

DARMOWA CHECKLISTA OD RADCY PRAWNEGO

Czy Twoje B2B może być uznane za etat?

18 punktów, po których inspektor pracy, ZUS i sąd oceniają, czy Twoja umowa B2B lub zlecenie to naprawdę niezależna działalność — czy stosunek pracy w przebraniu. Przejdź je uczciwie, tak jak zrobiłby to inspektor. Im więcej czerwonych flag, tym większe ryzyko; im więcej zielonych, tym mocniejsza Twoja pozycja. To diagnoza wstępna, nie opinia prawna.

Dlaczego to ważne teraz

Nowe przepisy pozwalają inspektorowi pracy — decyzją administracyjną, bez sądu — przekwalifikować Twoje B2B lub zlecenie na stosunek pracy. Skutki są natychmiastowe: zaległe składki ZUS za lata wstecz, urlopy, nadgodziny, odsetki, grzywny. Nowy system PIP-ZUS-KAS ma automatycznie typować firmy do kontroli. Dlatego tę checklistę warto przejść teraz — nie po kontroli.

Jak korzystać: zaznacz kwadrat po prawej przy każdym punkcie, który u Ciebie zachodzi. Na końcu każdej części policz zaznaczenia, a w części 3 porównaj wynik czerwony z zielonym.

CZĘŚĆ 1 · CZERWONE FLAGI (10 PUNKTÓW) — KAŻDA PRZYBLIŻA TWOJE B2B DO ETATU

- 1 Stałe godziny pracy.** Musisz być w biurze od 9:00 do 17:00. Logujesz się na komunikatory o ustalonej godzinie. Ktoś kontroluje Twoją obecność. ☐
- 2 Praca pod kierownictwem.** Przełożony przydziela Ci zadania co rano. Musisz raportować postępy. Ktoś zatwierdza Twoje decyzje. ☐
- 3 Osobiste świadczenie pracy.** Nie możesz wysłać za siebie zastępcy. W umowie jest zapis o osobistym wykonaniu. ☐
- 4 Sprzęt firmy.** Pracujesz na laptopie firmy. Korzystasz z ich licencji, systemów, narzędzi. Firma udostępnia Ci biuro, telefon, VPN. ☐
- 5 Jeden klient.** 100% (lub zdecydowana większość) Twoich faktur idzie do jednej firmy. Nie masz innych zleceń. ☐
- 6 Zakaz konkurencji.** Umowa zabrania Ci pracy dla kogokolwiek innego. Masz klauzulę wyłączności. ☐
- 7 Stała kwota co miesiąc.** Dostajesz tę samą kwotę niezależnie od efektów. Rozliczasz się za czas, nie za rezultat. ☐
- 8 Brak ryzyka gospodarczego.** Nie inwestujesz w swoją firmę. Nie ponosisz strat. Firma-zleceniodawca pokrywa Twoje koszty. ☐

9 Integracja z zespołem. Uczestniczysz w daily, retro, planowaniach — jak pracownik. Firmowy email, Slack na tych samych kanałach co etatowcy. ☐

10 „Urlopy” i „L4”. Zgłaszasz urlop i chorobowe — zamiast po prostu informować o niedostępności. Pula dni wolnych wymaga akceptacji. ☐

Twój wynik — czerwone flagi: _____ / 10

CZĘŚĆ 2 · ZIELONE FLAGI (8 PUNKTÓW) — KAŻDA WZMACNIA TWOJĄ POZYCJĘ NIEZALEŻNEGO PRZEDSIĘBIORCY

1 Wielu klientów. Masz co najmniej 2–3 klientów. Twój przychód nie zależy od jednej firmy. ☐

2 Swoboda organizacji pracy. Sam decydujesz kiedy, gdzie i jak pracujesz. Nikt nie wyznacza Ci godzin. ☐

3 Własny sprzęt i narzędzia. Pracujesz na swoim laptopie. Sam opłacasz licencje, oprogramowanie, internet. ☐

4 Możliwość zastępstwa. Możesz wysłać za siebie kogoś innego — i to nie jest fikcja. Masz w umowie prawo do podwykonawstwa. ☐

5 Rozliczenie za efekt. Rozliczasz się za projekt, kamień milowy, dostarczony produkt. Faktura zależy od tego, CO dostarczyłeś. ☐

6 Realne ryzyko gospodarcze. Inwestujesz w swoją firmę — sprzęt, szkolenia, marketing. Ponosisz koszty, gdy coś nie wyjdzie. ☐

7 Własna strona / oferta. Masz stronę, portfolio, wizytówki. Oferujesz usługi publicznie. ☐

8 Odpowiedzialność za rezultat. Odpowiadasz za błędy w dostarczonym produkcie. Masz kary umowne albo zobowiązanie do poprawek na swój koszt. ☐

Twój wynik — zielone flagi: _____ / 8

CZĘŚĆ 3 · INTERPRETACJA

Co oznacza Twój wynik

Porównaj liczbę czerwonych i zielonych flag. Trzy przedziały — trzy różne scenariusze działania:

Ryzyko	Czerwone	Zielone	Co to znaczy
Niskie	0–2	5+	Twoje B2B wygląda jak prawdziwa działalność gospodarcza. Mimo to przygotuj dokumentację — faktury opisane projektowo, dowody współpracy z innymi klientami, własne narzędzia w kosztach firmy. Na wszelki wypadek.
Średnie	3–4	3–4	Jesteś w szarej strefie — inspektor mógłby mieć argumenty. Czas przeorganizować współpracę i wyeliminować czerwone flagi, które da się wyeliminować. Rozważ wniosek o interpretację GIP (koszt 40 zł, odpowiedź w 30 dni).
Wysokie	5+	0–2	Twoje B2B wygląda jak etat — dokładnie ten model, w który celuje nowa ustawa. Potrzebujesz działania teraz: audyt umów, redesign współpracy, komplet nowych dokumentów B2B plus (rekomendowane) wniosek o interpretację GIP.

CZĘŚĆ 4 · PLAN DZIAŁANIA

Co zrobić — w zależności od tego, kim jesteś

JEŚLI PROWADZISZ FIRMĘ I MASZ LUDZI NA B2B LUB ZLECENIACH

- 1 Zrób uczciwy audyt każdej umowy**
Osobno dla każdego współpracownika.
- 2 Wyeliminuj czerwone flagi, które da się wyeliminować**
Sprzęt firmowy? Niech kupią własny (rozliczą w kosztach). Stałe godziny? Przejdź na rozliczanie projektowe. Zakaz konkurencji? Usuń albo zamień na klauzulę poufności.
- 3 Rozważ nowe projekty umów B2B**
Dopasowane do Twojej konkretnej działalności, nie gotowce z internetu. Do tego opis projektu dla każdego współpracownika, raporty z realizacji zamiast list obecności, faktury opisujące konkretne zadania zamiast ogólnego „usługi za miesiąc X”.
- 4 Rozważ wniosek o interpretację GIP**
Koszt 40 zł, GIP ma 30 dni na odpowiedź, a ta odpowiedź wiąże inspektorów.

JEŚLI JESTEŚ SPECJALISTĄ NA B2B LUB ZLECENIU

- 1 Przejdź przez checklistę uczciwie**
Jeśli widzisz 3+ czerwone flagi — porozmawiaj ze zleceniodawcą. Zmiany są w interesie obu stron: on unika ryzyka reklasyfikacji i kar, Ty unikasz sytuacji, w której Twoje „B2B” potraktują jak etat, z którego nic Ci faktycznie nie przysługuje.
- 2 Zadbaj o dowody niezależności**
Umowy z innymi klientami (nawet małe zlecenia), faktury na własny sprzęt, własna strona/portfolio, inwestycje w firmę (szkolenia, narzędzia).
- 3 Nie czekaj na kontrolę**
Zmiana 2–3 elementów współpracy teraz może uchronić Cię przed problemami za rok.

Gotowe wzory nie wystarczą

Każda działalność jest inna — inny model rozliczeń, inni klienci, inne obowiązki. Dwie firmy prowadzące „podobną” współpracę B2B mogą mieć zupełnie różny profil ryzyka, bo cała różnica tkwi w szczegółach: kto komu stawia sprzęt, kto ustala godziny, jak wygląda fakturowanie.

Wolisz, żeby Twoją umowę przejrzał radca prawny?

Analiza umowy B2B / zlecenia — radca sprawdza Twój konkretny kontrakt pod kątem ryzyka uznania za etat i wskazuje, co warto zmienić, żeby wzmocnić Twoją pozycję: mecenasbiznesu.com/sklep/analiza-umow-b2b

Kontakt

kancelaria@mecenasbiznesu.com · 537 365 258 · mecenasbiznesu.com

Checklista ma charakter edukacyjny i nie stanowi porady prawnej. Każda sytuacja wymaga osobnej analizy. Stan prawny: kwiecień 2026. © Kancelaria Radcy Prawnego Mateusz Dysiewicz.