż dłuższym – że zatęsknisz za stabilizacją finansową i brakiem odpowiedzialności. Zabraknie ci determinacji, by zмагаć się z pełnym wyzwaniem życia freelancera.

- ➔ **kiedy zdobyłeś finansowanie kapitału potrzebnego na start działalności.** Ten punkt dotyczy jedynie biznesów, które potrzebują kapitału początkowego, bo jest wiele zdalnie wykonywanych profesji, w których koszty początkowe są niemal zerowe. Przykładowo, tłumacze, copywriterzy czy wirtualne asystentki, aby pracować, muszą mieć przede wszystkim komputer i połączenie do Internetu, co nie jest aktualnie ani trudne, ani zbyt kosztowne. Są jednak biznesy, w których kapitał początkowy jest niezbędny – od mniejszych sum przy rękodziele wykonywanym w domu po spore nakłady finansowe wymagane przy lokalach usługowych. Jeśli potrzebujesz kilku lub kilkunastu tysięcy złotych, by zacząć, najpierw zastanów się, skąd je wziąć. Złóż wniosek o kredyt czy dotację i dopiero wtedy, gdy już będziesz mieć pieniądze, załóż firmę.

Ponadto ważny jest nie tylko wybór dobrego momentu w życiu, ale także w kalendarzu.

Założ firmę...

- ➔ **każdego innego dnia miesiąca niż pierwszy.** Chociaż pierwszy dzień miesiąca wydaje się dobrym początkiem, to bardziej niż symbolom zaufaj czystej kalkulacji. Jeśli założysz firmę drugiego lub każdego kolejnego dnia miesiąca, to wydłuży się czas, w którym przysługuje ci tzw. ulga na start. To udogodnienie pozwalające na płacenie jedynie składki zdrowotnej przez pierwsze pół roku prowadzenia firmy. Okres sześciu miesięcy w przypadku zarejestrowania firmy pierwszego dnia miesiąca liczy się już łącznie z tym miesiącem. Jeśli zaś wniosek do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) złożysz drugiego dnia miesiąca lub później, to bieg tych sześciu miesięcy zaczyna się od następnego miesiąca. Dzięki temu zaoszczędzisz trochę na ZUS-ie.
- ➔ **kilka tygodni przed przewidywanym boomem na usługi, jeśli twój biznes jest sezonowy.** Załóżmy, że chcesz tworzyć i sprzedawać ozdoby świąteczne. Taki biznes kręci się gdzieś od początku listopada do Bożego Narodzenia. Aby dobrze się przygotować do tego gorącego czasu w firmie, zacznij planować już w okolicach września, a sprawy formalne załatw najpóźniej w październiku. Potem będziesz miał sporo na głowie, więc nie odkładaj zarejestrowania firmy na ostatnią

chwile. Ponadto półprodukty do wyrobu rękodzieła będziesz kupować odpowiednio wcześniej i wtedy musisz mieć już firmę, aby mieć możliwość zaliczenia wydatków w koszty i obniżenia podatku.

Na koniec jeszcze jedna wskazówka dotycząca momentu założenia firmy, która może się przydać tym, którzy myślą o tym na poważnie, ale chcą się wpieryć doksztalić. Otóż lepiej jest założyć firmę przed pójściem na studia magisterskie, podyplomowe, zaoczne lub na kurs czy szkolenie. Jeśli studia lub kurs są zgodne z tematyką biznesu, to poniesione wydatki na czesne, opłatę wstępną i inne opłaty administracyjne będzie można zaliczyć w koszty uzyskania przychodu, obniżając tym samym podatek dochodowy. Niestety, jeśli założysz firmę już w trakcie trwania edukacji, to związane z nią wydatki nie będą mogły być kosztami firmowymi. Takie stanowisko wynika z orzecznictwa Sądu Najwyższego.

3.

Zakładanie firmy krok po kroku

Prześledzę proces zakładania firmy krok po kroku, zarówno biorąc pod uwagę kwestie formalne, strategię planowania biznesu, jak i decyzje, które należy podjąć – a decyzji będzie sporo, począwszy od nazwy firmy po wybór konta firmowego. Może się wydawać, że jest bardzo dużo rzeczy do ogarnięcia przy rejestrowaniu działalności i ruszaniu z własnym biznesem, ale jeśli metodycznie się do tego podejdziesz, odhaczając kolejne zrealizowane punkty, to szybko się można z tym uporać. Same formalności nie zajmują dużo czasu i załatwić je można online. Trzeba tylko mieć już przemyślaną m.in. nazwę firmy, sposób opodatkowania czy wybraną księgową.