

# DARIUSZ TAŃSKI

SERIA AUTORSKICH PORADNIKÓW



Darmowy  
Fragment

# NIEREJESTROWANA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA



Jak legalnie zarabiać bez  
zakładania firmy?

**UWAGA!  
PRAKTYCZNA  
WIEDZA!**



**9 BONUSÓW  
W ŚRODKU!**



SERIA  
AUTORSKICH  
PORADNIKÓW

**NIEREJESTROWANA  
DZIAŁALNOŚĆ  
GOSPODARCZA**

**DARIUSZ TAŃSKI**  
SERIA AUTORSKICH PORADNIKÓW

# **NIEREJESTROWANA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA**

----  
**Jak legalnie zarabiać bez  
zakładania firmy?**

**UWAGA!  
PRAKTYCZNA  
WIEDZA!**



Tytuł: **Nierejestrowana Działalność Gospodarcza. Jak legalnie zarabiać bez zakładania firmy?**

Tekst i zdjęcia: Dariusz Tański

Opracowanie graficzne Dariusz Tański

Prawa autorskie Wszelkie prawa zastrzeżone  
Dariusz Tański.

Wydawca Dariusz Tański  
ul. Armii Krajowej 52, 06-200 Maków Mazowiecki  
[www.darektanski.pl](http://www.darektanski.pl)

Wydanie I  
Maków Mazowiecki 2026

Książka/ebook ani żadna jej część nie może być bez pisemnej zgody wydawcy / autora przedrukowywana lub w jakikolwiek inny sposób upowszechniana, odczytywana publicznie, reprodukowana, powielana mechanicznie czy fotooptycznie, zapisywana elektronicznie oraz magnetycznie.

Dołożyłem wszelkich starań oraz skrupulatnie dopracowałem ten poradnik, aby zagwarantować jego rzetelność i aktualność. Opierałem się na różnorodnych źródłach wymienionych na końcu publikacji oraz własnych doświadczeń i wiedzy. Niemniej jednak nie mogę ponosić odpowiedzialności za ewentualne nieprawdziwe lub nieprecyzyjne informacje pochodzące z tych źródeł ani za zmiany zachodzące w rzeczywistym świecie. Nie odpowiadam również za działanie i aktualizację stron internetowych podanych w niniejszym poradniku.

**ISBN 978-83-976971-8-8**

# Spis treści

<b>I. Wstęp</b> .....	11
Skąd to wiem — moja historia z NDG .....	15
<b>II. Wiedza</b> .....	19
• Narodziny NDG i praktyczny zakres .....	23
NDG — wszystko, co musisz wiedzieć! .....	24
• Co to jest NDG i jak działa? .....	25
• Jakie są ograniczenia finansowe w NDG? .....	26
• Przekroczyłem limit, co dalej? .....	28
• Co można, a czego nie można w NDG? .....	32
• Korzyści z prowadzenia NDG .....	35
• Kto może prowadzić działalność nierejestrowaną? .....	39
• NDG w różnych sytuacjach życiowych .....	41
Biznes bez składek ZUS i innych wydatków, czy aby na pewno? ..	50
• Jakie są Twoje obowiązki podatkowe? .....	50
• Czy prowadząc NDG, trzeba opłacać składki ZUS? .....	59
<b>III. Trzy rodzaje działalności</b> .....	69
Produkcja .....	72
• Co można produkować w NDG — przykłady .....	73

• Czerwone linie – produkcja, której w NDG robić nie wolno ...	76
• Produkcja żywności i kosmetyków — sanepid zawsze „na pokładzie” .....	77
• Sanepid w działalności nierejestrowanej — ogólne zasady .	81
• Czym jest i czemu służy Dobra Praktyka Produkcyjna (GMP)? .....	85
• BDO a działalność nierejestrowana — czy temat Cię dotyczy? .....	87
- Instrukcja rejestracji w BDO .....	91
• ZUS, podatki i kasa fiskalna przy produkcji .....	94
• Bezpieczeństwo produktu i oznakowanie .....	95
• Gdzie produkować — warsztat, mieszkanie, zgody .....	97
- Checklista: „Chcę produkować w NDG – od czego zacząć?” .....	100
Usługi .....	102
• Co rozumiem jako „usługi” w NDG? .....	103
• Typowe usługi w działalności nierejestrowanej .....	104
• Czerwone linie przy usługach .....	106
• Sanepid i inne inspekcje przy usługach .....	108
• ZUS, podatek dochodowy i VAT przy usługach .....	110
• Kasa fiskalna przy usługach — w pigułce .....	118
• Inne sposoby rozliczania usług — czy da się “odczepić” ZUS od klienta? .....	119
• Checklista: „Chcę świadczyć usługi w NDG — od czego zacząć?” .....	133

Sprzedaż .....	135
• Co rozumiem jako „sprzedaż” w NDG .....	136
• Typowe pomysły na nierejestrowaną sprzedaż .....	137
• Co jest specyficzne przy sprzedaży (na tle produkcji i usług) .....	139
• Sprzedaż a odpowiedzialność wobec klienta .....	142
• GPSR — musisz o tym wiedzieć! .....	144
- Informacja o Bezpieczeństwie Produktu — szablon i przykład .....	147
• Gdzie sprzedawać w modelu NDG? .....	150
• Mini-checklista: „Sprzedaję w NDG — czy mam to ogarnięte?” .....	160
<b>IV. Organizacja .....</b>	<b>165</b>
Od czego zacząć? .....	167
• Twój Plan Działania .....	168
- Prosty Plan Działania — Wzór .....	171
Twoja stacja dowodzenia NDG .....	175
RODO – dostęp, miejsca i ryzyko .....	181
Papiery pod kontrolą .....	183
• Jak prowadzić ewidencję sprzedaży? .....	184
• Faktury i rachunki .....	188
• Rejestracja kosztów .....	193
• Automatyzacja rozliczeń .....	196
• Zasady prowadzenia ewidencji i dokumentacji .....	198
Magazyn, zapasy i „co mam na półce?” .....	200
Pieniądze w praktyce NDG .....	201

• Jak przyjmować płatności? .....	202
• Zaliczki, zadatki, przedpłaty – jak to ogarnąć w NDG? .....	209
Jak zakończyć rok kalendarzowy w NDG? .....	214
Jak może wyglądać kontrola nierejestrowanej działalności? .....	215
<b>V. Obsługa klienta</b> .....	221
Prawa konsumenta – wersja „operacyjna” .....	224
RODO w kontakcie z klientem – pytania, prawa i reakcje .....	228
Odmowa sprzedaży / obsługi .....	230
Standard obsługi klienta .....	232
<b>VI. Rozliczenie</b> .....	237
Elektroniczne rozliczenia .....	239
• e-Deklaracje .....	240
• e-Urząd Skarbowy .....	243
• Potwierdzenie wysyłki - elektroniczny paragon spokoju ...	246
Rozliczenie podatku dochodowego .....	249
• Jak i kiedy rozliczyć podatek? .....	249
- Omówienie deklaracji PIT-36 dla NDG .....	251
• Jak rozliczyć stratę? .....	254
- Omówienie wykazania straty w PIT-36 .....	257
• Co zrobić, żeby nie zaskoczył Cię podatek? .....	260
Działalność nierejestrowana a VAT .....	261
• VAT przy imporcie i eksporcie w NDG .....	263
• Jak zgłosić NDG do VAT? .....	265
• Rozliczenie VAT — obowiązek wobec Urzędu Skarbowego .....	268

Import usług w działalności nierejestrowanej .....	272
• Obowiązki VAT przy imporcie usług .....	272
• Jak zarejestrować się do VAT-UE? .....	274
- VAT-R a rejestracja do VAT-UE .....	277
• Rozliczenie importu usług - kluczowe zasady i terminy .....	278
- Omówienie formularza VAT-9M .....	281
• Ujęcie importu usług w kosztach NDG .....	288
• Zakup w obcej walucie — jak je rozliczyć w Polsce? .....	289
• Jak nie dać się zaskoczyć VAT? .....	291
• Import usług spoza UE .....	292
• Wyrejestrowanie z VAT-UE .....	295
Kasa fiskalna w NDG .....	296
<b>VII. Wsparcie</b> .....	305
Gdzie szukać wsparcia? .....	308
Odkryj dodatkowe źródła wsparcia .....	308
Siła współpracy — znajdź swoich ludzi .....	309
Skorzystaj z pomocy instytucji publicznych .....	313
<b>Zakończenie</b> .....	319
Kiedy warto wystartować ze swoim NDG? Może... w sobotę? .....	321
Masz już Swoją NDG – Co teraz? .....	323
Bonusy .....	325
BIBLIOGRAFIA .....	328

---

I

---

II

**Wstep**



Czysta kartka — zrób co chcesz ...

... czas na Twoje notatki.

Skrót „NDG” pojawia się tutaj dość często – to po prostu Nierejestrowana Działalność Gospodarcza.

Pod koniec 2025 roku wystartowała Seria Autorskich Poradników. Pierwsza publikacja była skierowana typowo do autorów: o wydawaniu własnych książek — od przygotowania pliku, przez druk, po sprzedaż, także w ramach nierejestrowanej działalności. Ta seria porządkuje moją „poradniczą” część pracy i oddziela ją od projektów podróźniczych (przewodników, dzienników i relacji), żeby wszystko, co praktyczne i prawne, było w jednym, klarownym miejscu.

Książka, którą trzymasz, to drugi tom i dotyczy **Nierejestrowanej Działalności Gospodarczej**. Jest samodzielna: możesz ją czytać bez znajomości pierwszej. To nie jest moja pierwsza książka o tej formie działalności. W „Szybko-poradniku: Nierejestrowana Działalność Gospodarcza 2025” pokazałem, jak prowadzić nierejestrowaną działalność — to była w pełni funkcjonalna instrukcja startu i działania. W trakcie roku zyskałem jednak szerszą perspektywę: zebrałem więcej przypadków, doprecyzowałem kolejność kroków i najczęstsze pułapki. Ta książka rozwija i porządkuje tamten materiał, tak aby jeszcze lepiej pomagała zarówno przy starcie, jak i w codziennym prowadzeniu NDG. Gdy przepisy się zmieniają, będę aktualizował odpowiednie fragmenty.

Piszę z myślą nie tylko o twórcach. Ten tom ma służyć możliwie szerokiemu gronu osób, które chcą działać legalnie bez rejestrowania

firmy: wytwarzać rzeczy, świadczyć usługi, sprzedawać produkty własne lub cudze. Na początku porządkujemy to, co robisz, bo większość pomysłów da się uczciwie nazwać jedną z trzech dróg: **wytwarzanie** (np. rękodzieło, prosta gastronomia), **usługi** (np. korepetycje, szkolenie, konsultacje, wirtualni asystenci), **sprzedaż** (np. internetowa, bezpośrednia). Dzięki temu od razu wiesz, jakie zasady Cię dotyczą i czego unikać, żeby nie zgubić marży ani nie wpaść w obowiązki, których dało się przewidzieć.

Dalej przechodzimy do organizacji pracy: czy potrzebujesz osobnego adresu do korespondencji, jak sensownie ustawić konto i obieg pieniędzy, jak prowadzić prostą ewidencję, żeby dokumenty nie rozchodziły się po mailach i szufladach. Potem omawiam zasady kontaktu z klientem i to, co w NDG naprawdę jest obowiązkiem sprzedającego lub usługodawcy — bez straszenia i bez „obejść”, które komplikują życie.

W części o rozliczeniach znajdziesz układ „co, kiedy i gdzie”: standardowo roczny PIT, ale także sytuacje, w których pojawiają się obowiązki miesięczne podobne jak w firmie. Na końcu wskazuję miejsca, w których można bezpiecznie zweryfikować wątpliwości i uzyskać konkretną odpowiedź, kiedy przepis brzmi niejednoznacznie.

Celem tej książki jest prosty porządek: nazwać działalność, ustawić ramy, wybrać kolejność działań i ruszyć. Seria ma gwarantować spójność i łatwy dostęp do aktualizacji; projekty podręcznicze idą

swoją ścieżką, a poradniki — swoją, tak abyś zawsze wiedział, gdzie szukać konkretów.

Jeśli zaczynasz od zera — zacznij od pierwszych rozdziałów i podejmij decyzję, którą drogą idziesz. Jeśli już działasz — przejdź do organizacji i rozliczeń, a następnie sprawdź uwagi praktyczne w części o obsłudze klienta. Reszta to praca krok po kroku.

### **Skąd to wiem — moja historia z NDG**

Moja ścieżka do nierejestrowanej działalności zaczęła się dużo wcześniej, niż pierwsza sprzedaż. Około 2018 roku wsiąknęłam w rozwój osobisty. Jednym z jego skutków była prosta potrzeba działania po godzinach: testować pomysły, coś tworzyć, sprawdzać, czy to „zaskoczy”. Jednocześnie hamował mnie strach przed założeniem firmy — stałe koszty jeszcze przed pierwszą złotówką przychodu i zero gwarancji, że projekt wypali. Rozwijałam się, uczyłam, ale czułam barierę.

Przełom przyszedł w 2021 roku podczas webinaru o wydawaniu e-booków. Padło zdanie:

„Przecież można działać w ramach nierejestrowanej działalności.”

Zapaliła mi się żarówka. Wyszukałam temat, wgryzłam się

w przepisy i... na początku wszystko wydawało mi się banalne: po prostu działasz, bez całej otoczki. W tamtym momencie poleciłbym NDG każdemu: koledze „od komputerów”, znajomemu od anten satelitarnych, sobie — do tworzenia i sprzedaży publikacji. Dopiero potem zobaczyłem, że np. część usług ma dodatkowe wymagania, a kosztów nie rozliczysz „z automatu”, jeśli nie zadbasz o formalności. Ta wczesna naiwność okazała się świetną lekcją.

Od 2021 regularnie zbierałem wiedzę o NDG i coraz mocniej czułem, że chcę ją uporządkować i przekazać innym. W praktykę wszedłem na poważnie w 2024 roku: wydrukowałem przewodnik po Mazurskiej Pętli Rowerowej, ruszyła pierwsza sprzedaż, pierwsze reklamy, pierwsze przelewy od klientów. To był moment, w którym trzeba było się rozliczyć i zapłacić podatek. Zakładałem, że wyjdę „na minus”, ale — jak pisałem — nie wszystkie koszty mogłem uwzględnić, bo nie domknąłem wszystkich formalności.

Jeszcze przed pierwszą sprzedażą było szukanie partnerów, którzy akceptują współpracę z nierejestrowaną firmą: bramki płatności, BLIK, firmy kurierskie. Część rozwiązań z definicji jest tylko dla zarejestrowanych, więc trzeba było składać klocki inaczej. Udało się zbudować sklep, który działa jak „prawdziwa” firma, a jednocześnie pozostaje w granicach NDG. To ważne — chodzi o zaufanie: klient ma czuć, że zakup jest bezpieczny i profesjonalny.

Kolejny rok to już pełna, całoroczna praca. Pojawił się inny problem: limit przychodów. Żeby go nie przekroczyć, musiałem na chwilę

wyhamować sprzedaż — i zobaczyłem, jak szybko traci się wypracowany rozpęd. Wniosek? Trzeba mieć plan B. Dla mnie to Inkubator przedsiębiorczości, który dziś jest główną osią działań, a NDG zostaje przestrzenią testów i szybkich wdrożeń — również po to, by ten poradnik nie był teorią, tylko przećwiczoną praktyką.

Z perspektywy czasu widzę u innych te same błędy, który popełniłem na starcie. Natomiast książka ta ma być przewodnikiem po wiedzy o NDG i zbiorem informacji jak uniknąć błędów nowicjuszy.

Na koniec dodam, że gdyby nie NDG, nie byłbym dziś w tym miejscu. To dzięki niemu mogłem zacząć legalnie, małym kosztem, w realu. Dziś rozwijam projekty szerzej — część w Inkubatorze, część testowo w NDG — ale rdzeń się nie zmienia: zrobić rzecz porządnie, mieć plan na wzrost i nie gubić zgodności z przepisami. W następnych rozdziałach pokażę, jak te lekcje przekuć w konkretny plan działania, żeby Twoje wejście w NDG było prostsze niż moje.

**To tyle tytułem wprowadzenia. Teraz Wiedza: najpierw klarujemy pojęcia i granice NDG, żeby dalej decyzje były proste.**



# Wiedza



Czysta kartka — zrób co chcesz ...

... czas na Twoje notatki.

Nie musisz mieć firmy, żeby zacząć zarabiać na rzeczach, które tworzysz, na usługach, albo na odsprzedaży towarów.

Niezarejestrowana działalność daje do tego legalne ramy — proste i wystarczające nie tylko na start.

— Malujesz obrazy, tworzysz rękodzieło? **Sprzedawaj je.**

— Piszesz? **Zrób e-book, magazyn albo wydaj książkę.**

— Masz oko do okazji? **Kupuj i odsprzedawaj z marżą.**

— Umiesz uczyć, fotografować, projektować? **Świadczyć usługi i zarabiaj.**

W internecie znajdziesz mnóstwo miejsc, gdzie ludzie chętnie kupią to, co masz do zaoferowania. Wystarczy dodać ogłoszenie — i gotowe.

Przeglądając różne strony sprzedażowe, często widywałem ogłoszenia z dopiskiem:

■ „osoba prywatna, nie wystawiam faktury”.

Przyznam, że sam zacząłem dodawać taki zapis do swoich ogłoszeń, kiedy sprzedawałem rzeczy, których już nie potrzebowałem.

Dziś wiem, że taki zapis nie jest do końca właściwy, szczególnie dla osób prowadzących działalność nierejestrowaną, ponieważ NDG zobowiązuje nas do wystawiania faktur lub rachunków (więcej na ten temat znajdziesz w kolejnych częściach poradnika).

Kiedy zaczynałem swoją przygodę ze sprzedażą, sam nie byłem pewny, jak robić to legalnie. Dziś już wiem, że istnieją cztery różne rodzaje sprzedaży, które warto rozróżnić:

**1. Sprzedaż rzeczy prywatnych** — czyli pozbywanie się przedmiotów, które wcześniej kupiłem dla siebie. Nie rozliczam się z takich transakcji, ale informuję o nich Urząd Skarbowy, gdy składam roczne zeznanie podatkowe.

Polecajka:

Więcej o sprzedaży rzeczy prywatnych (kiedy rozliczyć, jak to ująć w zeznaniu i gdzie kończy się „prywatnie”, a zaczyna „działalność”) znajdziesz w mojej książce:

*Sprzedawaj jak profesjonalista: Przewodnik dla osób niebędących przedsiębiorcami – Przepisy i Rozliczenia* — praktyczny przewodnik z przykładami na OLX/Vinted/Allegro.

→ [darektanski.pl/!NDG/sprzedaz-rzeczy](https://darektanski.pl/!NDG/sprzedaz-rzeczy)



**2. Odsprzedaż zakupionych rzeczy z zamiarem zysku** (np. ubrania z lumpeksu) **oraz pośredniczenie w sprzedaży detalicznej** —

współpraca z hurtowniami / dropshipping (elektronika, wyposażenie domu i garażu, części rowerowe itd.). W takim przypadku obowiązuje Cię NDG — trzeba prowadzić uproszczoną ewidencję sprzedaży oraz rozliczyć dochód ze skarbówką.

**3. Sprzedaż własnych produktów jako osoba fizyczna** — obejmuje wyroby kreatywne (książki, e-booki, plakaty), rękodzieło (biżuteria, ceramika, makramy, świece), a także prostą gastronomię (wypieki, ciasteczka, pieczywo, przetwory) czy krótkie serie produktów użytkowych. To właśnie ten model wybrałem: sprzedaję swoje publikacje (przewodniki, dzienniki, poradniki) w ramach NDG — bez rejestrowania firmy, ale z pilnowaniem szczególnych wymagań dla danej kategorii.

**4. Świadczenie usług jako osoba fizyczna** — korepetycje, grafika komputerowa, fotografia, czy inne umiejętności, które posiadasz, mogą stać się Twoim źródłem dochodu.

**Te cztery kategorie** poukładały mi cały obraz. Mam nadzieję, że ta publikacja zrobi to samo u Ciebie — bez domysłów, bez ryzyka pomyłek: od pierwszego kroku do codziennego działania.

## ***Narodziny NDG i praktyczny zakres***

Jeszcze do 2018 roku każda osoba, która chciała zarabiać na swoim pomysle/biznesie musiała założyć działalność gospodarczą. Nie było innej opcji.

To zmieniło się 30 kwietnia 2018 roku, kiedy weszła w życie „Konstytucja Biznesu”. Nowe przepisy umożliwiły prowadzenie działalności zarobkowej bez zakładania firmy — tak powstała Nierejestrowana Działalność Gospodarcza (NDG).

Głównym celem „Konstytucji Biznesu” było ułatwienie pierwszych kroków w biznesie. Dzięki niej można testować pomysł, sprzedawać produkty i zarabiać — bez konieczności zakładania firmy i ponoszenia kosztów związanych z formalnościami.

Pamiętam moment, kiedy pierwszy raz usłyszałem o NDG — było to całkowicie przypadkiem na szkoleniu online na początku 2021 roku. Westchnąłem wtedy z ogromnym zaskoczeniem:

„Dlaczego ja o tym wcześniej nie wiedziałem?

Przecież to funkcjonuje od 2018 roku!”

Do tamtej chwili byłem święcie przekonany, że aby realizować swoje projekty, muszę założyć firmę. Jedno krótkie słowo — NDG — wystarczyło, żeby odblokować mnie i pozwoliło na realizację planów, które od dawna leżały w szufladzie.

## **NDG — wszystko, co musisz wiedzieć!**

Nie będę drugi raz tłumaczyć, że da się działać bez firmy — to już wiesz z poprzednich stron. Tutaj skupiam się na tym, czym NDG jest

w praktyce i jak z niej sensownie korzystać.

NDG to rozwiązanie dla osób, które chcą legalnie zarabiać na swojej pasji, na odsprzedaży zakupionych wcześniej rzeczy lub na usługach — bez formalnego zakładania firmy. Dzięki temu można również bezpiecznie przetestować pomysł. Bezpiecznie bo bez skomplikowanych formalności i wysokich kosztów.

To w pewnym sensie poligon doświadczalny: sprawdzasz, czy Twoje książki, grafiki, muzyka albo rękodzieło znajdują odbiorców; czy warto wejść w odsprzedaż ubrań, mebli i innych przedmiotów; czy Twoje usługi (korepetycje, grafika, fotografia, usługi fryzjerskie) rzeczywiście przyciągają klientów.

### ***Co to jest NDG i jak działa?***

W najprostszych słowach: to działalność zarobkowa osoby fizycznej bez rejestracji w CEIDG. Pozwala zacząć bez barier biurowych i dodatkowych kosztów. Dla jednych bywa pierwszym krokiem do firmy, dla innych — stałym, prostym sposobem dorabiania bez dodatkowych zobowiązań.

Z mojej strony wyglądało to tak: kiedy odkryłem NDG, pierwszym odruchem było... napisać o nim ten poradnik. Chciałem zebrać i uporządkować wiedzę, a jednocześnie podzielić się odkryciem, że można realizować pomysły bez ciężaru pełnoprawnej firmy. W tym samym czasie "wkręciła" mnie turystyka rowerowa — dlatego na

start wydałem w ramach mojej nierejestrowanej działalności przewodnik po Mazurach. Dzięki temu spokojnie przećwiczyłem zasady w praktyce, zanim zacząłem je opisywać innym.

Dziś mogę powiedzieć, że działalność nierejestrowana spełnia cechy działalności gospodarczej (jest zorganizowana, zarobkowa, może być ciągła), ale, jak już wspomniałem nie wymaga rejestracji. Nie prowadzisz pełnej księgowości ani nie płacisz ZUS-u (z pewnymi wyjątkami, o których piszę później).

Brak rejestracji nie równa się pełnej dowolności — NDG daje elastyczność, ale wymaga trzymania się zasad i limitów.

## ***Jakie są ograniczenia finansowe w NDG?***

Przejdźmy teraz do kluczowego aspektu NDG — limitów finansowych. Jednym z najważniejszych warunków prowadzenia Nierejestrowanej Działalności Gospodarczej jest maksymalny dopuszczalny przychód.

Chyba większość osób działających w NDG zastanawia się, czy w pewnym momencie nie przekroczy wyznaczonego limitu. Pamiętam spotkanie mojej grupy mastermind, podczas którego kolega stwierdził, że limit go ogranicza. Chciał intensywnie promować swój produkt i czuł, że potencjał jego pomysłów jest większy niż dopuszczalny próg. Patrząc na komentarze pod reklamami poradników o NDG na Facebooku, widzę, że to nie jest odosobniony

przypadek — wiele osób ma podobny problem z limitem i jego konsekwencjami. Jednak limit jest faktem i — mimo frustracji — trzeba go pilnować.

Od 2026 r. limit w NDG będzie liczony kwartalnie, a nie miesięcznie jak to było w latach wcześniejszych. Zamiast 75% płacy minimalnej na miesiąc, obowiązywać będzie 225% płacy minimalnej na kwartał. Przykładowo, przy minimalnym wynagrodzeniu 4 806 zł oznacza to 10 813,50 zł limitu na cały kwartał. Ten model jest korzystny dla osób z sezonowością sprzedaży: w jednym miesiącu możesz zarobić więcej, w innym mniej — liczy się suma z trzech miesięcy.

Limit liczysz w kwartale kalendarzowym: I kw. styczeń–marzec, II kw. kwiecień–czerwiec, III kw. lipiec–wrzesień, IV kw. październik–grudzień — liczy się suma przychodów należnych od 1. do ostatniego dnia danego kwartału.

### **Uwaga dla osób zarejestrowanych jako bezrobotne.**

Limit NDG dotyczy wszystkich prowadzących działalność nierejestrowaną, ale status osoby bezrobotnej regulują osobne przepisy: utracisz status, jeśli Twój miesięczny przychód przekroczy 1/2 minimalnego wynagrodzenia. W 2026 r., przy płacy minimalnej 4 806 zł brutto, to 2 403 zł miesięcznie.

W praktyce: mając status osoby bezrobotnej, musisz pilnować miesięcznego limitu w wysokości 50% minimalnego

wynagrodzenia (Urząd Pracy może poprosić o dokumenty potwierdzające przychód), a nie limitu kwartalnego NDG.

### **Jak kontrolować swój limit?**

Najprościej: monitoruj przychody na bieżąco. Zapisuj każdą sprzedaż produktu lub usługi (i tak masz obowiązek prowadzić uproszczoną ewidencję sprzedaży). Regularne podsumowania (miesięczne lub kwartalne w zależności od Twojej sytuacji) pomagają uniknąć przekroczenia progu i związanych z tym konsekwencji.

**Ważne:** limit w NDG dotyczy przychodu (należnego) — czyli kwoty za sprzedaż przed kosztami. Przychód działa tu jak „wynagrodzenie brutto”: dopiero po odjęciu kosztów uzyskania przychodu otrzymujesz dochód, który wchodzi do Twojej podstawy opodatkowania (razem z innymi dochodami). Przy czym kwota brutto (wynagrodzenie, przychód z NDG i pozostałe źródła dochodu wspólnie) wyznaczają wysokość podatku — jeśli na tym etapie brzmi to zbyt skomplikowane to rozliczeniom z Urzędem Skarbowym poświęć osobny rozdział.

### ***Przekroczyłem limit, co dalej?***

Wiesz już, że prowadząc działalność nierejestrowaną, musisz kontrolować limit przychodów. Ale co zrobić, gdy zbliżysz się do tego limitu albo — co całkiem realne — przekroczysz go? To ważne

pytanie, które często pojawia się już na początku drogi z NDG.

Spokojnie — przekroczenie limitu nie oznacza końca Twoich działań, a raczej otwiera przed Tobą zupełnie nowe możliwości.

Z kolegą, o którym wspomniałem w poprzednim rozdziale, nie tylko rozmawiamy o ograniczeniach, ale także o tym, co zrobimy, gdy w końcu przyjdzie nam ten limit przekroczyć. On, widząc potencjał swojego biznesu, deklaruje jasno — nie będę miał skrupułów, gdy tylko zobaczę, że zbliżam się do limitu. Bez wahania zarejestruje pełnoprawną działalność gospodarczą, by dalej rozwijać swoją działalność bez ograniczeń.

Ja natomiast prezentuję zupełnie inne podejście — szukam alternatywy. Gotowy jestem nawet zawiesić sprzedaż do końca miesiąca, zmniejszając intensywność reklam i sprzedaży im bliżej jestem progu limitu. Wychodzę z założenia, że jeśli nie będę w stu procentach pewny, czy pełnoprawna firma będzie mi się opłacać, to zamiast rejestrować działalność, wolę zachować ostrożność i działać spokojniej. Tak też zrobiłem w sierpniu 2025 roku — celowo wyhamowałem całą sprzedaż. I trochę tego żałuję. Nie dlatego, że cofnęło mnie to niemal do początków (rozpęd trzeba było budować od nowa), tylko dlatego, że nie miałem planu „B”, który zapewniłby płynność działania. Dziś wiem, że warto mieć „drugie wyjście” (np. inne źródło rozliczania sprzedaży, alternatywny kanał lub model współpracy, czy nawet rejestracja firmy), żeby nie gasić ognia w momencie, gdy rynek właśnie zaczyna reagować.

Wracając do tematu. Najważniejsze jednak jest to by nie przegapić momentu, w którym Twój przychód przekroczy ustalony limit. Gdy kwota ta zostanie przekroczona — masz 7 dni na formalne zgłoszenie działalności gospodarczej w CEIDG.

**Ważne:** od momentu rejestracji firmy zaczynają obowiązywać Cię zasady pełnoprawnej działalności gospodarczej. Oznacza to nowe obowiązki, których wcześniej nie było, m.in.:

- konieczność wyboru formy opodatkowania (skala podatkowa, podatek liniowy, ryczałt lub karta podatkowa),
- obowiązek comiesięcznego opłacania składek ZUS,
- potencjalną rejestrację jako podatnik VAT, jeśli Twoja działalność lub wysokość przychodów tego wymaga.

Warto mieć tego świadomość, aby odpowiednio wcześniej przygotować się do nowego etapu prowadzenia działalności.

Darmowy dodatek:

*PLAN A:*

*czyli jak założyć JDG?*

Praktyczny przewodnik, który przeprowadzi Cię przez najważniejsze tematy Jednoosobowej Działalności Gospodarczej

[link do pliku](#)



### **Nie chcę firmy. Czy są inne opcje?**

Jeśli widzisz, że limit NDG zaraz pęknie, a perspektywa ZUS-u wciąż Cię odstrasza, masz jeszcze jedną kartę w ręku: inkubator przedsiębiorczości.

To fundacja lub spółka, która użycza Ci swojego NIP-u — dzięki temu fakturę dla klienta wystawiasz w ich systemie, a pieniądze trafiają na Twoje subkonto, z którego inkubator wypłaca Ci wynagrodzenie na podstawie umowy o dzieło (bez ZUS-u) lub zlecenia. Wszystko dzieje się online, a formalności dopina się w kilka dni.

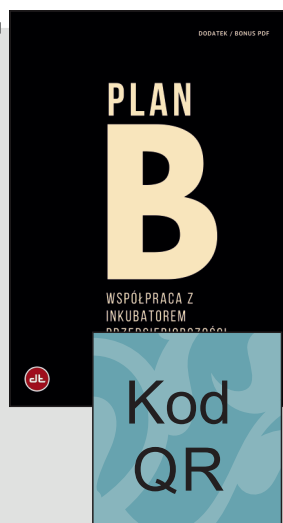
Darmowy dodatek:

*PLAN B:*

*współpraca z Inkubatorem  
Przedsiębiorczości*

Praktyczne omówienie, jak działa inkubator:koszty, umowy, rozliczenia — czyli jak sprzedawać bez zakładania firmy i bez ZUS-u.

→ [link do pliku](#)



## To dopiero początek

W darmowym fragmencie zobaczyłeś /łaś podstawy NDG i pierwszy porządek tematu.

W pełnej wersji przechodzimy dalej — do rzeczy, które w praktyce decydują o tym, czy działasz spokojnie, czy później odkręcasz błędy.

W dalszej części tego rozdziału znajdziesz:

- co można, a czego nie można robić w modelu NDG,
- najważniejsze korzyści i ograniczenia tej formy działania,
- kto może prowadzić działalność nierejestrowaną i jakie warunki trzeba spełnić,
- jak NDG wygląda w różnych sytuacjach życiowych: etat, emerytura, bezrobocie, małoletni, cudzoziemcy, urlop macierzyński czy L4,
- kiedy pojawiają się podatki, jak działa PIT-36, kwota wolna i próg podatkowy,
- co z VAT-em, importem usług i sytuacjami, które potrafią zaskoczyć,
- kiedy przy usługach pojawia się ZUS i jak wyglądają wyjątki.

**[Przejdź do pełnej wersji](#)**

**[poradnika](#)**

W kolejnych rozdziałach książki przechodzimy do praktyki:

- produkcji w NDG: sanepid, żywność, kosmetyki, GMP, BDO, bezpieczeństwo produktu i miejsce produkcji,
- usług w NDG: typowe usługi, czerwone linie, sanepid, ZUS, VAT, kasa fiskalna, umowa o dzieło, Usemie i inkubator przedsiębiorczości,
- sprzedaży: odpowiedzialność wobec klienta, GPSR, kanały sprzedaży i checklista,
- organizacji pracy: plan działania, ewidencja sprzedaży, faktury, koszty, dokumenty, płatności, zaliczki i przygotowanie do kontroli,
- obsługi klienta: prawa konsumenta, RODO, odmowa sprzedaży i standard obsługi,
- rozliczenia: PIT-36, strata, VAT, VAT-UE, import usług, VAT-9M i kasa fiskalna,
- dodatkowych materiałów, wzorów i bonusów do wykorzystania w praktyce.

**Przejdź do pełnej wersji**  
**poradnika**