

e-book

# Twórcy vs biznes

Prowadzenie  
działalności gospodarczej  
w Polsce i Unii Europejskiej

adwokat Stanisław Rabczuk

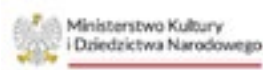
RK Partners  
Creative  
Rights  
Academy



# Twórcy vs biznes. Prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce i Unii Europejskiej.

e-book dla branży kreatywnej  
adwokat Stanisław Rabczuk

Dofinansowano ze środków Ministra Kultury, i Dziedzictwa Narodowego w ramach programu własnego Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych: Rozwój Sektorów Kreatywnych



Stan prawny: wrzesień 2025

**NOTA PRAWNA:** Wszelkie informacje zawarte w tym e-booku mają charakter wyłącznie edukacyjny i orientacyjny. Nie stanowią porady prawnej lub opinii prawnej. W przypadku wątpliwości lub potrzeby podjęcia konkretnych działań polecam skonsultowanie się z odpowiednim doradcą (np. adwokatem, doradcą podatkowym).

Autor e-booka nie ponosi odpowiedzialności za decyzje i działania podjęte na podstawie treści tu przedstawionych, jak również zaniechania działań – ani za ewentualne szkody wynikające z ich zastosowania.

Treści zawarte w e-booku odpowiadają stanowi prawnemu oraz informacjom dostępnym na dzień 21 września 2025 r. Ze względu na dynamiczny rozwój regulacji i praktyki w omawianym obszarze zastrzegam, że mogą one ulec zmianie.



# Spis treści

**Jaki jest cel tego poradnika? 7**

**Czy już muszę mieć firmę? 11**

- Kiedy działalność staje się działalnością gospodarczą? 11
- Działalność nierejestrowana – kiedy można działać bez firmy? 12
- Działalność nierejestrowana – przywileje i obowiązki. 14
- Freelancer na fakturze bez działalności gospodarczej? 16

**Różnice między B2B a umową o dzieło/zlecenie 23**

- Definicje for. współpracy 23
- Różnice podatkowe i składkowe 24
- Stosowanie podwyższonych kosztów uzyskania przychodów 26
- Podatek VAT 29
- Formalności i odpowiedzialność 29
- Prawa autorskie i własność utworów 30
- ZUS – długofalowe skutki dla twórcy 31

**Twórca w Unii Europejskiej 33**

- Rejestracja działalności w innym kraju UE – czy konieczna, gdy świadczę usługi/wysyłam towar. z Polski? 34

**Sprzedaż produktów i usług dla klientów z krajów UE37**

- B2C – gdy sprzedajesz towary/usługi konsumentom 37
- B2B – gdy sprzedajesz towary/usługi przedsiębiorcom 39
- Prawa konsumenta – klienci z UE 40

**Najczęstsze błędy początkujących twórców 45**



# Jaki jest cel tego poradnika?

Kreatywność jest fundamentem Twojej pracy. Ale w momencie, gdy zaczynasz zarabiać na swoich projektach, grafikach, muzyce, filmach czy designie, z czasem stajesz się nie tylko twórcą – ale także przedsiębiorcą. Nawet jeśli tego nie planowałaś/-eś, to Twoja działalność ma już wymiar biznesowy i prawny.

Ten poradnik powstał po to, aby pokazać Ci, że prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce i Unii Europejskiej nie musi być ani skomplikowane, ani straszne. Prawo, podatki czy umowy to nie bariery, ale narzędzia, któr. mogą pracować na Twoją korzyść, jeśli wiesz, jak z nich korzystać.

**Celem tego e-booka jest:**

- pokazać Ci krok po kroku, jak przejść od freelancera do świadomego przedsiębiorcy,

- wyjaśnić, jakie formy działalności i rozliczeń są dostępne w Polsce i UE,
- uświadomić Ci, że znajomość prawa gospodarczego i podatkowego nie jest przeszkodą w kreatywności, lecz jej wsparciem.

Chcę Cię przekonać, że prowadzenie działalności w branży kreatywnej niekoniecznie musi oznaczać biurokratyczny koszmar. To raczej sposób na to, aby Twoja twórczość była stabilnym źródłem utrzymania, a Twoje prawa były chronione.

Twoja praca ma realną wartość rynkową. Ten poradnik ma Ci pomóc w tym, żebyś Ty miał/a nad tą wartością pełną kontrolę.







# Czy już muszę mieć firmę?

## Kiedy działalność staje się działalnością gospodarczą?

Zgodnie z polskim prawem, za działalność gospodarczą uważa się zarobkową aktywność, która jest zorganizowana, wykonywana we własnym imieniu oraz w sposób ciągły.

*Działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły.*

art. 3 ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców.

Innymi słowy, jeśli regularnie realizujesz zlecenia lub tworzysz projekty dla zarobku i samodzielnie organizujesz swoją pracę,

możesz podlegać pod definicję przedsiębiorcy. Prawo Unii Europejskiej podchodzi do tematu jeszcze szerzej – za przedsiębiorstwo uznaje **każdy** podmiot prowadzący działalność zarobkową, niezależnie od formy prawnej czy rejestracji.

Oznacza to, że nawet bez formalnej firmy możesz być traktowany jak przedsiębiorca, jeśli de facto prowadzisz ciągłą działalność zarobkową. W praktyce decydującymi kryteriami są ciągłość i zorganizowanie działań.

Na przykład freelancer, który stale poszukuje klientów, reklamuje swoje usługi i wykonuje zlecenia w sposób powtarzalny, w świetle prawa wypełnia przesłanki prowadzenia działalności gospodarczej. W takiej sytuacji może powstać obowiązek rejestracji firmy w CEIDG (Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej). Rejestracja daje formalny status przedsiębiorcy, ale też wiąże się z dodatkowymi obowiązkami (m.in. ubezpieczeniowymi i podatkowymi), o których piszemy w kolejnych rozdziałach.

## Działalność nierejestrowana – kiedy można działać bez firmy?

Polskie prawo przewiduje wyjątek dla drobnej, incydentalnej aktywności zarobkowej. Jeśli skala Twoich przychodów jest niewielka, możesz skorzystać z tzw. działalności nierejestrowanej (nieewidencjonowanej) i prowadzić biznes na małą skalę bez rejestracji firmy. Warunkiem jest niski poziom przychodów: obecnie (stan na 2025 r.) **limit wynosi 75% minimalnego wynagrodzenia miesięcznie**.

### Uwaga praktyczna:

Rozumienie potoczne działalności nierejestrowanej jako działalności bez ZUS dotyczy raczej sprzedaży towarów i tworzenia dzieł, niż świadczenia usług. Przeczytaj cały rozdział aby dowiedzieć się więcej.

Prowadząc drobną działalność bez rejestracji nie finansujesz sam za siebie składek ZUS – nie odkładasz więc z tego tytułu na emeryturę ani rentę.

Taki właśnie był sens wprowadzenia tej uproszczonej formy zarabiania.

Warto jednak pamiętać: zwolnienie z ZUS dotyczy działalności nierejestrowanej w zakresie sprzedaży towarów (np. obrazu, plakatu) lub tego co zazwyczaj byście zaliczyli do umowy o dzieło (np. wykonanie strony internetowej, artystyczna fotografia). Jeżeli wykonujesz usługi (np. zajmujesz się social mediami), to obowiązek opłacania składek ZUS dalej istnieje. Rozlicza je za Ciebie zleceniodawca/klient – tak jak przy zwykłej umowie zlecenia.

We wrześniu 2025 r. płaca minimalna to 4666 zł.brutto, więc próg dla działalności nierejestrowanej wynosi 3499,50 zł.przychodu miesięcznie. Jeżeli w żadnym miesiącu nie przekroczysz tego limitu, a jednocześnie w ciągu ostatnich 60 miesięcy nie prowadziłeś zarejestrowanej firmy, **Tvoja aktywność nie jest uznawana za działalność gospodarczą** w rozumieniu ustawy. Dzięki temu nie musisz dokonywać wpisu w CEIDG ani zgłaszać działalności do urzędu skarbowego czy GUS.

## Uwaga:

Limit przychodów dotyczy sumy należnej w danym miesiącu, a nie tylko kwot faktycznie otrzymanych – przy ocenie bierze się pod uwagę wystawione rachunki/faktury, nawet jeśli klient jeszcze nie zapłacił. Po przekroczeniu progu przychodu **masz 7 dni** na zarejestrowanie firmy w CEIDG. W przeciwnym razie urząd skarbowy może uznać, że prowadzisz niezarejestrowaną działalność gospodarczą, co niesie ryzyko sankcji.

## Zmiany prawa:

Od 1 stycznia 2026 roku limit przychodów należnych z działalności nierejestrowanej będzie wynosił 225% minimalnego wynagrodzenia w kwartale. Oznacza to, że z rozliczenia miesięcznego przejdziemy na kwartalne, dając takim „małym przedsiębiorcom” więcej elastyczności.

## Przykład praktyczny:

Maria jest ilustratorką, która dotąd sporadycznie sprzedaje swoje prace online. W lipcu i sierpniu 2024 r. jej przychody wyniosły odpowiednio 2200 zł. i 2600 zł. – mieści się to w limicie działalności nierejestrowanej. Maria nie musi zakładać firmy, a uzyskane kwoty wykaże dopiero w zeznaniu rocznym PIT-36, uwzględniając koszty (np. materiały plastyczne) jako koszty uzyskania przychodu. Dopóki jej miesięczne wpływy nie przekraczają 75% płacy minimalnej, Maria może legalnie działać bez rejestracji firmy. Gdyby jednak zaczęła zarabiać więcej, powinna zarejestrować działalność.

## Działalność nierejestrowana – przywileje i obowiązki.

Prowadzenie nierejestrowanego biznesu ma szereg ułatwień. Przede wszystkim nie płacisz comiesięcznych składek na ZUS ani składki zdrowotnej z tytułu działalności – nie zgłaszasz się jako płatnik do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (pamiętaj o wcześniejszym wyjątku, gdzie świadcząc usługi to właśnie twój klient powinien je za ciebie opłacić). Nie musisz także odprowadzać miesięcznych zaliczek na podatek dochodowy – rozliczysz całość w rocznym PIT, korzystając z opodatkowania na zasadach ogólnych (skala 12%/32%).

W działalności nierejestrowanej co do zasady zwolniony jesteś również z VAT, bo przy tak niskich obrotach i tak nie przekroczysz limitu 200 tys. zł. rocznie uprawniającego do zwolnienia podmiotowego (w 2026 roku limit ten zostanie podniesiony do kwoty 240 tys. zł. rocznie).

## Pewne obowiązki jednak pozostają

Musisz prowadzić uproszczoną ewidencję sprzedaży (notować przychody z każdego dnia) i wystawiać rachunki lub faktur. na żądanie klienta. Mimo braku wpisu w CEIDG, w relacjach z kontrahentami i urzędami możesz posługiwać się swoim numerem PESEL

jako identyfikatorem (od 2025 r. ułatwiono to w przepisach – obowiązek posiadania numeru NIP dotyczy osób na działalności nierejestrowanej, któr. są czynnymi podatnikami VAT lub prowadzą ewidencję sprzedaży przy zastosowaniu kas rejestrujących).

## Bonus:

Na końcu tego e-booka znajdziesz wzór uproszczonej ewidencji sprzedaży.

Pamiętaj też, że działalność nierejestrowana nie zwalnia z respektowania praw konsumenta – jeśli sprzedajesz osobom fizycznym, musisz umożliwić np. 14-dniowe odstąpienie od umowy przy sprzedaży na odległość czy przyjmować ewentualne reklamacje. Ponadto nie każdą działalność można prowadzić w tej formie – **wykluczone są czynności wymagające koncesji, zezwoleń lub wpisów do rejestrów regulowanych** (np. sprzedaż alkoholu, usługi ochroniarskie itp.). W takich przypadkach firmę trzeba zarejestrować bez względu na wysokość przychodów.

## Podsumowanie:

Jeżeli dopiero zaczynasz działalność w branży kreatywnej i Twoje przychody są na razie niewielkie lub nieregularne, możesz rozważyć star. bez zakładania firmy. Działalność nierejestrowana pozwala legalnie testować pomysł na biznes **bez comiesięcznych kosztów ZUS** i zbędnej biurokracji. Kluczowe jest jednak pilnowanie limitu przychodów i charakteru działalności.

Gdy tylko Twoja aktywność zacznie przekraczać dozwolone progi, powinienesz dokonać rejestracji w CEIDG. Aktualne informacje o procedurze założenia firmy znajdziesz na portalu biznes.gov.pl oraz gov.pl (sekcja Zakładanie działalności), a sam wpis do CEIDG można bezpłatnie zł.żyć online. Dzięki temu unikniesz problemów przy ewentualnej kontroli skarbowej i zyskasz formalny status przedsiębiorcy.

## Freelancer na fakturze bez działalności gospodarczej?

Wielu twórców na starcie karier. zadaje sobie pytanie: czy muszę od razu zakładać firmę, żeby legalnie obsługiwać klientów i wystawiać faktury? Odpowiedź brzmi: **nie zawsze**. Istnieją legalne formy współpracy pozwalające działać bez rejestracji działalności gospodarczej.

Główna różnica polega na tym, czy występujesz wobec klienta jako zarejestrowany przedsiębiorca (B2B), czy jako osoba fizyczna na podstawie umowy cywilnoprawnej.

**Freelancer „na umowę”** to ktoś, kto wykonuje zlecenia na podstawie umowy o dzieło lub umowy zlecenia, ewentualnie korzysta z innych rozwiązań (o nich za chwilę), nie mając własnej firmy. W takim przypadku formalnie nie jesteś przedsiębiorcą, a Twój klient często staje się Twoim płatnikiem podatku dochodowego i (przy zleceniu) składek ZUS.

**Działalność gospodarcza (B2B)** oznacza natomiast, że zakładasz jednoosobową firmę i występujesz jako równorzędny podmiot biznesowy – samodzielnie wystawiasz faktury, odprowadzasz podatki i składki. Każda forma ma swoje zalety i wady, a wybór często zależy od skali i charakteru Twojej pracy.

**Czy można pracować bez firmy na dłuższą metę?** Dopuszczalne jest realizowanie zleceń bez zakładania działalności tak długo, jak długo **Twoja aktywność nie nosi cech działalności gospodarczej**, o których była mowa wcześniej. Jeśli przyjmujesz pojedyncze zlecenia nieregularnie, zwłaszcza gdy masz inne główne zatrudnienie, możesz posługiwać się umowami o dzieło/zlecenia jako osoba prywatna. Jednak w momencie, gdy freelancing staje się dla Ciebie stałym źródłem dochodu i działasz w sposób zorganizowany (masz wielu klientów, reklamujesz swoje usługi, ponosisz koszty jak „mini-firma”), trudno już obronić status osoby prywatnej.

Przykładowo, jeżeli co tydzień wykonujesz projekt dla innego zleceniodawcy i sam szukasz kontraktów, to w świetle prawa zaczynasz wpadać w definicję działalności gospodarczej. Kontynuowanie takiej aktywności bez rejestracji firmy może grozić uznaniem jej za **działalność**, a brak rejestracji może skutkować pociągnięciem do odpowiedzialności skarbowej. Z kolei, gdy współpracujesz tylko z jednym–dwoma stałymi klientami,



możesz argumentować, że to wciąż działalność uboczna lub quasi-etat (choć formalnie na umowach). Mimo braku jednoznacznej granicy, praktyczna zasada jest taka: **dopóki Twoje przychody są małe i okazjonalne – firma nie jest wymagana; gdy przeradzają się w regularny biznes – rozważ rejestrację (albo przejście na działalność nierejestrowaną).**

## Umowa o dzieło lub zlecenie z klientem

Najprostszym modelem jest podpisanie z klientem tradycyjnej umowy cywilnoprawnej. Przykładowo: jako grafik możesz zawrzeć umowę o dzieło na wykonanie projektu plakatu. Plus dla Ciebie: brak obowiązku zakładania firmy i brak comiesięcznych opłat ZUS (szczególnie przy umowie o dzieło, która nie podlega oskładkowaniu). **Musisz jednak wystawić rachunek do umowy** i pamiętać, że to klient jako zamawiający odprowadzi zaliczkę na Twój podatek dochodowy (wystawi Ci PIT-11 na koniec roku). Dla klienta rozwiązanie to jest mniej wygodne – wiąże się z dodatkowymi formalnościami (sporządzenie umowy, zgłoszenie zleceniobiorcy do ZUS przy umowie zleceniu, obsługa podatków). Duże firmy mogą nie chcieć takiej formy współpracy, preferując fakturę. Ponadto **umowa o dzieło nie może mieć charakteru ciągłego świadczenia usług** – powinna dotyczyć konkretnego ukończonego utworu/dzieła.

Przy powtarzalnych zadaniach częściej stosuje się umowę zlecenie, która jednak rodzi obowiązek ZUS (chyba że jesteś studentem <26 lat lub masz już etat w minimalnej pensji). Reasumując, umowa z klientem jest dobra na początek lub przy jednostkowych zleceniach, ale na dłuższą metę może być kłopotliwa zarówno dla Ciebie, jak i dla kontrahenta.

## Działalność nierejestrowana

Ten wariant opisaliśmy wyżej – możesz sprzedawać swoje usługi lub utwor. w niewielkiej skali bez firmy, o ile nie przekraczasz limitu przychodów (obecnie 75% pensji minimalnej miesięcznie). W ramach działalności nierejestrowanej nie wystawisz co prawda faktur. VAT (nie musisz mieć statusu podatnika VAT czynnego), **ale masz obowiązek wystawić na żądanie klienta rachunek lub faktur. uproszczoną potwierdzającą sprzedaż.** Taki dokument (rachunek) jest akceptowalny

dla klienta jako podstawa zaksięgowania kosztu i powinien zadowolić także dużego kontrahenta.

W praktyce działalność nierejestrowana sprawdza się przy małych, jednorazowych zleceniach lub pracy dodatkowej dla osób już zatrudnionych w innym miejscu. Gdy klientem jest spółka potrzebująca faktur. VAT, częściej wybierane są inne metody (patrz niżej).

## Platformy fakturujące (np. Useme i inne)

Coraz popularniejszym sposobem na fakturowanie bez firmy są specjalne platformy internetowe pełniące rolę pośrednika. Przykładem jest polski serwis Useme. Działa to tak, że rejestrujesz się jako wykonawca na platformie, a ona zawiera z Tobą umowę (np. o dzieło) i wystawia w Twoim imieniu faktur. VAT Twojemu klientowi. Klient płaci faktur. wystawioną formalnie przez platformę, dzięki czemu dostaje pełnoprawny dokument księgowy (faktur. VAT) do swoich kosztów. Ty natomiast otrzymujesz od platformy wynagrodzenie pomniejszone o prowizję za usługę. Platforma od razu potrąca zaliczkę na Twój podatek dochodowy (PIT) i odprowadza ją do urzędu – dostaniesz od niej PIT-11 pod koniec roku.

Dla freelancera to bardzo wygodne: nie musi zakładać firmy, ma automatycznie opłacony podatek i minimum formalności. Po stronie klienta również jest to proste – dostaje faktur. VAT i przelewa należność do pośrednika, nie interesując się Twoim statusem prawnym.

Platformy takie jak Useme stały się popularne wśród twórców, którzy startują z działalnością na próbę lub mają kilka jednorazowych zleceń dla firm. Oczywiście, korzystanie z pośrednika kosztuje.

Na wrzesień 2025 Useme podaje w swoim kalkulatorze, że przy zarobkach „na rękę” w wysokości 1000 zł. klient będzie musiał zapłacić 1199,57 zł.+ VAT. Opłata serwisowa Useme wynosi 90,01 zł.(ok. 6%). Tym samym, jeżeli byście rozliczali się w ramach działalności nierejestrowanej za taką samą czynność (np. wykonanie fotografii – bez przeniesienia praw autorskich), to z kwoty 1199,57 zł.zostałoby wam w kieszeni 1055,62 zł. Przy rocznych obrotach, kwota ta może robić różnicę.

Platformy fakturujące działają na podstawie trójstronnej relacji: Ty wykonujesz usługę dla platformy (na umowie), a platforma świadczy usługę

(twój rezultat) dla klienta, dokumentując to fakturą.

Tym samym wszelkie prawa autorskie któr. przenosisz, również są przenoszone najpierw na pośrednika (np. Usume), a potem dopiero na klienta. Zawsze sprawdź jakie prawa przenosisz lub jaka jest treść licencji. Zawarta jest ona zazwyczaj w regulaminie platformy i nie masz na nią wpływu. Jeżeli zatem chodzi o zarządzanie Twoimi prawami autorskimi, to zawsze schemat „bez pośrednika” będzie lepszy – zachowujesz nad nimi pełną kontrolę.

Inną kwestią jest skuteczność przeniesienia praw autorskich – jak już wiesz z naszych warsztatów i pozostałych ebooków, **dla skuteczności udzielenia licencji wyłącznej oraz przeniesienia praw autorskich jest konieczne zachowanie formy pisemnej**. Platformy obiecują zachowanie procesu online, a zatem bez zachowania tej formy. Rodzi to wątpliwość co do skuteczności tej czynności – powinno to bowiem wyglądać tak, że twórca przekazuje pisemne oświadczenie platformie, a platforma – klientowi. Kliknięcia online w formularzach są niewystarczające.

## Inkubator przedsiębiorczości (np. AIP)

Innym rozwiązaniem jest tzw. firma na próbę w ramach inkubatora. Akademickie Inkubator. Przedsiębiorczości (AIP) oraz podobne organizacje pozwalają prowadzić własny biznes bez rejestracji, „pod parasolem” ich osobowości. Przystępując do inkubatora, podpisujesz umowę, na mocy której korzystasz z jego wpisu do KRS, NIP i REGON. To inkubator formalnie wystawia faktur. Twoim klientom, a następnie przekazuje Ci wynagrodzenie na podstawie umowy cywilnoprawnej (np. umowy o dzieło lub zlecenia). Przychody trafiają na Twoje wydzielone subkonto w inkubatorze, skąd możesz je wypłacić (pomniejszone o podatek i składki, jeśli te składki są należne).

Za korzystanie z tej opcji płacisz zazwyczaj stały abonament miesięczny. Plusy: brak ZUS na starcie (nie płacisz pełnych składek jak przedsiębiorca, choć uwaga – umowy zlecenia w inkubatorze podlegają ozusowaniu, więc jeśli inkubator wypłaca Ci zlecenie, też naliczy składki).

Pozytywne jest również to, że inkubator często oferuje wsparcie księgowe, prawne i szkolenia dla początkujących. Minusy: miesięczna opłata zjada część dochodów, a przy większej

skali zarobków korzystanie z inkubatora może się okazać równie kosztowne co własna działalność (składki + prowizje mogą sumarycznie dorównać preferencyjnemu ZUS).

Inkubatora nie można też używać w każdej branży – zwykle jest skierowany do działalności usługowej, kreatywnej, startupowej. Niemniej to dobr. rozwiązanie „pomiędzy” – masz możliwość wystawiania faktur (na danych inkubatora) i legalnego rozliczania się, bez rejestracji firmy na siebie.

Uwagi dotyczące praw autorskich zawarte powyżej, dotyczące platfor. typu Usem, zachowują aktualność również i w tym przypadku.

## Faktura „przez znajomego” (podpięcie pod cudzą działalność)

Niektórzy początkujący twórcy próbują jeszcze innego sposobu: umawiają się z zaprzyjaźnioną firmą (np. znajomy prowadzi agencję reklamową lub ma działalność), że to ona wystawi faktur. klientowi, a następnie rozliczy się z freelancerem. Teoretycznie to proste – Ty unikasz zakładania firmy i ZUS, kolega wystawia fakturę. Jednak formalnie rzecz biorąc, taka transakcja powinna być poparta umową między Tobą a ową firmą. To ta firma staje się oficjalnym wykonawcą zlecenia wobec klienta, a Ciebie musi zatrudnić albo podpisać z Tobą umowę o dzieło/zlecenie, by przekazać Ci pieniądze. **W efekcie generują się dwa poziomy opodatkowania** – firma kolegi uzyskuje przychód (faktura dla klienta) i ponosi koszt (wypłata dla Ciebie), a Ty otrzymujesz wynagrodzenie z umowy i też musisz rozliczyć podatek.

Bez takiej umowy (czyli “pod stołem”) działać nie wolno – wystawianie faktur bez pokrycia w realnym wykonaniu pracy przez fakturującego byłoby oszustwem. Ten model bywa więc kłopotliwy i rzadko stosowany w pełni legalnie, bo wymaga zaufania i zachodu. Jeśli już z niego korzystasz, zadbaj o spisanie klarownych ustaleń z osobą, która Cię “podpina” pod swoją działalność.

Pamiętaj też o ryzyku uznania tej czynności za firmanctwo (posługiwanie się cudzą firmą pod pozorem, dla prowadzenia własnej, ukrytej, działalności gospodarczej), co stanowi przestępstwo skarbowe.

## Co wybrać – podsumowanie

Jeśli dopiero zaczynasz przygodę z freelancingiem w branży kreatywnej, na początek rozważ opcje bez zakładania firmy. Umowy o dzieło/zlecenia pozwolą obsłużyć pierwszych klientów indywidualnie. Działalność nierejestrowana sprawdzi się, gdy Twoje przychody są symboliczne i zachowują małą wysokość. Platformy typu Usemie dają Ci faktur. i minimum formalności – kosztem prowizji. Inkubator. z kolei umożliwi prowadzenie biznesu "na próbę" przez kilka miesięcy czy lat za ustaloną opłatą, oferując przy tym pewne wsparcie merytoryczne. Własna działalność gospodarcza staje się natomiast opłacalna (a często i konieczna), gdy masz już stabilny strumień zleceń, większe kwoty do rozliczania i chcesz budować markę na rynku. Posiadanie firmy daje swobodę w nawiązywaniu współpracy B2B, umożliwia np. wybór korzystnej formy opodatkowania (podatek liniowy 19%, ryczałt od przychodów itp.) oraz samodzielne decydowanie o kosztach i inwestycjach. Pamiętaj jednak, że z firmą wiążą się stałe koszty (ZUS, księgowość) i obowiązki administracyjne. W kolejnych rozdziałach omówimy różnice między poszczególnymi formami umów a B2B oraz najczęstsze błędy, by ułatwić Ci podjęcie świadomej decyzji.



# Różnice między B2B a umową o dzieło/zlecenie

## Definicje for. współpracy

Skrót B2B oznacza po prostu business-to-business, czyli relację między dwoma podmiotami gospodarczymi. W kontekście freelancer. B2B najczęściej oznacza, że masz jednoosobową działalność gospodarczą i zawierasz z klientem umowę o współpracy jako firma (np. umowę usługową lub kontrakt na projekt).

Z kolei umowa o dzieło i umowa zlecenie to umowy cywilnoprawne, rozumiane potocznie jako umowy zawierane najczęściej między osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej a zamawiającym (którym może być firma lub inna osoba).

Umowa o dzieło dotyczy wykonania konkretnego dzieła – unikalnego rezultatu, np. obrazu, logo, strony internetowej – i wygasa z chwilą oddania tego dzieła. Umowa zlecenie obejmuje wykonanie określonych czynności lub usług przez czas określony lub nieokreślony, bez gwarancji rezultatu (liczy się należyte staranie).

Dla twórców kreatywnych umowa o dzieło bywa preferowana przy pracach artystycznych, ponieważ zakłada przekazanie skończonego utworu. Umowa zlecenie jest częstsza przy ciągłych usługach (np. stała współpraca graficzna, administracja fanpage’em itp.) lub tam, gdzie dzieło trudno zdefiniować.

## Różnice podatkowe i składkowe

Wybór formy wpływa znacząco na to, ile pieniędzy zostaje Ci w kieszeni oraz jakie obowiązki podatkowe musisz wypełnić. Poniżej kluczowe różnice:

### Obowiązek opłacania ZUS

Przy jednoosobowej działalności (B2B) sam płacisz swoje składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne co miesiąc. Przedsiębiorca nie ma wyboru – nawet bez dochodów musi co miesiąc odprowadzić stałą kwotę (chyba że korzysta z ulg na start). W 2025 r. pełna składka ZUS dla nowych fir. (po okresie ulg) to ponad 1500 zł. miesięcznie, a składka zdrowotna zależy od dochodu lub formy opodatkowania. Dla porównania, umowa o dzieło jest zwolniona ze składek ZUS – od wynagrodzenia nie pobiera się ani składki emerytalnej, ani zdrowotnej. To dlatego dzieło jest tak korzystne finansowo dla wykonawcy i zamawiającego (brutto = brutto minus zaliczka PIT).

Umowa zlecenie podlega natomiast pełnym składkom ZUS (chyba że zleceniobiorca ma status studenta do 26 lat lub już opłaca ZUS z innego tytułu). Standardowo zleceniobiorca i zleceniodawca dzielą się opłacaniem składek emerytalnych, rentowych i wypadkowych, a cała składka zdrowotna jest finansowana z Twojego wynagrodzenia. Efekt: przy zleceniu dostaniesz wyraźnie mniej „na rękę” niż przy dziele o tej



samej kwocie brutto, ale w zamian zyskujesz ubezpieczenie zdrowotne i zaliczenie okresu pracy do emerytury.

Dla młodych twórców ważna może być ulga podatkowa dla osób <26 roku życia – obowiązuje ona przy umowie zleceniu (oraz o pracę), ale nie dotyczy umów o dzieło ani działalności gospodarczej. To dodatkowy czynnik: np. student-freelancer do 26 lat przy zleceniu nie zapłaci PIT (do 85 528 zł. rocznie) i nie płaci ZUS, co czyni zlecenie bardzo korzystnym w tej grupie. Natomiast przedsiębiorca w tym wieku nie skorzysta z „ulgi dla młodych” – na JDG płaci normalny podatek i składkę zdrowotną.

## Podatek dochodowy i koszty

Różnice są też w opodatkowaniu dochodu. Działalność gospodarcza (B2B) daje wybór formy opodatkowania: podatek liniowy 19% (stała stawka bez względu na dochód) albo skala podatkowa 12%/32% (stawka rośnie po przekroczeniu 120 tys. zł. dochodu rocznie). Istnieje też ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – stawka procentowa od przychodu zależna od rodzaju usług (dla niektórych działalności kreatywnych stawki ryczałtu w 2025 r. to np. 8,5% lub 12% przychodu). Jako przedsiębiorca, który rozlicza się na skali albo podatku liniowym możesz odliczać koszty uzyskania przychodu – czyli wydatki na sprzęt, oprogramowanie, materiały, dojazdy, szkolenia itp. – co zmniejsza Twój dochód do opodatkowania. W efekcie podatek płacisz od dochodu (przychód – koszty).

Przy umowach o dzieło/zlecenie możliwości są bardziej ograniczone. Standardowo nie rozliczasz sam kosztów – zamiast tego ustawa daje Ci ryczałtowe koszty uzyskania: 20% przychodu, albo 50% przy pracach twórczych z przeniesieniem praw autorskich. Oznacza to, że przy umowie o dzieło/zlecenie płacisz podatek dochodowy wg skali (12% do 120 tys. zł. rocznie, potem 32%) od podstawy pomniejszonej o te ryczałtowane koszty.

## Stosowanie podwyższonych kosztów uzyskania przychodów (KUP) – 50%

Dla twórców bardzo ważne jest zastosowanie 50% kosztów – żeby z nich skorzystać, utwór musi spełniać kryteria prawa autorskiego, a w umowie należy zawrzeć klauzulę o przeniesieniu praw autorskich majątkowych na zamawiającego wraz z wynagrodzeniem wyodrębnionym za przeniesienie praw. Wówczas tylko połowa przychodu jest opodatkowana PIT, co realnie daje niższy podatek niż na działalności gospodarczej przy tych samych kwotach. Ustawa PIT enumeralnie wylicza rodzaje działalności uprawniające do 50% KUP – jest to katalog zamknięty. Obejmuje on m.in. działalność twórczą w takich dziedzinach jak: literatura, sztuki plastyczne (grafika, malarstwo itp.), muzyka, fotografika, design (wzornictwo przemysłowe), architektura (w tym wnętrz i krajobrazu), urbanistyka, teatr, choreografia, reżyseria, scenografia, kostiumografia, lutnictwo artystyczne, sztuka ludowa, dziennikarstwo, a także twórczość audiowizualna i audialna (np. film, utwor. dźwiękowe).

Należy pamiętać, że 50-procentowe koszty uzyskania przychodu są limitowane kwotowo. Zgodnie z art. 22 ust. 9a ustawy o PIT łączna kwota odliczonych 50% kosztów w ciągu roku nie może przekroczyć równowartości górnej granicy pierwszego progu skali podatkowej. W 2025 roku jest to aż 120 000 zł. Oznacza to, że twórca może zastosować 50% KUP maksymalnie do przychodów rzędu ~240 000 zł. rocznie (bo połowa z tej kwoty to 120 tys. kosztów). Po wyczerpaniu limitu dalsze przychody opodatkowane są już na zasadach ogólnych.

Jeżeli masz działalność gospodarczą i jesteś VATowcem, to od kwoty wynagrodzenia za przeniesienie praw autorskich naliczasz zamiast 23% obniżoną stawkę w wysokości 8% VAT. Jak widać, preferencje są zatem zarówno dla osób nieprowadzących, jak i prowadzących działalność gospodarczą.

Z punktu widzenia podatków, kluczowe jest oddzielenie części wynagrodzenia twórcy, która dotyczy praw autorskich, od części za zwykłe wykonanie pracy. Tylko ta pierwsza część (honorarium za przeniesienie praw) kwalifikuje się do 50% KUP. Jeśli cała kwota zostanie wypłacona „lump sum” bez wyszczególnienia, fiskus uzna, że nie wiadomo,

jaka część dotyczy utworu, a jaka innych działań – i może odmówić prawa do podwyższonych kosztów. Dlatego umowa z twórcą (lub np. załącznik do umowy, aneks) powinna precyzyjnie określać strukturę wypłaty.

## Kryteria ustalania proporcji

Jak ustalić, czy honorarium powinno wynosić np. 40%, 60% czy 80% wynagrodzenia? Prawo pozostawia to stronom, ale decyzja powinna być racjonalna i uzasadniona charakterem współpracy. Kilka praktycznych kryteriów, które można wziąć pod uwagę:

- **Udział pracy twórczej w całości obowiązków:** Oszacuj, jaką część czasu lub zadań twórca poświęca na tworzenie chronionych utworów, a ile na czynności nietwórcze (administracja, komunikacja, prace odtwórcze). Np. jeśli grafik w agencji ok. 60% czasu faktycznie projektuje oryginalne grafiki, a 40% to poprawki, spotkania i prace techniczne – honorarium autorskie 60% wynagrodzenia wydaje się uzasadnione. Jeżeli twórcze zadania dominują (np. ilustrator zajmuje się prawie wyłącznie rysowaniem), można rozważyć wyższy udział honorarium (70% czy nawet 80%). Ustalony procent warto poprzeć opisem stanowiska/zakresu prac, z którego wynika taki, a nie inny udział pracy twórczej.
- **Wartość rynkowa utworu i praw:** Zastanów się, jak cenny jest rezultat twórczy sam w sobie. Często sama licencja czy przeniesienie praw do utworu stanowi dużą wartość – np. klient kupujący logo płaci nie tylko za czas pracy grafika, ale za unikalny znak, który będzie znakiem firmowym przez lata. W takich przypadkach honorarium za prawa może być relatywnie wysokie w stosunku do wynagrodzenia za pracę. Jeśli utwór potencjalnie mógłby zostać sprzedany za znaczną kwotę niezależnie od nakładu czasu, warto to odzwierciedlić w podziale. Z drugiej strony, gdy utwór ma ograniczoną wartość poza jednorazowym użyciem (np. drobna ilustracja do ulotki), honorarium za prawa może być symboliczne, a większość wynagrodzenia to zapłata za wykonaną pracę.
- **Zakres przenoszonych praw (pola eksploatacji):** Im szersze i bardziej wyłączne prawa przekazuje twórca, tym

większe wynagrodzenie za te prawa powinien otrzymać. Jeśli umowa przenosi prawa na wszystkie pola eksploatacji, na cały świat, na czas nieograniczony i na wyłączność zamawiającego – honorarium autorskie powinno być znaczące, bo twórca zrzeka się praktycznie całej możliwości dalszego zarabkowania na utworze. Wówczas np. podział 70/30 czy 80/20 (na korzyść honorarium) jest do obrony. Jeśli zaś przeniesienie praw jest ograniczone – proporcja honorarium może być mniejsza.

- Czasem na podział wpływa specyfika branży lub wewnętrzna polityka firmy. Np. w branży IT często spotyka się standardowy podział 50/50 dla programistów – wynika to z praktyki, że mniej więcej połowa ich pracy to wytwarzanie oryginalnego kodu, a połowa to czynności techniczne i prace zespołowe niebędące utworami. W agencjach reklamowych bywa model 70/30 dla działów kreatywnych. Ważne, by takie wewnętrzne standardy też dało się uzasadnić charakterem pracy, a nie były arbitralne.

## Przykładowo:

Przy dziele 10 000 zł brutto z przeniesieniem praw w proporcjach honorarium autorskiego do wynagrodzenia za dzieło 80%/20% (czyli 8000 zł.2000 zł., wykorzystanie podwyższonych kosztów będzie wyglądać następująco:

**Brutto do opodatkowania 10.000 zł**

**Podatek stawka: 12%**

**Podstawa opodatkowania (przychód-KUP):**

- honorarium autorskie – 4000 zł.(8000 zł.- KUP 50% czyli 4000 zł.;
- wynagrodzenie za dzieło – 1600 zł.(2000 zł.- KUP 20% czyli 400 zł.

**Podatek kwota: 672 zł**

Dla wersji bez kosztów autorskich:

**Brutto do opodatkowania 10.000 zł**

**Podatek stawka: 12%**

**Podstawa opodatkowania (przychód-KUP):**

**8000 zł.(10.000 zł.- KUP 20% czyli 2000 zł.;**

**Podatek kwota: 960 zł**

Korzystanie z podwyższonych kosztów jest kuszące. Z drugiej strony, przedsiębiorca ma prawo odliczyć faktyczne wydatki i amortyzować sprzęt, czego umowa o dzieło nie umożliwia (tam koszty są sztywne – 20% lub 50%, niezależnie od realnych nakładów). Jeśli więc ponosisz duże koszty (np. drogi komputer, tablet graficzny, oprogramowanie) i nie możesz skorzystać z 50% KUP, założenie działalności da Ci możliwość pomniejszenia podstawy opodatkowania o te wydatki.

## Podatek VAT

Działając na zasadzie B2B możesz stać się płatnikiem VAT. Ale jeśli nie jesteś przedsiębiorcą, to o VAT w ogóle nie ma mowy. W Polsce większość drobnych przedsiębiorców korzysta ze zwolnienia z VAT do momentu przekroczenia obrotu 200 000 zł. rocznie (w 2026 roku będzie to limit 240 tys. zł.). Freelancer z działalnością może więc pozostać nievatowcem przy umiarkowanych przychodach – wtedy wystawia faktur. zwolnione z VAT (art. 113 ust. 1 ustawy o VAT).

Umowa o dzieło/zlecenie nie pozwala na wystawienie faktur. VAT, więc Twój klient otrzymuje co najwyżej rachunek i nie może odliczyć VAT. Z perspektywy firmy zlecającej jest to pewna niekorzyść – kwotę brutto traktują w całości jako koszt (bez możliwości pomniejszenia VAT), podczas gdy przy współpracy z VAT-owcem mogą odliczyć wartość podatku VAT. Natomiast gdy pracujesz dla osób prywatnych albo fir. korzystających ze zwolnień (np. małe agencje zwolnione z VAT), brak VAT nie jest problemem.

## Formalności i odpowiedzialność

Współpraca B2B i umowy cywilne różnią się też pod względem formalnym i prawnym. Przedsiębiorca (B2B) musi prowadzić przynajmniej uproszczoną księgowość – ewidencję przychodów i kosztów (KPiR) lub ewidencje ryczałtowe, a jeśli jest vatowcem – rejestr. VAT i sporządzać Jednolity Plik Kontrolny (JPK). Musi samodzielnie obliczać i wpłacać zaliczki na podatek dochodowy (miesięcznie lub kwartalnie) oraz składki ZUS co miesiąc. Ponosi pełną odpowiedzialność za zobowiązania wobec kontrahenta –

jeśli coś pójdzie nie tak z umową B2B, klient może dochodzić roszczeń na drodze cywilnej, a Ty odpowiadasz całym swoim majątkiem jako przedsiębiorca.

Przy umowie o dzieło/zleceniu większość spraw formalnych spada na zleceniodawcę: to on odprowadza Twój podatek (a w przypadku zlecenia – zgłasza Cię do ZUS i opłaca składki). Ty powinienes jedynie dopilnować posiadania pisemnej umowy, wykonania dzieła zgodnie z ustaleniami i ewentualnie wystawić rachunek za pracę.

W razie sporu prawnego z klientem, również odpowiadasz za ewentualne szkody, ale dochodzenie roszczeń odbywa się na podstawie Kodeksu cywilnego (umowa o dzieło/zlecenie) – tu nie ma różnicy, czy masz firmę, czy nie, bo w obu przypadkach kontrakt jest cywilny. Jednak reżim odpowiedzialności może być inny – w praktyce inaczej będzie traktować się przedsiębiorców po obu stronach, a inaczej przedsiębiorcę w sporze z osobą nieprowadzącą działalności gospodarczej.

Warto dodać, że prowadząc JDG możesz potrzebować dodatkowych elementów, np. konta firmowego. Jako osoba na umowie nie musisz o to dbać. Dla niektórych różnicą jest też postrzeganie przez rynek: posiadając działalność, masz oficjalny status przedsiębiorcy, możesz budować markę i łatwiej brać udział w przetargach czy współpracować z poważnymi podmiotami. Z drugiej strony, część początkujących twórców woli uniknąć ZUS i papierologii, wybierając elastyczne umowy.

## Prawa autorskie i własność utworów

Dla osób z branży kreatywnej kluczową kwestią przy porównaniu for. współpracy są prawa autorskie do stworzonych prac. W przypadku umów o dzieło zazwyczaj przenosi się na zamawiającego majątkowe prawa autorskie do stworzonego utworu (grafiki, tekstu, utworu muzycznego itd.) – należy to jasno zapisać w umowie, wskazując pola eksploatacji. Dzięki temu twórca może zastosować 50% koszty uzyskania przychodu, co, jak wspomniałem, obniża podatek. Z punktu widzenia zamawiającego przeniesienie praw daje

mu swobodę korzystania z utworu. Umowa zlecenie może, ale nie musi dotyczyć utworu – jeśli przedmiotem zlecenia jest np. prowadzenie mediów społecznościowych, trudno mówić o jednym „utworze”. Gdy jednak zleceniem jest przygotowanie serii ilustracji czy tekstów, również można zawrzeć klauzule o przeniesieniu praw lub licencji. Wówczas zleceniobiorca również może korzystać z 50% KUP, choć bywa to bardziej kwestionowane niż przy dziele.

Przy kontrakcie B2B kwestie praw autorskich reguluje umowa między firmami. Możesz w niej przenieść prawa na klienta lub udzielić licencji – masz pełną dowolność kontraktową. Warto zaznaczyć, że 50% kosztów nie mają zastosowania do dochodu z działalności gospodarczej – są przywilejem twórcy na etacie lub umowie cywilnej. Gdy masz własną firmę, Twoje przychody z projektów kreatywnych to przychody z działalności, opodatkowane na ogólnych zasadach (możesz co najwyżej wyodrębnić osobno honorarium za przeniesienie praw i spróbować je opodatkować jako przychód z praw majątkowych, ale to dość zł.żone i rzadko praktykowane). W praktyce firmy rozwiązują to inaczej: niektórzy twórcy prowadzący JDG umawiają się z klientem na zachowanie przez twórcę praw autorskich i udzielenie licencji – wtedy mogą dalej zarządzać swoim utworem. Częściej jednak w relacji B2B także dochodzi do przeniesienia praw na zamawiającego, tyle że bez preferencji podatkowych dla twórcy. Dla klienta natomiast nie ma większej różnicy, czy kupuje prawa od osoby na umowie o dzieło, czy od firmy.

## ZUS – długofalowe skutki dla twórcy

Choć składki na ubezpieczenia społeczne mogą wydawać się zmor. przedsiębiorców, warto wspomnieć o konsekwencjach wyboru formy współpracy dla ubezpieczenia twórcy. Na kontrakcie B2B musisz opłacać ZUS, ale dzięki temu zyskujesz ubezpieczenie zdrowotne (możesz korzystać z NFZ) oraz odkładasz składki emerytalne i chorobowe. W razie choroby możesz mieć prawo do zasiłku (jeśli opłacasz dobrowolne ubezpieczenie chorobowe), a po latach – prawo do emerytur. (choć minimalnej, jeśli opłacasz tylko minimalne składki). Natomiast twórca pracujący wyłącznie na umowach o dzieło jest poza systemem ubezpieczeń społecznych – nie odkłada na emerytur. z tych umów i nie ma prawa do publicznej opieki zdrowotnej (chyba że ma ją z innego tytułu,

np. studenci są ubezpieczeni przez rodzica/uczelnię, a osoby na etacie – przez pracodawcę).

To ważne w kontekście długoterminowym: wielu młodych freelancerów kusi brak ZUS przy dziele, ale muszą samodzielnie zadbać o ubezpieczenie zdrowotne (np. wykupić komercyjne lub dopisać się do ubezpieczenia małżonka) i świadomie oszczędzać na przyszłość, skoro nie odprowadzają składek emerytalnych. Umowa zlecenie częściowo ten problem rozwiązuje, bo zleceniodawca odprowadza składki emerytalne i zdrowotne – masz więc dostęp do leczenia w NFZ i pewien kapitał emerytalny rośnie, choć zwykle niewielki (przy niskich honorariach).

Decydując się na B2B, warto wiedzieć o ulgach: nowe firmy mają „ulgę na start” (przez pierwsze 6 miesięcy działalności opłacasz tylko składkę zdrowotną, bez społecznych) oraz mały ZUS przez 2 lata (obniżone składki na ubezpieczenia społeczne przez 24 miesiące po okresie ulgi na start). Dzięki temu początkujący przedsiębiorca w Polsce może przez pierwsze pół roku działalności płacić jedynie ok. 400 zł. miesięcznie (zdrowotne), a następnie przez dwa lata ok. 1000 zł. miesięcznie ZUS (po preferencyjnej stawce, zależnej od minimalnej pensji). Mimo wszystko, nawet 1000 zł. to więcej niż 0 zł. przy umowie o dzieło – stąd wielu twórców zwleka z rejestracją firmy tak długo, jak to możliwe. Polecam jednak znaleźć równowagę między bieżącym zyskiem a bezpieczeństwem na przyszłość.



# Twórca w Unii Europejskiej

W ramach Unii Europejskiej twórcy zarejestrowani w Polsce mogą swobodnie oferować swoje usługi i produkty klientom z innych państw członkowskich. Zasada swobody świadczenia usług oraz swobody przedsiębiorczości pozwala na świadczenie usług w innym kraju UE bez zakładania tam nowego oddziału czy spółki. Oznacza to, że jeśli twórca prowadzi działalność w Polsce i sporadycznie wykonuje zlecenia dla klientów zagranicznych – nawet wyjeżdżając do nich – nie musi rejestrować nowej firmy na miejscu. Kluczową różnicą jest to, czy działalność w drugim kraju ma charakter tymczasowy, czy trwały. Jeżeli twórca jedynie czasowo świadczy usługi (np. wykonuje kontrakt przez kilka dni lub miesięcy) i nie korzysta z trwałej infrastruktury w innym państwie, wówczas stosuje się swobodę świadczenia usług. Natomiast jeśli prowadzi stałą placówkę za granicą – np. otwiera biuro lub zatrudnia pracowników – wówczas wchodzi w grę swoboda przedsiębiorczości.

## Rejestracja działalności w innym kraju UE – czy konieczna, gdy świadczę usługi/ wysyłam towar. z Polski?

Zasada swobody świadczenia usług w UE pozwala oferować usługi w całej Unii bez konieczności zakładania firmy w każdym kraju. Jeśli więc polski twórca wykonuje jednorazowe zlecenia lub realizuje kontrakty czasowo – np. wyjeżdża na zlecenie lub wykonuje pracę zdalnie – generalnie nie musi rejestrować działalności w kraju klienta. Dopóki nie następuje stałe prowadzenie firmy (brak trwałego miejsca świadczenia usług), obowiązują go przepisy krajowe.

Można tu wyróżnić dwie sytuacje:

- Twórca wykonuje pojedyncze zlecenia lub projekty w innych krajach UE, ale bez zakładania tam stałego biura. W takim przypadku prawo UE traktuje to jako swobodę świadczenia usług, a lokalne wymagania administracyjne (poza ewentualnym koniecznym zgłoszeniem) nie obligują do zakładania oddziału. Przykład: polski grafik jednorazowo projektuje ilustracje dla wydawnictwa we Włoszech – nie musi otwierać we Włoszech firmy.
- Jeżeli twórca otworzyłby za granicą oddział, wynajął biuro czy zatrudnił pracowników na miejscu – czyli stworzył trwałą placówkę – wchodzi w życie swoboda przedsiębiorczości (zasady zakładania firmy). Wówczas obowiązują go lokalne przepisy dotyczące rejestracji przedsiębiorców.

### Przykład praktyczny:

Twórca-plastyk z Polski sporadycznie wykonuje projekty artystyczne dla klienta niemieckiego. Działa z Polski, korzysta czasowo z wynajętego biura w Monachium tylko do realizacji tego zlecenia. W świetle prawa to nadal tymczasowa usługa – nie musi on rejestrować działalności w Niemczech. Natomiast gdyby otworzył tam pracownię i zatrudnił grafików, musiałby dopełnić formalności jako przedsiębiorca zagraniczny.

## Podsumowanie:

Swoboda świadczenia usług EU oznacza, że prywatni twórcy świadczący usługi z Polski klientom UE nie muszą zakładać firmy w każdym kraju, w którym sprzedają swoje usługi. Wyjątkiem są sytuacje, w których działalność ma charakter trwały lub branża wymaga lokalnych zezwoleń.



# Sprzedaż produktów i usług dla klientów z krajów UE

Sprzedaż usług oraz fizycznych produktów (np. plakatów, wydruków czy gadżetów) z Polski do konsumentów lub fir. w innych krajach UE podlega szczególnym zasadom. Różnią się one w zależności od tego czy nabywcą jest firma, czy też konsument.

## B2C – gdy sprzedajesz towary/ usługi konsumentom

Przy dostawach towarów:

- Miejsce opodatkowania: zasadniczo w kraju klienta (tam, gdzie kończy się transport).
- Limit 10 000 EUR (ok. 42 000 zł. – jeśli Twoja roczna sprzedaż do wszystkich krajów UE nie przekracza tej kwoty, możesz rozliczać VAT

w Polsce. Po przekroczeniu – rozliczasz VAT w krajach konsumentów, z zastosowaniem ich krajowych stawek podatkowych. Od początku, albo też dopiero po przekroczeniu progu – wedle wyboru – możesz korzystać z systemu VAT OSS, o którym piszę dalej.

## Przy świadczeniu usług:

- Zasada ogólna: jeśli świadczysz usługi osobie fizycznej (nie-przedsiębiorcy) z UE, miejscem opodatkowania jest Polska – czyli naliczasz polski VAT.
- Wyjątki – usługi opodatkowane w kraju konsumenta (nie działa próg 10 000 EUR, VAT trzeba rozliczać tam od pierwszej sprzedaży):
  - usługi telekomunikacyjne, elektroniczne i nadawcze (tzw. TBE – np. sprzedaż muzyki online, grafik w formie plików udostępnianych online, kursy e-learningowe),
  - usługi związane z nieruchomościami (np. projekt wnętrza mieszkania w Berlinie),
  - usługi kulturalne, artystyczne, sportowe, edukacyjne świadczone na miejscu (np. warsztaty w Paryżu).

W tych przypadkach VAT rozlicza się w kraju klienta. Możesz zarejestrować się tam albo – prościej – korzystać z systemu VAT OSS.

## System VAT OSS (One Stop Shop)

Zamiast rejestrować się do VAT w każdym państwie, możesz skorzystać z procedur. OSS.

- Składasz jedną deklarację kwartalną w Polsce, a podatek trafia do krajów konsumpcji.
- Stawka VAT zależy od kraju klienta (np. Niemcy – 19%, Francja – 20%).
- Jeśli zdecydujesz się na OSS, obejmuje on całą Twoją sprzedaż do konsumentów w UE – nie można go stosować wybiórczo.

## Sprzedaż przy zwolnieniu z VAT

Jeżeli korzystasz w Polsce ze zwolnienia podmiotowego (limit 200 tys. zł, nadal możesz przekroczyć próg 10 000 EUR przy sprzedaży zagranicznej. Wtedy musisz rozliczać VAT w kraju konsumenta albo przez OSS, ale w Polsce nadal pozostajesz „zwolniony” dla sprzedaży krajowej.

## B2B – gdy sprzedajesz towary/ usługi przedsiębiorcom

Sprzedając towar. lub usługi firmom z Unii Europejskiej, wchodzisz w obszar tzw. transakcji wewnątrzwspólnotowych. W odróżnieniu od sprzedaży dla konsumentów, tu obowiązują inne zasady VAT i dokumentacji.

### Sprzedaż towarów – wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (WDT)

- Gdy wysyłasz towar (np. plakaty, gadżety) z Polski do przedsiębiorcy z innego kraju UE, jest to WDT.
- Stawka VAT: 0% – pod warunkiem, że spełniasz dwa warunki:
  1. Twój kontrahent ma aktywny numer VAT-UE (sprawdzasz w systemie VIES).
  2. Masz dowody wywozu towaru z Polski do innego kraju (np. potwierdzenie od firmy kurierskiej).
- Faktura: wystawiasz faktur. z VAT 0%, z adnotacją „odwrotne obciążenie / reverse charge”.
- Obowiązki formalne:
  - musisz być zarejestrowany do VAT-UE (formularz VAT-R),
  - wykazujesz transakcję w deklaracji VAT i w informacji podsumowującej VAT-UE.

## Sprzedaż usług – zasada ogólna i reverse charge

- Zasada ogólna (art. 28b ustawy o VAT): miejsce opodatkowania usług B2B to kraj siedziby nabywcy.
- Co to oznacza w praktyce?
  - polski usługodawca (np. grafik, muzyk, copywriter. wystawia faktur. bez polskiego VAT, transakcja jest oznaczona jako NP – nie podlega opodatkowaniu w Polsce.
  - nabywca rozlicza VAT u siebie jako „impor. usług”,
  - na fakturze musisz dodać adnotację „odwrotne obciążenie / reverse charge”.
- Usługę wykazujesz w deklaracji VAT (pozycja „poza terytorium kraju”) i w informacji VAT-UE.
- **Warunek: obie strony powinny mieć numer VAT-UE.**

## Wyjątki – kiedy reverse charge nie działa

Nie wszystkie usługi B2B rozlicza się według art. 28b. Istnieją wyjątki, na przykład:

- Usługi wstępu na imprezy kulturalne, artystyczne, edukacyjne (art. 28g): miejscem opodatkowania jest kraj, gdzie impreza się odbywa.
- Usługi restauracyjne, cateringowe, transpor. pasażerski: miejsce wykonania usługi.

## Prawa konsumenta – klienci z UE

Sprzedając towar. konsumentom w UE (tzw. distance selling) twórca staje się sprzedawcą na rynku wewnętrznym UE i musi przestrzegać unijnych



przepisów konsumenckich. Najważniejsze z nich to prawo odstąpienia od umowy w ciągu 14 dni bez podania przyczyny. Konsument może zwrócić towar, a sprzedawca musi zwrócić mu pieniądze (co do zasady w ciągu 14 dni). Przed wysyłką należy udzielić konsumentowi wszystkich informacji o produkcie (w zrozumiałym języku, np. o głównych cechach, cenie całkowitej, czasie dostawy itp.) oraz o prawie do odstąpienia. Ponadto konsumentowi przysługują standardowe gwarancje wynikające z prawa unijnego (co najmniej 2 lata w UE) i ochrona przed wadliwymi towarami. W praktyce oznacza to, że twórca sprzedający do UE musi zapewnić możliwość realizacji zwrotu, obsługi reklamacji i udostępnić wymagane informacje na stronie sprzedaży (np. politykę prywatności, metodę płatności, sposób reklamacji). Jako że dyrektywy unijne ustanawiają często minimalny zakres ochrony, warto wcześniej sprawdzić zasady obowiązujące w kraju, do którego będziemy kierować towary.

## Przykład: ilustrator pracujący dla niemieckiego wydawnictwa

Rozważmy praktyczny scenariusz: Jan, polski ilustrator prowadzący jednoosobową działalność, przyjmuje zlecenie na wykonanie ilustracji do książki od niemieckiego wydawnictwa. Jak powinien rozliczyć transakcję VAT i czy musi rejestrować się w Niemczech?

Ilustracje są usługą niematerialną świadczoną z Polski na rzecz firmy w Niemczech. To typowy kontrakt B2B (usługodawca – Jan, usługobiorca – wydawnictwo jako podatnik VAT w Niemczech).

Zgodnie z art. 28b ustawy o VAT (zasada ogólna dla B2B), miejscem świadczenia jest kraj kontrahenta. Oznacza to, że ta usługa podlega opodatkowaniu w Niemczech. W praktyce Jan nie dolicza polskiego VAT – wystawia fakturę netto, bez polskiego VAT, z adnotacją reverse charge. Transakcja jest oznaczona jako NP – nie podlega opodatkowaniu w Polsce. Jego niemiecki kontrahent rozliczy VAT zgodnie z tamtejszymi stawkami.

Ponieważ Jan świadczy usługi, których miejscem opodatkowania jest inny kraj UE, a nabywcą jest podatnik VAT, musi zarejestrować się jako podatnik VAT-UE (wewnątrzwspólnotowy). Taka rejestracja następuje w Polsce (formularz VAT-R) i oznacza, że Jan będzie otrzymywał unijny numer identyfikacji VAT (z liter. PL). Dzięki temu będzie mógł prawidłowo raportować transakcje zagraniczne w Polsce.

Jako podatnik VAT-UE Jan musi co miesiąc składać do polskiego urzędu skarbowego tzw. „informację podsumowującą VAT-UE” (deklarację elektroniczną, termin do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu wykonania usługi). W tej informacji wykazuje faktur. z innymi krajami UE (także tą do niemieckiego wydawnictwa).

W polskiej ewidencji VAT Jan uwzględnia tę faktur. jako transakcję wewnątrzwspólnotową (odwrotne obciążenie). Nie odprowadza VAT od tej sprzedaży, ale musi pamiętać o ewentualnym prawie do odliczenia podatku naliczonego (jeśli miał koszty związane z tą sprzedażą). W niemieckim systemie klient sam rozlicza VAT (wg tamtejszej stawki 19% lub 7%, zależnie od typu usługi).

W opisaney sytuacji Jan nie potrzebuje rejestrować działalności w Niemczech. Wystarczy mu polska rejestracja VAT-UE i wystawienie faktur. zgodnie z polskimi przepisami (netto, z adnotacją o odwrotnym obciążeniu). Dzięki temu rozliczenia podatkowe pozostają w Polsce – Jan wprowadzie udokumentuje sprzedaż w Niemczech, ale VAT z tego tytułu nie trafia do budżetu Polski, tylko jest przenoszony na nabywcę w Niemczech. Całość transakcji rozlicza w Polsce (faktur. i deklaracja VAT-UE).

W nagłówku faktur. wystawianej polskiemu podatnikowi UE zawsze warto umieszczać polski numer VAT-UE i odwołanie do art. 28b ustawy o VAT („odwrotne obciążenie”), aby była jasność, że podatek przemieszcza się na nabywcę.

## Podsumowanie

B2B oraz umowy o dzieło/zlecenie to dwie odrębne ścieżki współpracy, każda z unikalnym zestawem konsekwencji finansowych i prawnych. Dla twórców ceniących sobie elastyczność i wyższe bieżące wynagrodzenie bez obciążeń – atrakcyjne będą umowy cywilnoprawne, zwłaszcza o dzieło (brak ZUS, możliwość 50% kosztów podatkowych). Niosą one jednak ograniczenia: brak zabezpieczeń społecznych, brak możliwości wystawienia faktury, zależność od tego, czy klient zechce taką formę.

Z kolei własna działalność (B2B) zapewnia pełną profesjonalizację – możesz oficjalnie fakturować dowolne podmioty, rozwijać skalę

biznesu, optymalizować koszty, ale ponosisz stałe koszty i większą odpowiedzialność. W praktyce wielu freelancerów w branży kreatywnej startuje na umowach (często łącząc je z etatem lub studiach), a gdy rozkręcą portfolio i klientelę – przechodzi na B2B. Wybór powinien zależeć od Twojej indywidualnej sytuacji: wysokości przychodów, liczby klientów, preferencji klientów co do rozliczeń, a także Twoich potrzeb ubezpieczeniowych. W razie wątpliwości warto skonsultować się z prawnikiem lub doradcą podatkowym – pomoże Ci dobrać formę współpracy optymalną pod względem podatkowym i prawnym.



# Najczęstsze błędy początkujących twórców

Wejście w świat biznesu bywa dla artysty czy freelancera wyzwaniem – poza talentem i warsztatem trzeba nagle zrozumieć przepisy i pilnować formalności. Początkujący twórcy niestety często uczą się na własnych błędach. Poniżej 5 najczęstszych pomyłek przy zakładaniu działalności lub pracy bez firmy, wraz z poradami jak ich uniknąć:

## Błąd 1: Zły wybór formy działalności lub brak świadomości różnic

Wielu młodych freelancerów nie zgłębia tematu for. prawnych współpracy i działa na chybił trafił – np. rejestrują firmę niepotrzebnie (ponosząc koszty), albo przeciwnie, latami działają bez firmy mimo przekroczenia dopuszczalnych limitów. Brak rozeznania, czym różni się

umowa o dzieło, umowa zlecenie, działalność nierejestrowana czy B2B, może kosztować setki lub tysiące zł. tych miesięcznie.

Przykładowo: jeśli świadczysz usługi sporadycznie i zarobki masz niskie, opłaca się zacząć od działalności nierejestrowanej zamiast od razu iść w jednoosobową firmę (unikniesz płacenia wysokiego ZUS od razu). Odwrotna sytuacja: jeśli faktycznie pracujesz jak firma (dużo zleceń, wielu klientów, duże kwoty), to brak rejestracji może skutkować zaległościami podatkowymi i problemami przy kontroli.

## Rada:

Zanim zaczniesz, zapoznaj się z podstawowymi formami prawnymi opisanymi we wcześniejszych rozdziałach. Przeanalizuj skalę swojej działalności i prognozy dochodów. Jeśli nie jesteś pewna/ pewien, skonsultuj swój przypadek – pomoże to dopasować formę współpracy tak, by była legalna i optymalna finansowo. Świadomy wybór uchroni Cię przed sytuacją, w której „wszyscy dookoła płacą mniejszy podatek, a ja niepotrzebnie oddaję fiskusowi fortunę” albo – co gorsza – przed groźbą kar. za prowadzenie niezarejestrowanej firmy.

## Błąd 2: Brak pisemnych umów z klientami

Twórcy, zwłaszcza stawiający pierwsze kroki, często rozpoczynają współpracę „na słowo” lub ustalenia mailowe, bez formalnej umowy. Kusząca jest wizja mniejszej biurokracji i wyrażenie zaufania wobec klienta. Niestety, taka nieformalność bywa zgubna. Brak spisanej umowy może prowadzić do braku zapłaty za wykonaną pracę (klient „znika” albo kwestionuje ustalenia), sporów co do zakresu projektu czy praw autorskich. W razie konfliktu jesteś na straconej pozycji – trudno wykazać, co konkretnie zostało uzgodnione. Nie chronią Cię też wtedy przepisy o terminach płatności czy odsetkach, bo trudno udowodnić istnienie kontraktu. Co więcej, działanie bez umów to pokusa ukrywania dochodów, z której czasem korzystają obie strony – ale to poważne ryzyko. Freelancer cieszy się, że „nie zapłaci podatku”, klient – że ma tańszą usługę bez VAT, lecz taki układ

może się szybko zemścić. Brak umowy i oficjalnego rozliczenia oznacza, że gdy klient postanowi nie wypłacić wynagrodzenia, nie masz dowodów by walczyć o swoje. Ponadto Urząd Skarbowy może przeświecić Twoje finanse i wykryć niezadeklarowane przychody – konsekwencje to dopłata zaległego podatku z odsetkami i ewentualna kara.

## Rada:

Zawsze podpisuj umowę lub chociaż zamówienie mailowe potwierdzone na piśmie. Może to być nawet prosty dokument określający strony, przedmiot projektu, termin, wynagrodzenie oraz kwestie przeniesienia praw autorskich. Taki dokument zabezpiecza obie strony i działa odstraszająco na nieuczciwe zagrywki. W dobie pracy zdalnej umowę można zawrzeć elektronicznie (wymiana skanów, podpis elektroniczny). Unikaj zaczynania pracy bez jasnych ustaleń – profesjonalni klienci rozumieją potrzebę podpisania umowy i nie będą stawiać oporu. Jeśli klient unika umowy, to sygnał ostrzegawczy – może lepiej takiego zlecenia nie brać?

## Błąd 3: Nieprawidłowe lub brakujące rozliczenia finansowe (podatki, faktury)

Freelancerzy często koncentrują się na kreacji, zaniedbując „papierkową robotę”. Do typowych uchybień należy niewystawianie faktur/rachunków za wykonane usługi lub wystawianie ich w sposób błędny. Brak odpowiedniego dokumentu może skutkować utratą klienta – to psuje też Twój profesjonalny wizerunek. Równie groźne jest nieterminowe rozliczanie podatków: np. freelancer na JDG zapomina zapłacić zaliczki na PIT lub nie składa deklaracji VAT, co szybko generuje odsetki. Osoby bez firmy nierzadko zapominają złożyć roczne zeznanie podatkowe zakładając, że skoro pracowały na umowach i podatek był pobierany, to nie muszą nic robić. To błąd, bo z umów cywilnoprawnych zawsze trzeba rozliczyć się w PIT rocznym. Popularna obecnie usługa „ePIT” umożliwia wygenerowanie i złożenie zeznania rocznego przez „urząd skarbowy”, ale pamiętaj – jako że nie wpłacasz zaliczek z działalności nierejestrowanej, to system nie zaciągnie

tych danych automatycznie – musisz je wpisać ręcznie.

Innym błędem jest nieodprowadzanie należnych składek, np. gdy ktoś prowadzi firmę i “zapomina” przez kilka miesięcy płacić ZUS – kończy się to narastającym długiem i odsetkami, a ZUS prędzej czy później upomni się o swoje.

## Rada:

Prowadź podstawową dokumentację i kalendarz rozliczeń. Jeśli działasz bez firmy, wypisuj rachunki do umów (wiele wzorów znajdziesz w sieci) i domagaj się od klientów podpisania tych umów – to zapewni, że oni też rozliczą podatek za Ciebie prawidłowo. Gdy masz firmę, rozważ zlecenie księgowości profesjonalistom lub korzystanie z aplikacji księgowych – będą wysyłać przypomnienia o podatkach i generować potrzebne dokumenty. Unikaj też chaotycznego wystawiania dokumentów. Błędy na fakturach (np. zł. NIP klienta, brak daty sprzedaży) mogą powodować opóźnienia w płatnościach lub konieczność wystawiania korekt.

## Błąd 4: Lekceważenie kosztów i kwestii finansowych firmy

Część artystów nie przykładą wagi do finansów – do momentu, gdy pojawiają się kłopoty. Typowym błędem jest nieoddzielanie finansów prywatnych od firmowych. Prowadząc działalność (nawet nierejestrowaną), dobrze jest wyrobić nawyk odkładania należnego podatku i składek, a także śledzenia swoich przychodów i kosztów. Początkujący nieraz wydają wszystko, co zarobią, zapominając, że część to podatek – skutkiem może być bolesna niespodzianka w postaci dużej dopłaty PIT na koniec roku. Podobnie, brak kontroli nad wydatkami sprawia, że nie wiedzą, ile tak naprawdę zarabiają. Inny aspekt to nierozliczanie kosztów uzyskania przychodu przy prowadzeniu działalności gospodarczej.



Wielu freelancerów płaci podatek od całego przychodu, nie odejmując wydatków, bo nie zbiera faktur lub nie wie, co można zaliczyć w koszty. To tak, jakby sklepikarz płacił podatek od całej sprzedaży, nie odejmując kosztu zakupu towaru. Jak widzisz, to kompletnie nielogiczne, a jednak się zdarza.

## Rada:

Załącz osobne konto (choćby subkonto) dla wpływów z działalności i tam gromadź przychody. Regularnie odkładaj środki na podatki, by nie wydać tych pieniędzy. Gdy przyjdzie czas zapłaty, unikniesz stresu skąd wziąć środki. Monitoruj swoje finanse – pomoże Ci w tym nawet prosta tabelka w arkuszu kalkulacyjnym albo program do faktur z modułem raportów. Jeżeli masz działalność gospodarczą, ucz się co możesz wrzucić w koszty: komputer, oprogramowanie, materiały, internet, telefon – te wydatki związane z pracą obniżają podatek. Na umowach cywilnoprawnych pamiętaj o możliwości 50% kosztów dla prac twórczych – negocjuj z klientem umowę tak, by ta opcja była zgodna z prawem (tj. żeby formalnie nastąpiło przeniesienie praw do utworu). Dbaj o porządek w papierach: trzymaj kopie umów, rachunków, dowodów zapłaty składek/podatków. To mało ekscytująca część działalności, ale kluczowa dla jej kondycji.

## Błąd 5: Nieznajomość przepisów specyficznych dla branży kreatywnej

Ostatnią częstą kategorią błędów jest brak orientacji w szczególnych regulacjach prawnych dotyczących twórczości i usług kreatywnych. Przykładowo, początkujący grafik czy programista może nie wiedzieć, jak prawidłowo przenieść prawa autorskie w umowie – zdarza się, że umowa o dzieło nie zawiera żadnej wzmianki o prawach, co potem rodzi spor. (klient myślał, że kupił pełne prawa do logo, a twórca sądził, że udzielił tylko licencji). Inny częsty błąd to niechronienie swoich

prac i niepilnowanie licencji – np. udostępnianie plików źródłowych bez upewnienia się, jakie ma się zobowiązania, albo korzystanie z czyichś materiałów (np. zdjęć, fontów) bez licencji, co może wpędzić w kłopoty prawne. W aspekcie podatkowym z kolei, twórcy działający międzynarodowo potrafią przeoczyć kwestie VAT OSS/MOSS przy sprzedaży treści cyfrowych konsumentom w UE, czy obowiązek rejestracji do VAT-UE przy usługach dla fir. zagranicznych – efektem mogą być zaległości podatkowe w innym kraju.

## Rada:

Edukuj się w zakresie prawa autorskiego i zasad licencjonowania utworów. Upewnij się, że każda umowa na projekt kreatywny zawiera jasne postanowienia o tym, kto i na jakich polach eksploatacji nabywa prawa do utworu. Korzystaj ze sprawdzonych wzorów umów dla branży kreatywnej lub skonsultuj je z prawnikiem. Gdy Twój biznes się rozkręci i zaczynasz mieć klientów zagranicznych lub sprzedawać np. grafiki przez internet do różnych krajów, zorientuj się w przepisach podatkowych (VAT w UE, sprzedaż na platformach zagranicznych – czy one odprowadzają podatek, czy Ty musisz). Unikaj przekonania, że skoro jesteś artystą, to nie musisz znać prawa. We własnym biznesie musisz ogarniać podstawy prawne albo mieć kogoś do pomocy. To pozwoli Ci tworzyć bez strachu, że jakiś formalny drobiazg zepsuje efekt Twojej pracy.

## Podsumowanie:

Początkujący twórcy najczęściej potykają się o sprawy formalne – formę działalności, umowy, podatki, rozliczenia. Dobra wiadomość jest taka, że wszystkich tych błędów można uniknąć, poświęcając nieco czasu na zdobycie wiedzy (choćby poprzez ten e-book) i korzystając z dostępnych narzędzi (inkubatory, platformy, konsultacje z księgowymi). Ucz się na cudzych potknięciach, a nie własnych: dbaj o przejrzyste relacje z klientami, prowadź wymaganą księgowość, fakturuj profesjonalnie (nawet jeśli to rachunek stworzony w Wordzie przy działalności nierejestrowanej – ważne, by był), płac należne podatki i składaj deklaracje na czas. Dzięki temu będziesz mogła/ mógł skupić się na tym, co najważniejsze – kreatywnej pracy –

bez stresu, że urząd skarbowy lub niezadowolony klient popsują Ci reputację i finanse. Z odrobiną dyscypliny w papierach szybko wejdzie Ci to w krew, a Twoja działalność będzie rozwijać się bez niepotrzebnych kryzysów.

Powodzenia!

Wzór. uproszczona ewidencja sprzedaży

## Uproszczony Rejestr Sprzedaży

**Prowadzący rejestr:**

Jan Kowalski

ul. Radosna 7/1

00-000 Warszawa

**za 2025 rok**

**strona 1 z 1**

| Lp.                                 | Data sprzedaży             | Rodzaj towaru/usługi | Kwota sprzedaży | Kwota kosztu | Kwota sprzedaży narastająco w 2025 roku | Uwagi |
|-------------------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------|--------------|-----------------------------------------|-------|
| 1.                                  | Rachunek nr R<br>1/01/2025 | Usługa fotograficzna | 1500,00 zł      | 0,00 zł      | 1500,00 zł                              | -     |
| 2.                                  | Rachunek Nr R<br>2/01/2025 | Usługa fotograficzna | 1000,00 zł      | 0,00 zł      | 2500,00 zł                              | -     |
| Podsumowanie strony:                |                            |                      | 2500,00 zł      | 0,00 zł      | -                                       | -     |
| Przeniesienie z poprzedniej strony: |                            |                      | n/d             | n/d          | -                                       | -     |

# O autorze



**adwokat**

**Stanisław Rabczuk**

Adwokat, karnista, prowadzący zajęcia w ramach Wydziału Prawa i Administracji UW oraz Centrum Nauk Sądowych UW. Pisze doktorat na temat technik dochodzeniowych w środowisku nowoczesnych mediów. W ramach praktyki pracował dla spółek giełdowych z indeksu WIG-MEDIA. Współprowadzący zajęcia w Katedrze Kryminalistyki UW, gdzie z pomocą inscenizacji i odgrywania realnych scenariuszy dochodzeniowych uczy praktyki i teorii. Był stypendystą w projekcie badawczym finansowanym ze środków Narodowego Centrum Nauki oraz jest autorem punktowanych publikacji z zakresu nauk prawnych.

Kontakt:

[s.rabczuk@rkpartners.pl](mailto:s.rabczuk@rkpartners.pl)

[www.academy.rkpartners.pl](http://www.academy.rkpartners.pl)

# Nadal głodni wiedzy?

Ta publikacja to część naszego projektu RK Partners Creative Rights Academy. To inicjatywa edukacyjna dla branży kreatywnej stworzona przez prawników. Wzmacniamy pozycję twórców, szkoląc w zakresie prawa.

Ten e-book to część serii, na którą składają się trzy tytuły:

Twórcy vs. AI. Prawo w czasach sztucznej inteligencji

Twórcy vs. świat. Jak chronić swoją własność intelektualną?

Twórcy vs. biznes. Prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce i w Unii Europejskiej

Oprócz tego, zachęcamy Was do sięgnięcia po nagrania z webinarów:

[Webinar 1. Umowy prawa autorskiego](#)

[Webinar 2. Prawne aspekty korzystania z AI](#)

[Webinar 3. Ochrona praw autorskich](#)

[Webinar 4. Międzynarodowe aspekty praw autorskich](#)

[Webinar 5. Ochrona prywatności, dane osobowe w branży kreatywnej](#)

[Webinar 6. Formy prowadzenia działalności w Polsce i UE](#)

[Webinar 7. Aspekty karne prawa autorskiego](#)

[Bonus: nagranie z wykładu o AI, który odbył się 27 września](#)

A na deser... zapraszamy do posłuchania podcastów:

Rozmowa z twórczynią PolishGraphicDesignMemes  
Spotify ApplePodcasts YouTube

Rozmowa z Adelą Madej  
Spotify ApplePodcasts YouTube

Rozmowa z Borysem Kosmynką  
Spotify ApplePodcasts YouTube

Rozmowa z Natalią Łajszczak  
Spotify ApplePodcasts YouTube

© 2025 RK Partners Kwasek Rabczuk Adwokaci sp.k. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Treść niniejszego e-booka, w tym teksty, grafiki, ilustracje oraz układ, stanowią utwór w rozumieniu przepisów ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Pamiętaj, że udostępniamy Ci go wyłącznie do użytku osobistego, edukacyjnego i chcemy, aby pozostał w Twoich rękach. Nie wyrażamy zgody na dalsze kopiowanie, powielanie, udostępnianie, rozpowszechnianie ani modyfikowanie niniejszej publikacji w całości lub w części – w jakiegokolwiek formie, zarówno elektronicznej, jak i drukowanej – bez naszej uprzedniej zgody.

Jeśli chcesz wykorzystać fragment tej publikacji, zacytować jej część lub skorzystać z niej w celach edukacyjnych, szkoleniowych lub medialnych – skontaktuj się z nami:

kancelaria@rkpartners.pl

