Jak zarabiać legalnie bez płacenia ZUS-u? Trzy sposoby dla początkujących

**Coraz więcej osób szuka sposobu na dodatkowy zarobek poza etatem – czy to poprzez freelancing, czy realizację okazjonalnych zleceń. Największą przeszkodą często okazuje się wizja obowiązkowych składek ZUS, które potrafią znacząco obciążyć budżet. Na szczęście istnieją rozwiązania prawne pozwalające wystartować w pełni legalnie, bez konieczności zakładania firmy i ponoszenia wysokich kosztów już na starcie.**

Dla wielu osób marzących o niezależności zawodowej i elastycznym stylu pracy największą barierą przy rozpoczęciu działalności są wysokie składki na ZUS. Freelancerzy, którzy chcą spróbować swoich sił w pracy na własny rachunek, często odkładają decyzję o zleceniach właśnie ze względu na obawę przed kosztami, które pojawiają się, zanim na konto wpłyną pierwsze przychody. Na szczęście istnieją rozwiązania, które pozwalają zacząć legalnie, bez zakładania firmy i bez obowiązku odprowadzania składek.

## Działalność nierejestrowana – dla tych, którzy dopiero zaczynają

Jednym z przyjaznych rozwiązań dla osób, które chcą sprawdzić swoje możliwości, jest działalność nierejestrowana. To forma, która nie wymaga zakładania firmy ani zgłaszania się do ZUS-u. Wystarczy spełnić dwa podstawowe warunki: prowadzić działalność na niewielką skalę oraz nie przekraczać miesięcznego limitu przychodów, który w 2025 roku wynosi 75 proc. minimalnego wynagrodzenia, czyli 3 499,50 zł brutto.

Działalność nierejestrowana świetnie sprawdza się w przypadku freelancerów, którzy testują rynek, pozyskują pierwszych klientów i nie mają jeszcze pewności, czy praca na własny rachunek stanie się ich głównym źródłem utrzymania. W praktyce oznacza to możliwość legalnego wystawiania rachunków, podpisywania umów i zarabiania bez ryzyka wejścia w konflikt z urzędem skarbowym czy ZUS-em.

– *Decydując się na działalność nierejestrowaną, należy pamiętać o dokładnej kontroli limitu przychodów. Przekroczenie progu wiąże się z obowiązkiem natychmiastowej rejestracji działalności, co bywa zaskoczeniem dla początkujących. Ponadto, brak możliwości rozliczania kosztów oznacza, że opodatkowany jest cały przychód – co w przypadku działalności wymagającej większych nakładów (np. zakup materiałów, sprzętu, dojazdy) może być mniej korzystne niż własna firma. Po trzecie, działalność nierejestrowana sprawdza się w drobnych usługach i zleceniach, ale nie nadaje się do branż wymagających licencji czy koncesji* – komentuje Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

## Umowy cywilnoprawne – elastyczność dla wykonawcy i zleceniodawcy

Drugim popularnym rozwiązaniem są umowy cywilnoprawne, przede wszystkim umowa zlecenie lub umowa o dzieło. Te rozwiązanie często jest wykorzystywane w przypadku współpracy z klientami biznesowymi, którzy wymagają formalności i dokumentacji. Umowa o dzieło nie wiąże się ze składkami ZUS, ale jest opodatkowana. Z kolei w przypadku umowy zlecenia składki są obowiązkowe, choć sytuacja wygląda inaczej, jeżeli wykonawca ma już inny tytuł do ubezpieczenia – na przykład etat w pełnym wymiarze godzin.

Dla freelancera, który traktuje dodatkowe zlecenia jako sposób na uzupełnienie domowego budżetu, umowa cywilnoprawna to rozwiązanie bezpieczne i akceptowane przez rynek. Ważne jednak, aby pamiętać, że każda z umów rządzi się swoimi zasadami – od wysokości podatku po ewentualne prawa autorskie, które mogą być istotne zwłaszcza w branżach kreatywnych.

– *Warto pamiętać, że w przypadku umowy zlecenia składki ZUS są obowiązkowe niemal zawsze. Z tego obowiązku zwolnieni są wyłącznie studenci do 26. roku życia oraz osoby mające już inne, pełne ubezpieczenie, np. z etatu. Z kolei przy umowie o dzieło istotne jest, aby jasno wskazać rezultat pracy – inaczej ZUS może zakwestionować kontrakt i potraktować go jak zlecenie. Dlatego dobrze sformułowana umowa to dla freelancera podstawa bezpiecznej współpracy* – radzi Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme.

## Platformy rozliczeniowe – legalność i prostota

Coraz większą popularnością cieszą się także platformy rozliczeniowe, które działają jako pośrednik pomiędzy freelancerem a klientem. Dzięki nim można legalnie wystawiać faktury, nawet bez posiadania własnej działalności gospodarczej. Platforma formalnie staje się stroną transakcji, a freelancer otrzymuje wynagrodzenie jako wypłatę, najczęściej w oparciu o umowę o dzieło lub zlecenie.

To rozwiązanie szczególnie atrakcyjne dla osób, które chcą od początku budować profesjonalny wizerunek – wystawiają faktury klientom biznesowym, nie martwiąc się przy tym o rejestrację firmy i składki ZUS. Co więcej, platforma dba także o kwestie prawne, w tym przenoszenie praw autorskich, dzięki czemu zarówno freelancer, jak i zleceniodawca mają pewność, że współpraca jest uregulowana zgodnie z obowiązującymi przepisami. Minusem jest prowizja pobierana przez pośrednika, ale dla wielu osób to koszt, który rekompensuje wygoda, bezpieczeństwo, przejrzystość całego procesu transakcji i brak limitu jak w przypadku działalności nierejestrowanej.

## Kiedy warto założyć firmę?

Choć początkowo większość freelancerów stara się pracować bez własnej działalności, przychodzi moment, w którym jej założenie staje się nie tylko konieczne, ale i opłacalne. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy miesięczne przychody zaczynają regularnie przekraczać limit działalności nierejestrowanej, a współpraca z klientami biznesowymi wymaga wystawiania faktur. Wtedy można skorzystać z ulg – takich jak ulga na start czy preferencyjny ZUS – które łagodzą wejście w pełną działalność gospodarczą.

Decyzja o rejestracji firmy powinna być poprzedzona analizą rynku, przewidywanych dochodów i kosztów, a także planów rozwoju. Dla osób, które planują systematycznie zwiększać skalę działalności, własna firma to krok w stronę stabilności i profesjonalizacji.

– *Start w freelancingu nie musi oznaczać natychmiastowych kosztów i skomplikowanych formalności. Polskie przepisy przewidują legalne formy zarabiania bez ZUS-u od pierwszego dnia – od działalności nierejestrowanej, przez umowy cywilnoprawne, po platformy rozliczeniowe. Kluczowe jest, by zacząć w sposób bezpieczny i zgodny z prawem, stopniowo budować portfolio i bazę klientów. Dopiero gdy przychody staną się stabilne, można myśleć o rejestracji firmy. Taki etap przejściowy daje freelancerowi czas na poznanie rynku i sprawdzenie swoich możliwości bez ryzyka finansowego* – podsumowuje Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

Useme to istniejąca od 2014 roku platforma dla freelancerów oraz zleceniodawców z siedzibą we Wrocławiu. W bazie Useme znajduje się ponad 200 000 freelancerów z takich dziedzin jak IT, grafika, copywriting, marketing, tłumaczenia i inne. Platforma zajmuje się wszystkimi kwestiami prawnymi i podatkowymi po stronie freelancera i zleceniodawcy, a także umożliwia rozliczanie podwykonawców zagranicznych. Obecnie Useme jest liderem rozliczeń pracy zdalnej w Polsce, Europie Centralnej i Wschodniej.

Kontakt dla mediów:

Paulina Bartkowska

paulina.bartkowska@goodonepr.pl

+48 796 996 844