CookieBanerPro

DARMOWY E-BOOK · 7 ROZDZIAŁÓW

Przewodnik freelancera

Jak zarabiać na programowaniu webowym

Od pierwszego zlecenia do stabilnej firmy: wycena, abonamenty, umowy, klienci i finanse.

Wycena za wartość | Stały przychód | Spokój formalny



Przygotowane przez
CookieBanerPro
cookiebanerpro.pl

WSTĘP

Kod to fundament. Biznes to cała reszta.

Większość programistów zaczyna freelancing z jednym założeniem: świetna znajomość języków i frameworków wystarczy, żeby zbudować dochodową firmę. Rynek bardzo szybko je weryfikuje.

Od dnia, w którym pracujesz na własny rachunek, jesteś nie tylko programistą. Jesteś też szefem sprzedaży, księgowym i działem obsługi klienta we własnej jednoosobowej firmie. Bez uporządkowanego planu łatwo wpaść w pułapkę: ciągłe szukanie zleceń, praca po kilkanaście godzin dziennie i stawki, z których trudno żyć.

Ten przewodnik porządkuje działalność krok po kroku - tak, żeby każda godzina pracy przynosiła więcej, a przypadkowe zlecenia zamieniły się w przewidywalny przychód.

Co znajdziesz w środku

1 **Od kodu do biznesu**
trzy zasady zarabiania i zgodność z prawem jako atut

2 **Plan i nisza**
finansowanie bez długów, wybór niszy, pakiety i abonamenty

3 **Formalności**
firma, konto, narzędzia, umowy i ubezpieczenie

4 **Klienci**
wizerunek, szybkie źródła zleceń, marka i edukacja rynku

5 **Finanse**
podatki, raport zysków i strat, rutyny księgowe

6 **Organizacja pracy**
czas, skupienie i komunikacja

7 **Podsumowanie**
ścieżka wzrostu i program partnerski

🎯 **Dla kogo:** dla programistów i twórców stron, którzy zaczynają pracę na własny rachunek albo chcą przestać „gonić" zlecenia i zbudować stabilną firmę.



CIACHO RADZI

Przewodnik nie zastąpi doradcy podatkowego ani prawnika. Formę firmy, opodatkowanie i umowy zawsze skonsultuj ze specjalistą - to wydatek, który zwraca się przy pierwszym błędzie, którego unikniesz.

OD KODU DO BIZNESU

1 Trzy złote zasady zarabiania

Żeby wyjść z błędnego koła niskich marż i niepewności, wdroż trzy zasady. Pierwsza zmienia sposób, w jaki wyceniasz pracę.



Programista
dostarcza rozwiązanie



Sprzedawca
znajduje klientów



Księgowy
pilnuje pieniędzy



Opiekun klienta
buduje relację

Zasada 1: płacą za wartość, nie za kod

Klienci firmowi nie płacą za liczbę linijek ani elegancję algorytmu. Płacą za zmianę swojej sytuacji: więcej sprzedaży, niższe koszty albo mniejsze ryzyko prawne. Przykład: restauracja potrzebuje zamówień online i rezerwacji stolików.

Deweloper A — **3 000 zł**
Wdrożenie na sprawdzonym systemie CMS.

Deweloper B — **5 000 zł**
Aplikacja od zera, bo „kod od zera jest czystszy".

Jeśli aplikacja B nie daje klientowi żadnej dodatkowej funkcji ani wyższej sprzedaży, B nie zrobił lepszej oferty - zrobił droższą o 2 000 zł. Dla klienta technologia jest niewidoczna. Wyższą cenę uzasadnisz tylko wartością: szybszą stroną, która lepiej sprzedaje, albo ochroną firmy przed karą.

	PODEJŚCIE „KOD"	PODEJŚCIE „WARTOŚĆ"
Na czym się skupiasz	język, kod od zera, unikanie gotowych CMS-ów	**problem klienta i wzrost jego przychodów**
Jak uzasadniasz cenę	godziny i trudność techniczna	**zwrot z inwestycji, skalowalność, mniejsze ryzyko**
Jak widzi to klient	drogi, niezrozumiały wydatek	**inwestycja, która się zwraca**
Wynik	presja na obniżki i zmęczenie	**wyższe marże i odporność na tanią konkurencję**

Zasada 2: licz stawkę za godzinę, nie kwotę projektu

Najbardziej zdradliwa pułapka freelancingu to ocenianie projektu po kwocie całkowitej, a nie po tym, ile realnie zarabiasz za godzinę pracy.

Projekt A: 2 500 zł
mała, wyspecjalizowana usługa wdrożeniowa - 5 godzin pracy

Projekt B: 25 000 zł
duży system - 80 godzin ustaleń, kodowania, poprawek i darmowego wsparcia

Realny zarobek za godzinę
kwota projektu ÷ godziny pracy

Projekt A	500 zł
Projekt B	312,5 zł

Projekt dziesięć razy mniejszy daje o 60% wyższą stawkę.

Gonienie wysokich kwot często oznacza po prostu dłuższą pracę za mniej. Szukaj usług z najwyższą stawką godzinową i sprzedawaj je powtarzalnie.

Zasada 3: freelancing to pełny etat - 40 godzin i więcej

Jeśli zlecenia zajmują Ci w tym tygodniu 15 godzin, pozostałe 25 to nie czas wolny. To czas na pozyskiwanie klientów, networking, marketing i usprawnianie firmy.



Przykładowy tydzień 40 godzin.



OKRUCH RADZI

Płacą Ci za dwie rzeczy: za czas wdrażania rozwiązań i za czas zainwestowany w zdobywanie rynku. Za samo „bycie freelancerem” nikt nie zapłaci.

OD KODU DO BIZNESU

Zgodność z prawem jako wartość w ofercie

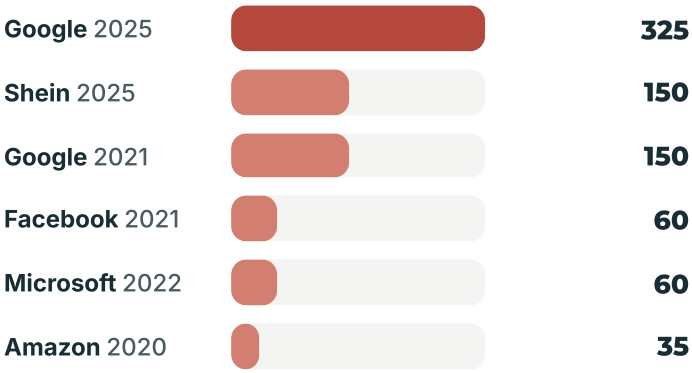
Najlepszy przykład przejścia od myślenia „koderskiego" do myślenia o wartości to prywatność i zgody na cookies.

Przeciętny wykonawca
Wkleja darmowy pasek „Ta strona używa cookies" z przyciskiem OK. Pasek nie blokuje Google Analytics ani pikseli przed zgodą, więc strona klienta łamie prawo od pierwszego dnia.

Ekspert z CookieBanerPro
Sprzedaje nie „pasek z przyciskiem", tylko bezpieczeństwo prawne: blokadę narzędzi przed zgodą, Google Consent Mode v2, rejestr zgód i profesjonalny wizerunek marki klienta.

Kary za cookies bez ważnej zgody

francuski urząd CNIL, mln euro



Źródło: decyzje CNIL z lat 2020-2025.

A w Polsce

do 3% przychodu
kara Prezesa UKE za naruszenie zasad zgody na cookies (Prawo komunikacji elektronicznej)

do 20 mln €
albo 4% obrotu - RODO, art. 83

Zamiana kwestii prawno-technicznej w atut projektu pozwala uzasadnić wyższą cenę całej usługi i stawia Cię w roli doradcy, a nie „wykonawcy od pikseli".



Argument na pierwsze spotkanie: sprawdź stronę klienta darmowym Skanerem zgody i pokaż mu raport - które narzędzia startują przed zgodą i czego brakuje na banerze. **cookiebanerpro.pl/sprawdz-strone**



PLAN I NISZA

2 Finansowanie bez długów

Zakładanie albo rozwijanie firmy na kredyt, pożyczkę czy kartę kredytową to najprostsza droga do kłopotów.

Bank chce raty co miesiąc - bez względu na to, czy w tym miesiącu przyszli klienci. Pożyczka od rodziny albo znajomych to z kolei szybka droga do zepsucia relacji, jeśli firma nie zarobi od razu. Mark Cuban, inwestor i miliarder, od lat powtarza, że firmy nie zakłada się na kredyt ani na karcie kredytowej.

W duchu książki **Profit First** (Mike Michalowicz): firma ma być zyskowna od pierwszego dnia i nie może żyć z długów. Budżet buduj z własnych środków i dyscypliny.

Etat jako inkubator

Zostań na etacie, jak długo się da. 20-25 godzin tygodniowo po pracy buduj firmę, aż jej przychód stabilnie przewyższy pensję.

Dodatkowa praca

W okresie przejściowym prywatne rachunki pokrywaj z dorywczej pracy - wtedy całe wpływy z pierwszych zleceń zostają w firmie.

Kapitał na koncie firmy

Pierwszych wpływów nie wypłacaj w całości. Zostaw je na koncie firmowym na programy, księgowość, ubezpieczenie i licencje.



OKRUCH RADZI

Zanim kupisz drogi sprzęt czy kurs „na start”, policz, ile zleceń musisz zrobić, żeby się zwrócił. Na początek wystarczy komputer, który już masz.

PLAN I NISZA

Wybierz rentowną niszę

„Zrobię wszystko dla każdego” to prosta recepta na niskie dochody. Każdy klient z innej branży to nauka od zera i kod, którego nie użyjesz ponownie.

Wąska nisza - np. strony dla kancelarii, gabinetów lekarskich, restauracji albo biur nieruchomości - daje przewagę: masz gotową bibliotekę sprawdzonych komponentów, a kolejne projekty w tej samej branży robisz znacznie szybciej niż pierwszy. Cena zostaje ta sama albo rośnie dzięki specjalizacji, więc rośnie też Twoja stawka za godzinę.

Ta sama cena, coraz mniej godzin

projekt w niszy za 6 000 zł - stawka za godzinę

1. projekt · 40 h	150 zł
2. projekt · 30 h	200 zł
5. projekt · 20 h	300 zł

Przykład obliczeniowy: 6 000 zł ÷ godziny pracy.

Trzy kryteria dobrej niszy

Pasja
lubisz tę branżę i rozumiesz jej język

Umiejętności
robisz to lepiej niż przeciętna konkurencja

Rynek
klienci, dla których kilka tysięcy zł to zwykły koszt

Każda nisza ma swoje przepisy. Gabinet lekarski przetwarza dane o zdrowiu, sklep - dane do wysyłki, kancelaria - tajemnicę zawodową. Znajomość tych wymogów, łącznie ze zgodami na cookies i polityką prywatności, to część Twojej specjalizacji i argument za wyższą ceną.



OKRUCH RADZI

Sprawdź, czy w Twojej niszy są firmy, które już wydają na marketing w internecie. Reklamy w Google i aktywne profile w mediach społecznościowych to dobry znak - mają budżet.

PLAN I NISZA

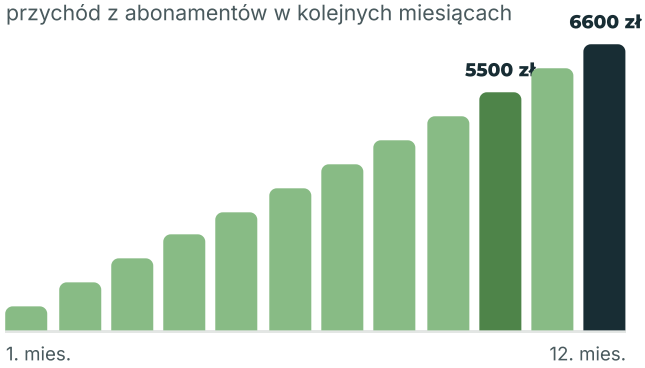
2.3 Pakiety i stały przychód

Stawka godzinowa karze Cię za sprawność: im szybciej pracujesz, tym mniej zarabiasz. Wyceniaj całość (stała cena pakietu), a stabilność daj sobie abonamentami.

Abonament od jednego klienta
przykład, miesięcznie

Hosting i infrastruktura	**150 zł**
Opieka techniczna i aktualizacje	**250 zł**
Opieka nad zgodnością RODO i cookies	**150 zł**
Razem	**550 zł**

Efekt kumulacji: +1 stały klient co miesiąc
przychód z abonamentów w kolejnych miesiącach



Przy 10 stałych klientach masz **5500 zł miesięcznie**, zanim napiszesz pierwszą linijkę kodu w danym miesiącu. Taka podstawa pokrywa stałe koszty firmy, ZUS i programy - i kończy „efekt rollercoastera".

Źródła stałego przychodu

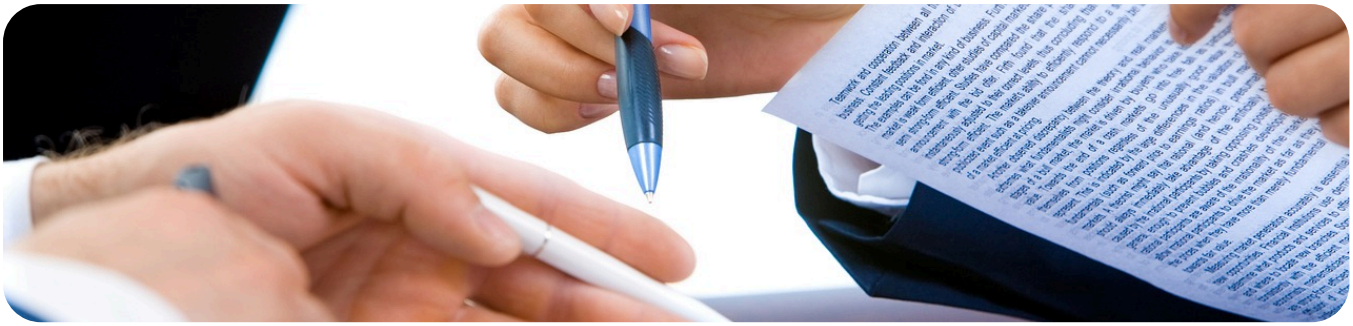
Hosting i domeny
odsprzedaż miejsca na serwerze w abonamencie, z marżą

Opieka techniczna
kopie zapasowe, aktualizacje, monitoring i 1-2 godziny drobnych zmian w miesiącu

Opieka nad zgodnością
baner CookieBanerPro, przegląd Skanerem zgody, aktualne polityki i Consent Mode v2

50 zł
prowizji za klienta w planie Biznes

Przepisy i narzędzia śledzące stale się zmieniają, więc opieka nad zgodnością to naturalny abonament. Klient opłaca plan CookieBanerPro bezpośrednio (Biznes: 50 zł netto miesięcznie), Ty pobierasz opłatę za swoją opiekę, a z programu partnerskiego dostajesz jednorazową prowizję.



FORMALNOŚCI

3 Firma, adres i konto

Praca „na czarno" czy rozliczenia od przypadku do przypadku wykluczają poważną współpracę z firmami.

	JEDNOOSOBOWA DZIAŁALNOŚĆ (JDG)	SPÓŁKA Z O.O.
Założenie	szybko i bez kosztów, przez CEIDG	umowa spółki i wpis do KRS, kapitał zakładowy
Odpowiedzialność	całym majątkiem prywatnym	co do zasady majątkiem spółki
Księgowość	prostsza (np. książka przychodów i rozchodów albo ewidencja ryczałtu)	pełna księgowość
Dla kogo	na start i przy mniejszej skali	przy większej skali, ryzyku albo wspólnikach

Formę opodatkowania (skala, podatek liniowy, ryczałt) i VAT dobierz z doradcą podatkowym - zależą od Twoich przychodów i kosztów.

Osobny adres firmy
Prywatny adres w rejestrach, na stronie i w umowach to utrata prywatności. Rozważ biuro wirtualne albo adres w przestrzeni coworkingowej.

Osobne konto firmowe
Mieszanie wydatków domowych z firmowymi niszczy przejrzystość księgową i utrudnia planowanie. Konto firmowe to podstawa.



CIACHO RADZI

Własna strona firmowa też podlega przepisom. Jeśli ma Google Analytics albo piksel, potrzebuje baneru zgody i polityki prywatności. Oba ustawisz za darmo w CookieBanerPro - klient zobaczy, że sam stosujesz to, co mu sprzedajesz.

FORMALNOŚCI

Narzędzia i umowy

Poczta i biuro
Google Workspace albo Microsoft 365 - adres w domenie firmy, dysk, kalendarz

Faktury i księgowość
np. iFirma, Fakturownia, wFirma - faktury, przypomnienia o płatnościach, przychody i koszty

Płatności
np. Przelewy24, PayU, Stripe - klient płaci fakturę kartą albo szybkim przelewem

ZUS i zaliczki
biuro rachunkowe albo program, który sam wylicza składki i zaliczki na podatek

Zgody i dokumenty
CookieBanerPro: baner, rejestr zgód i generator polityki prywatności, cookies i regulaminu

Umowa w dwóch częściach

Dobra umowa to nie brak zaufania, tylko instrukcja obsługi współpracy - i pierwsza linia obrony, gdy pojawi się spór.

1. Umowa ramowa
- warunki ogólne i poufność
- prawa autorskie i ich przeniesienie
- ograniczenie odpowiedzialności
- sąd właściwy, spory, wypowiedzenie

→

2. Zakres prac do każdego projektu
- specyfikacja i funkcje
- harmonogram i etapy
- cena pakietu, zaliczki, odbiory
- co dostarcza klient (treści, dostępy)

Klauzule, których nie pomijaj

- ✓ wypowiedzenie: zapłata za prace wykonane do dnia rozwiązania umowy
- ✓ zaliczka 30-50% przed startem, pliki i wdrożenie po płatności końcowej
- ✓ gwarancja na określony czas, bez odpowiedzialności za późniejsze zmiany klienta
- ✓ sąd właściwy dla siedziby Twojej firmy
- ✓ bez zakazu konkurencji - klient płaci za wdrożenie, nie za Twoją niszę
- ✓ ubezpieczenie OC zawodowe: zwykle kilkaset złotych rocznie

KLIENCI

4 Wizerunek i pierwsze zlecenia

Firma sprawdzi Cię w internecie, zanim zgodzi się na rozmowę. Przygotuj to, co zobaczy.

Strona firmowa
szybka, bezbłędna, z portfolio - i zgodna z prawem

Adres e-mail w domenie
jan@twojafirma.pl zamiast skrzynki na darmowym portalu

Numer firmowy
osobny numer albo wirtualna linia oddziela sprawy prywatne

Wizytówki
na lokalne spotkania biznesowe

Opinie klientów
Profil Firmy w Google i recenzje na Facebooku

Profil LinkedIn
zdjęcie, nagłówek o problemach klientów, certyfikaty

Szybkie źródła zleceń

1. Twoi znajomi
Krótka, osobista wiadomość do znajomych, rodziny i byłych współpracowników często przynosi pierwsze zlecenia od „znajomych znajomych":

„Cześć! Właśnie otworzyłem studio, które robi nowoczesne i zgodne z prawem strony dla firm. Jeśli usłyszysz o kimś, kto tego potrzebuje, będę wdzięczny za polecenie."

2. Serwisy ze zleceniami
Useme, Upwork, Fiverr - konkurencja cenowa jest duża, ale pierwsze mniejsze zlecenia budują opinie i dają szybki wpływ pieniędzy.

3. LinkedIn
Wyszukaj właścicieli firm i osoby od marketingu w swojej niszy. Zaproponuj krótki, darmowy przegląd ich strony - np. raport ze Skanera zgody.

4. Ogłoszenia lokalne
Profesjonalne ogłoszenie z grafiką z portfolio w serwisach ogłoszeniowych i grupach lokalnych firm.

5. Networking i agencje
Grupy biznesowe (np. BNI - jeden wykonawca z danej branży w grupie) i agencje marketingowe bez własnych programistów.



KLIENCI

Marka, która przyciąga klientów

Szukanie zleceń jest męczące. Docelowo klienci mają zgłaszać się sami - z poleceń i z Twoich treści.

Wybitna obsługa
terminy, jasna komunikacja, więcej niż w umowie

→

Zadowolony klient
zlecenie za 3 000 zł

→

Kolejne zlecenia
nowe projekty i abonament

Polecenia
klient B: 2 500 zł · klient C: 3 000 zł

Rosnąca reputacja · koszt pozyskania takiego klienta: 0 zł

Blog i YouTube - tematy, których szukają klienci

- Jak zgody na cookies wpływają na Google Analytics 4 w sklepie WooCommerce
- 5 błędów prawno-technicznych na stronach małych firm
- Jak przyspieszyć WordPressa bez psucia baneru zgody
- Google Consent Mode v2 a skuteczność reklam - poradnik dla właściciela firmy

Edukuj rynek z Akademią Prywatności

Większość klientów nie śledzi przepisów. Gdy tłumaczysz je prostym językiem, stajesz się doradcą, a nie wykonawcą.

- ✓ darmowy kurs z certyfikatem „Certyfikowany Wdrożeniowiec Prywatności" - dodasz go do LinkedIna
- ✓ ściągawki i e-booki z Materiałów edukacyjnych możesz podsyłać klientom
- ✓ raport ze Skanera zgody jako konkret na pierwszą rozmowę

FINANSE

5 Trzy filary zdrowych finansów

Płynność i spokój w rozliczeniach to nie talent, tylko trzy nawyki.

1

Rozdzielone pieniądze

Wszystkie przychody i koszty firmy idą przez konto firmowe. Żadnych prywatnych zakupów z firmowej karty i odwrotnie.

2

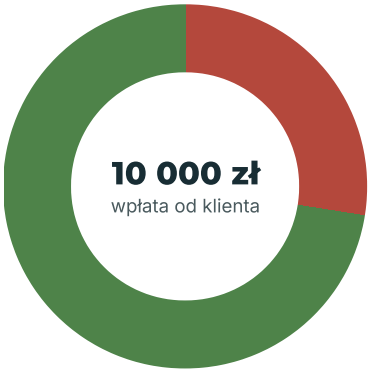
25-30% na podatki

Z każdej wpłaty od razu przelej 25-30% na osobne subkonto: podatek, VAT, ZUS. Te pieniądze nie są Twoje.

3

Księgowość na bieżąco

Faktury i koszty wprowadzaj co tydzień. Pudło paragonów raz w roku to przepis na bolesne niespodzianki.



Co zrobić z wpłatą 10 000 zł

- **2500 zł-3000 zł** od razu na subkonto podatkowe
- **reszta** na koszty firmy, kapitał i Twoje wynagrodzenie

Przykład. Właściwy procent zależy od formy opodatkowania i VAT - ustal go z księgowym.

Lektura obowiązkowa

Profit First
Mike Michalowicz · zysk odkładany na początku, nie na końcu

Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi
Dale Carnegie · klasyka komunikacji z klientem

The Millionaire Next Door
Thomas J. Stanley, William D. Danko · nawyki finansowe ludzi zamożnych

Small Time Operator
Bernard Kamoroff · praktyka prowadzenia małej firmy

Innowatorzy
Walter Isaacson · historia informatyki i współpracy

The Everything Store
Brad Stone · Amazon i obsesja na punkcie klienta



OKRUCH RADZI

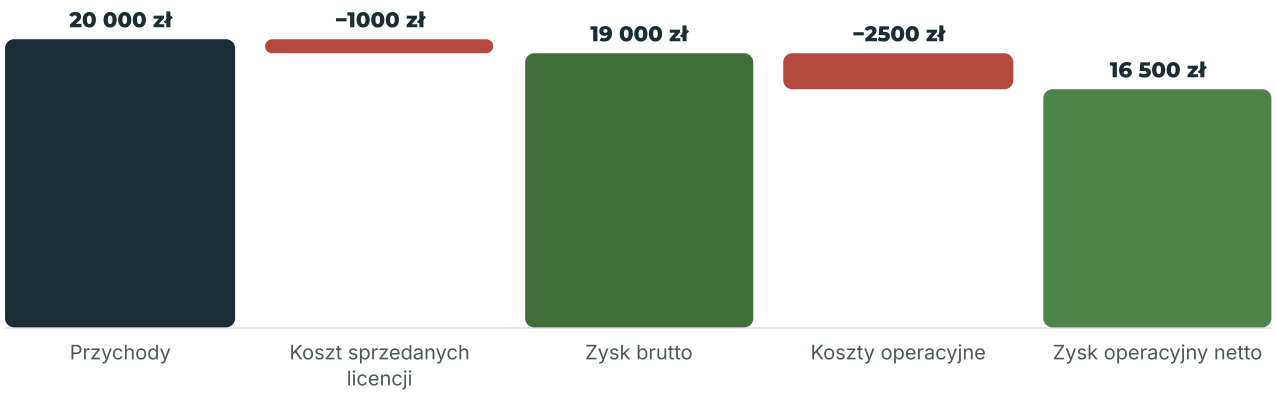
Ustaw stały przelew na subkonto podatkowe w dniu, w którym zwykle przychodzą płatności. Automat nie zapomni i nie znajdzie wymówki, żeby „tym razem" odpuścić.

FINANSE

Raport zysków i strat - decyzje na liczbach

Stan konta w danej chwili to nie wynik firmy. Decyzje opieraj na raporcie zysków i strat (P&L).

Przykładowy miesiąc



Czego nie ma w raporcie zysków i strat

Twoja wypłata
Przelew z konta firmowego na prywatne to nie koszt firmy, tylko wypłata z kapitału.

Rata kredytu
Spłata kapitału nie jest kosztem - kosztem są tylko odsetki.

Prywatne auto
Jazdy służbowe prywatnym samochodem rozliczasz na podstawie ewidencji przebiegu.

Rutyny księgowe

Co tydzień	monity do nieopłaconych faktur · kategoryzacja transakcji · opłacenie rachunków · przelew 25-30% na subkonto podatkowe · stała wypłata dla siebie
Co miesiąc	uzgodnienie kont z wyciągami · analiza raportu zysków i strat · przegląd subskrypcji i usunięcie nieużywanych · przepływy pieniężne
Co kwartał	zaliczki na podatek i VAT (jeśli rozliczasz się kwartalnie) · przegląd cennika i pakietów · kontrola limitów, np. zwolnienia z VAT



ORGANIZACJA PRACY

6 Czas i skupienie

Sukces to iloczyn czasu poświęconego firmie i tego, jak dobrze go wykorzystujesz.

43,3 h	171,6 h	≈ 4,3 tyg.
tygodniowo zamiast 40 h (+3,3 h)	więcej w roku (3,3 h × 52 tygodnie)	pracy więcej niż konkurencja - jak trzynasty miesiąc

Żeby się nie wypalić, myśl o średniej: tydzień intensywnego wdrożenia po 47 godzin odrób krótszym tygodniem po nim.

Cztery filary pracy głębokiej

Dotknij tylko raz
Otwierasz e-mail albo dokument - od razu decydujesz: odpisujesz, robisz, przekazujesz albo usuwasz. Bez czytania tego samego trzy razy.

Jeden projekt naraz
Kończysz projekt A, oddajesz klientowi i dopiero wtedy zaczynasz B. Przeskakiwanie między projektami kosztuje godziny.

Problemy od razu
Sprawy formalne, techniczne i nieporozumienia rozwiązuj od ręki. Odłożona trudna rozmowa tylko rośnie.

Komunikacja w okienkach
Bez komunikatorów z klientami w czasie pracy. Pocztę sprawdzaj o stałych porach, np. o 11:00 i 15:00.



CIACHO RADZI

Zapisz w kalendarzu dwa stałe bloki „praca głęboka" po 2-3 godziny dziennie i traktuj je jak spotkanie z najważniejszym klientem. Telefon w tym czasie leży w innym pokoju.

PODSUMOWANIE

Ścieżka wzrostu freelancera

Od umiejętności kodowania do stabilnego studia z wysokimi marżami - sześć kroków, do których warto wracać.

1. **Myślenie**
   z „piszę kod" na „dostarczam wartość"
2. **Pieniądze**
   bez długów, osobne konta, 25-30% na podatki
3. **Cena i nisza**
   pakiety zamiast godzin, stały przychód z abonamentów
4. **Bezpieczeństwo**
   umowa ramowa i zakres prac, ubezpieczenie OC
5. **Marka**
   polecenia, blog, YouTube i edukacja z Akademią Prywatności
6. **Organizacja**
   dotknij raz, jeden projekt naraz, poczta w okienkach

Twoja lista na ten tydzień

- ✓ policz realną stawkę za godzinę z trzech ostatnich zleceń
- ✓ załóż subkonto podatkowe i ustaw stały przelew 25-30%
- ✓ przygotuj pakiet opieki z abonamentem dla obecnych klientów
- ✓ sprawdź Skanerem zgody własną stronę i strony trzech klientów

CookieBanerPro

Zostań partnerem CookieBanerPro

Wdrażaj baner zgodny z RODO i Google Consent Mode v2 w każdym projekcie. Klient dostaje bezpieczeństwo prawne, a Ty - jednorazową prowizję za każdego nowego, płacącego klienta.

PLAN START	PLAN BIZNES	PLAN AGENCJA
30 zł	**50 zł**	**75 zł**
za klienta	za klienta	za klienta

- +10% od 10 klientów
- +20% od 50
- +30% od 100
- bez opłat i minimum
- faktura albo Useme

Program partnerski
cookiebanerpro.pl/program-partnerski

Akademia Prywatności
cookiebanerpro.pl/akademia-prywatnosci

Skaner zgody
cookiebanerpro.pl/sprawdz-strone

Materiały edukacyjne
cookiebanerpro.pl/materialy-edukacyjne



Prowizja jest do wypłaty po 3 miesiącach nieprzerwanie opłaconej usługi klienta. Warunki programu: cookiebanerpro.pl/regulamin-programu-partnerskiego (stan na listopad 2026). E-book ma charakter informacyjny i nie jest poradą prawną ani podatkową. Zdjęcia: Pixabay.