

Rozdział 40. Przykłady, które mogą wyglądać jak „etat na fakturze”

Nie ma jednego prostego schematu, który automatycznie przesądza o uznaniu współpracy za stosunek pracy — zawsze analizowany jest cały obraz relacji. Są jednak sytuacje, które od lat pojawiają się w rozmowach o tzw. „etatowym B2B” najczęściej.

Klasyczny zestaw cech budzących wątpliwości

Dobrym przykładem jest kontraktor, który od wielu lat pracuje wyłącznie dla jednej organizacji, wykonuje obowiązki identyczne jak etatowi pracownicy, ma sztywno określone godziny pracy, codziennie raportuje do przełożonego, korzysta wyłącznie z narzędzi firmy i nie ma realnego wpływu na organizację swojej pracy. Taka współpraca może wyglądać bardziej jak klasyczne podporządkowanie pracownicze niż niezależna działalność gospodarcza.

Podobne pytania pojawiają się, gdy kontraktor musi uzyskiwać zgodę na urlop, podlega bardzo szczegółowemu nadzorowi, dostaje bieżące polecenia dotyczące sposobu wykonywania pracy, nie ponosi praktycznie żadnego ryzyka biznesowego, ma dostęp do tych samych przywilejów i funkcjonuje dokładnie tak samo jak etatowa część zespołu. Im więcej takich elementów łączy się jednocześnie, tym trudniej obronić argument, że mamy do czynienia z rzeczywiście niezależnym B2B.

Pojedynczy element nie przesądza

Pojedyncza cecha sama w sobie zwykle nie przesądza jeszcze o uznaniu współpracy za stosunek pracy. W wielu branżach naturalne są długoterminowe projekty, regularne spotkania, praca zespołowa czy korzystanie z infrastruktury klienta.

Problem zaczyna się dopiero wtedy, gdy cały model współpracy praktycznie nie różni się od klasycznego etatu — poza samą formą rozliczeń. Dlatego liczy się całościowy obraz: poziom niezależności, sposób organizacji pracy, możliwość samodzielnego działania, odpowiedzialność za rezultat i realny charakter działalności gospodarczej.

Szczególną ostrożność firmy zachowują wobec sytuacji, w których kontraktorzy są całkowicie włączeni w struktury organizacyjne, pełnią role identyczne jak etatowi pracownicy, a działalność gospodarcza funkcjonuje

głównie jako alternatywny sposób wypłaty wynagrodzenia. Takie modele najczęściej pojawiają się w rozmowach o ryzykach związanych z B2B.

Druga skrajność jest jednak równie ryzykowna:

sama długość współpracy, jeden klient czy udział w projektach zespołowych nie oznaczają jeszcze automatycznie stosunku pracy. Decyduje codzienna praktyka.

Etat na fakturze	Realne B2B
Firma określa sposób pracy	Samodzielność w organizacji pracy
Rozliczanie głównie za czas i obecność	Rozliczanie za rezultat i wartość usługi
Stałe podporządkowanie managerowi	Partnerska relacja biznesowa
Funkcjonowanie jak członek etatowego zespołu	Niezależna rola ekspercka lub projektowa
Działalność rozwijana niezależnie od jednego kontraktu	Działalność ma własny charakter biznesowy

W praktyce o charakterze współpracy nie decyduje jedna cecha, lecz całościowy sposób jej organizacji.