Samozatrudnienie zamiast etatu? Sprawdź, czy to się opłaca

Świadczenie usług w ramach B2B, czyli samozatrudnienia, to coraz częściej wybierana forma zatrudnienia. Jakie są najważniejsze różnice między prowadzeniem działalności na własny rachunek, a umową o pracę? I ile trzeba zarabiać, aby samozatrudnienie się opłaciło?

Na te pytania odpowiada Eryk Skłodowski, ekspert działającej także w Białymstoku kancelarii podatkowej Skłodowscy:

- Klienci często pytają mnie o założenie działalności gospodarczej i o to, jak powinno wyglądać rozliczenie z przedsiębiorcą, dla którego zamierzają świadczyć usługi, w porównaniu do umowy o pracę - opowiada Eryk Skłodowski. - Rozważmy, jak to wygląda od strony tego przedsiębiorcy: załóżmy, że zatrudniam pracownika i zawieram z nim umowę o pracę na 6 tys. zł brutto – pracownik otrzymuje netto ok 5 tys. zł, a mnie jego zatrudnienie kosztuje ponad 7 tys. zł – bo dochodzi ZUS pracodawcy, koszty związane z urlopami, zwolnieniami, badaniami pracowniczymi, bhp itp.

A jak to wygląda od strony osoby, która przechodzi na samozatrudnienie?

- Zwykle w sytuacji, kiedy przedsiębiorca zatrudnia mnie na zasadzie B2B (business to business) powinien zapłacić mi tyle samo, ile wcześniej wynosił jego koszt – a więc ok. 7 tys. zł netto na fakturę. Czy z VAT, czy nie – to odrębny temat; w każdym bądź razie - jeśli świadczymy usługi na rzecz przedsiębiorcy, który jest VAT-owcem, również powinniśmy być płatnikiem VAT, bo to się bardziej opłaca – dodaje ekspert.

Natomiast, jeśli pracodawca zaproponuje samozatrudnionemu 6 tys. zł netto na fakturę, to takie rozwiązanie jest już dla tego drugiego bardzo niekorzystne.

- Bo sam musi zapłacić ZUS, który - jeśli nawet przez pierwsze dwa i pół roku działalności jest tzw. „małym ZUS-em” – stanowi jego koszt i taki kontrakt to dla niego żadna oszczędność – podkreśla Eryk Skłodowski. - Osoby przechodzące na samozatrudnienie nie powinny się na to zgadzać. Poza tym, taka zaniżona propozycja nie jest korzystna dla żadnej ze stron – bo ja, jako samozatrudniony nie będę usatysfakcjonowany, a przedsiębiorca – bo przy pierwszej lepszej okazji odejdę.

Coraz więcej pracodawców korzysta z dobrodziejstw samozatrudnienia i chce przesunąć pracownika na działalność gospodarczą, by im było łatwiej: mają dużo niższe koszty - nie muszą opłacać zaliczek na podatek i składek ZUS. Wszystko to płaci teraz samozatrudniony i trzeba o tym pamiętać, rozważając czy samozatrudnienie nam się opłaca.

A co w sytuacji, gdy przedsiębiorca zaproponuje nam kwoty poniżej 5 tys. zł, które mielibyśmy wystawiać na fakturze?

- Zwykle taka działalność w ogóle się nie opłaca, bo dochodzą koszty prowadzenia firmy, rozliczeń itp. – odpowiada ekspert. - Są oczywiście niewątpliwe zalety samozatrudnienia, bo – o ile nie jest się na ryczałcie - można wrzucać w koszty różne wydatki, co czyni działalność bardziej opłacalną. Jeśli natomiast samozatrudniony jest na ryczałcie, to też zyskuje, bo płaci mniejszy, zryczałtowany podatek. Ale to powinien być zysk tego małego, samozatrudnionego przedsiębiorcy, a nie tego dużego, który go zatrudnia.

Uwaga! Często zdarza się, że samozatrudnieni nawiązują współpracę ze swoim poprzednim pracodawcą, u którego dotychczas byli zatrudnieni na umowę o pracę. Trzeba pamiętać, że w tej sytuacji - samozatrudniony nie może być ani na ryczałcie, ani rozliczać się według stawki liniowej, nie ma też prawa do preferencyjnych składek ZUS.