

03

KROK 03 · PIENIĄDZE

Faktura **to nie jest** Twój zarobek

300 zł za godzinę, 200 godzin, 60 000 zł na fakturze. Rozbieramy tę fakturę na części — i pokazujemy klauzulę, która kosztuje 46 854 zł.

≈ **48 000 zł**

zostaje z 60 000 zł

46 854 zł

koszt jednego zdania w umowie

31 500 zł

różnica skala vs liniowy

Dlaczego trzy czwarte specjalistów jest na kontrakcie

To nie jest wybór „lepsze kontra gorsze”. To jest wybór, który trzeba policzyć — bo z tej samej stawki zostaje w kieszeni różna kwota.

Etat

Szpital płaci za Ciebie składki, rozlicza podatek, daje urlop, chorobowe, odprawę i ochronę Kodeksu pracy. Płacisz za to niższą stawką i brakiem elastyczności.

Kontrakt B2B

Stawka wyższa o kilkadziesiąt procent. Za to wszystkie koszty i całe ryzyko po Twojej stronie. Zero urlopu, zero chorobowego bez dobrowolnej składki, zero odprawy. Za to koszty, wybór formy opodatkowania i ulgi na starcie.

Co realnie odchodzi od 60 000 zł

Pozycja	Kwota miesięcznie
Faktura brutto	60 000 zł
ZUS społeczne — duży, z chorobowym i FP	– 1 926,76 zł
Składka zdrowotna — ryczałt, III próg	– 1 495,04 zł
Podatek — ryczałt 14% od przychodu	≈ – 8 400 zł
Składka izbowa	– 120 zł
OC obowiązkowe — uśredniona rata	≈ – 60 zł
Księgowość	– X zł
Zostaje	≈ 48 000 zł

To wciąż bardzo dobre pieniądze

Nie twierdzimy, że kontrakt jest zły. Twierdzimy, że **faktura to przychód, nie zarobek** — a różnica wynosi tu kilkanaście tysięcy miesięcznie. Do tego dochodzi to, czego nie widać w tabeli: dwa tygodnie urlopu to dwa tygodnie bez przychodu.

Klauzula za 46 854 zł

Jeśli zakładasz działalność i świadczysz dla **byłego lub obecnego pracodawcy te same czynności**, które wykonywałeś u niego na etacie w tym albo poprzednim roku kalendarzowym — tracisz wszystkie ulgi na starcie.

Co tracisz	Wyliczenie	Kwota
Ulga na start — 6 miesięcy bez składek społecznych	$6 \times 1\,926,76 \text{ zł}$	11 560,56 zł
Preferencyjny ZUS — 24 miesiące	$24 \times (1\,926,76 - 456,18)$	35 293,92 zł
Razem przez 30 miesięcy		46 854,48 zł

46 854 zł

Za jedno zdanie w zakresie obowiązków, którego nikt nie przeczytał uważnie. I to jeszcze nie koniec.

Bo w tym samym scenariuszu tracisz również prawo do **podatku liniowego** w roku rozpoczęcia takiej współpracy oraz do **ryczałtu** w tym roku i w kolejnym. Zostaje skala podatkowa. Przy dochodzie 330 000 zł rocznie różnica między skalą a liniowym to około **31 500 zł rocznie**.

Kiedy ta pułapka nie działa

Ustawa mówi o **czynnościach tożsamyh** — nie o „tym samym pracodawcy”. To rozróżnienie ratuje bardzo wielu lekarzy i warto je zrozumieć dokładnie.

Klasyczny przykład, który przechodzi

Byłeś rezydentem na etacie — stanowisko młodszego asystenta. Teraz jesteś specjalistą na kontrakcie w tym samym szpitalu — starszy asystent. Inny zakres, inne uprawnienia, inna odpowiedzialność. **Ulgi zostają**. Organy podatkowe akceptują taką konstrukcję, gdy zbieżność jest jedynie częściowa.

Ale to musi wynikać z dokumentów

„Inny zakres” musi być widoczny w treści umowy i zakresie obowiązków — nie w Twoim przekonaniu. ZUS i urząd skarbowy czytają dokumenty, nie intencje. Sprawy przegrywa się tu na jednym niefortunnym zdaniu przepisany z poprzedniej umowy.

Ulga nie przepada raz na zawsze

Jeśli już w to wpadłeś: ulga nie działa *w okresie* problematycznej współpracy. Zakończysz ją po trzech miesiącach — przez pozostałe trzy miesiące ulga na start znów Ci przysługuje. To jest do policzenia, a nie do odpuszczenia.

Drugie ryzyko: pozorne samozatrudnienie

Kontrakt B2B, który odtwarza etat — stałe godziny, stałe miejsce, podporządkowanie kierownictwu, brak własnego ryzyka — może zostać uznany za ukryty stosunek pracy. Konsekwencje: zaległe składki z odsetkami, korekty podatkowe, spór o ustalenie stosunku pracy i sankcje po stronie zleceniodawcy.

Co musi być w umowie kontraktowej

Element	Dlaczego to jest istotne
Zakres czynności	Decyduje o ulgach ZUS i dostępie do liniowego oraz ryczału
Samodzielność wykonania	Brak bieżącego kierownictwa chroni przed zarzutem pozornego samozatrudnienia
Odpowiedzialność	Własne ryzyko gospodarcze to jeden z testów odróżniających B2B od etatu
Terminy płatności	Bez tego czekasz na przelew tak długo, jak zechce druga strona
Zasady odwołania dyżuru	Odwołany dyżur bez rekompensaty to Twoja strata, nie szpitala
Zakaz konkurencji	Potrafi obowiązywać po zakończeniu współpracy i blokować inne kontrakty
Kto zapewnia OC	Na kontrakcie to zwykle Ty — i musisz mieć polisę przed pierwszym dyżurem

Reguła praktyczna

Godzina uważnego czytania umowy przed podpisem jest tu warta kilkadziesiąt tysięcy złotych. To jedna z niewielu sytuacji w życiu zawodowym, w której to zdanie nie jest przesadą, tylko arytmetyką.

Trzy rzeczy do zrobienia przed podpisem

- 1 **Policz, ile zostaje netto** — nie ile jest na fakturze. Różnica to około 20%.
- 2 **Porównaj zakres z umowy ze swoim poprzednim etatem** — słowo po słowie, nie z pamięci.
- 3 **Daj to przeczytać komuś, kto robi to zawodowo** — zanim podpiszesz, nie po.

Możesz zrobić to sam. Albo oddać to nam.

W tym poradniku dostałeś komplet: kwoty, terminy, podstawy prawne i kolejność. Niczego nie zatrzymaliśmy — to jest wykonalne samodzielnie. Pytanie brzmi, czy chcesz spędzić na tym trzy weekendy i nadal nie mieć pewności.

- ☐ **MEDpakiet Start** — CEIDG, RPWDL, OC, ZUS, forma opodatkowania i KSeF zrobione za Ciebie
- ☐ **Kalendarz terminów** — pilnujemy 14 dni, 20. dnia miesiąca i końca ulg. Ty dostajesz maila „zrobione”
- ☐ **Prawnik w 24 h** — umowa B2B sprawdzona pod tożsamość czynności i pozorne samozatrudnienie
- ☐ **Jedna miesięczna opłata** — księgowość, prawo i ubezpieczenie w jednym miejscu

Sprawdź swoją cenę — 2 minuty

biuro@medpakiet.pl · medpakiet.pl · odpowiedź w 24 h roboczych

Treści mają charakter edukacyjny i informacyjny, nie stanowią porady prawnej ani podatkowej. Stan prawny: lipiec 2026. Kwoty zależne od minimalnego wynagrodzenia (4 806 zł) i przeciętnego wynagrodzenia zmieniają się co roku — przed podjęciem decyzji zweryfikuj ich aktualność. Administrator danych: MEDpakiet, ul. Czyżewskiego 30/3, 80-336 Gdańsk, biuro@medpakiet.pl.