

Adrianna Aftańska

Czy dostarczanie usług transportowych na żądanie jest formą pracy?

Artykuł dotyczy nowego trendu społeczno-gospodarczego, jakim jest gospodarka współdzielenia. W pracy zawarto charakterystykę koncepcji *sharing economy*, której dynamiczny rozwój obserwuje się na przełomie ostatnich lat. Skoncentrowano się na cechach *sharing economy* w branży transportowej. Analizie poddano wpływ zjawiska na rynek pracy oraz jakość stosunku pracy na podstawie aktualnie obowiązujących rozwiązań w tym zakresie. Omówiono definicję pracownika oraz wirtualnego rynku pracy. Przeanalizowano status pracownika wykonującego usługi *on demand*. Do rozstrzygnięcia, czy dostarczanie usług transportowych na żądanie jest formą pracy posłużył autorce *case study* Uber, w szczególności orzeczenia wydane wobec kierowców aplikacji.

1. Wprowadzenie

Człowiek XXI wieku do pracy dociera Uber'em. Wchodzi do biura w przestrzeni coworkingowej, którą dzieli z innymi przedstawicielami wolnych zawodów. Zamawia lunch za pośrednictwem Deliveroo. Podczas delektowania się posiłkiem, na portalu Airbnb, szuka zakwaterowania na wakacje w apartamencie Greka, który postanowił udostępnić pokój turystom. Wraca Veturilo do wysprzątanego przez panią z TaskRabbit mieszkania, a wieczór spędza z Canal+ VOD. Tak właśnie wygląda zdobywająca coraz większą popularność kultura współdzielenia, w rozwoju której największe znaczenie ma rynek usług na żądanie.

2. Pojęcia *on demand economy* oraz *sharing economy*

On demand economy definiuje się jako aktywność gospodarczą firm działających w Internecie. Opiera się na dostarczaniu produktów lub usług w momencie zgłoszenia przez klienta zapotrzebowania na nie. Firmy, za pomocą serwisów internetowych i aplikacji mobilnych, łączą potrzeby klientów z ofertą dostawców. Obecnie usługi na żądanie działają głównie w trzech segmentach rynku: spożywczym, transportowym i w nieruchomościach.

Wszystko wskazuje jednak na to, że niebawem pojawią się w każdej dziedzinie życia¹. Stanie się tak z powodu ekspansji modnego w tej chwili modelu gospodarczego opartego na dzieleniu się nieużywanymi lub nie w pełni wykorzystanymi zasobami i usługami, czyli *sharing economy*².

PwC prognozuje, że przychód generowany przez gospodarkę dzielenia się wynosić będzie 335 miliardów dolarów w 2025 roku (w chwili obecnej wynosi ok. 15 miliardów dolarów)³. Coraz więcej z nas woli być niż mieć. Atrakcyjność modelu płynie z idei konsumowania i korzystania bez konieczności posiadania na własność. Wpływ na rozwój tej koncepcji mają 3 czynniki:

- recesja gospodarcza wpływająca na większą skłonność do oszczędzania oraz świadomą konsumpcję i dbałość o środowisko naturalne;
- zmiany społeczno-kulturowe, takie jak wzrost wzajemnego zaufania, potrzeba wygody oraz poczucie przynależności i wspólnotowości w mikrospołecznościach;
- technologia sprawiająca, że dzielenie staje się bardziej dostępne, szybsze, tańsze i prostsze⁴.

2.1. Cechy charakterystyczne *sharing economy*

Warto wspomnieć, że *sharing economy* to pojęcie często niesłusznie mylone z rozwiązaniami biznesowymi opartymi na efektywnym kojarzeniu popytu z podażą, które jednak nie uwzględniają kluczowych elementów: dzielenia się oraz współpracy. Autorka książki *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption* Rachel Botsman podaje warunki, które muszą spełniać przedsiębiorstwa, uznające się za *sharing*. Przede wszystkim przedsiębiorstwo powinno być zbudowane na sieciach, tworzących poczucie przynależności i wzajemnych korzyści wśród członków społeczności. Misja, którą wypełnia, winna opierać się na wartościach takich jak transparentność i autentyczność. *Clou* biznesu ma polegać na przekazywaniu zasobów nieużywanych lub nie w pełni wykorzystanych, dla korzyści zarówno finansowych, jak i niefinansowych.

¹ http://www.nytimes.com/2015/01/29/technology/personaltech/uber-a-rising-business-model.html?_r=0 [dostęp 20.7.2017 r.]

² A. Sundararajan, *The Sharing Economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*, The MIT Press, Cambridge 2016, s. 26.

³ <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html> [dostęp 17.7.2017 r.]

⁴ <http://wethecrowd.pl/czym-naprawde-sharing-economy/> [dostęp 17.7.2017 r.]

Najważniejsze jest jednak to, aby dostawcy, reprezentujący podaż, byli przez przedsiębiorstwo szanowani i wspierani, a klienci, stanowiący popyt, czerpali korzyści z możliwości dostępu do dóbr i usług w sposób bardziej efektywny niż gdyby nabywali je na własność⁵.

2.2. *Sharing economy* a *access economy*

Na problem nadużywania terminu *sharing economy* zwróciły również uwagę F. M. Eckhardt i F. Bardhi, autorki tekstu opublikowanego na łamach *Harvard Business Review*. Wprowadziły pojęcie *access economy* (gospodarki dostępu) jako korektę pojęcia gospodarki dzielenia wykorzystywanego często w stosunku do przedsiębiorstw niemających wiele wspólnego z faktycznym dzieleniem się. Autorki doszły do kompromisu pojęciowego, zakładającego, że należy postawić znak równości tylko między szerzej rozumianym *sharing economy* a *access economy*. Wąsko rozumiane trzeba pozostawić bez zmian⁶.

SHARING ECONOMY SENSU STRICTO	SHARING ECONOMY SENSU LARGO (ACCESS ECONOMY)
użyczanie zasobów na zasadzie wspólnej konsumpcji	użyczanie zasobów nie tylko na zasadzie wspólnej konsumpcji
przez osoby prywatne C2C	przez osoby prywatne C2C i podmioty biznesowe B2C
odpłatnie lub nieodpłatnie	odpłatnie lub nieodpłatnie
mniejsza rola pośrednika	większa rola pośrednika
nacisk na zaufanie i współpracę w społeczności	nacisk na oszczędność i wygodę klienta

2.3. Stosunek UE do gospodarki współdzielenia

Pojęcie *sharing economy* nie jest obce Unii Europejskiej, która pozytywnie ustosunkowuje się do gospodarki dzielenia się, podkreślając, że Europa powinna otworzyć

⁵ R. Botsman, R. Rogers, *What's mine is yours: How collaborative consumption is changing the way we live*, Collins, Londyn 2011, s. 97.

⁶ <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all> [dostęp 11.7.2017 r.]

się na nowe możliwości oraz wspierać wykorzystanie potencjału, jaki pod względem innowacyjności, konkurencyjności i wzrostu stwarza modernizacja gospodarki. W Komunikacie Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów zaznaczono gotowość do współpracy z państwami członkowskimi i odpowiednimi organami w celu wsparcia ich w procesie rozwoju zjawiska. Komisja zachęca też państwa członkowskie do zajęcia stanowiska w sprawie *sharing economy* oraz uświadomienia obywatelom i przedsiębiorcom ich praw oraz obowiązków wynikających z rozkwitu tego typu gospodarki⁷.

3. Transport 4.0

Rosnącą potęgę rynku *sharing economy* najlepiej zobrazować na przykładzie transportu 4.0, czyli podróżowania w czasach gospodarki dzielenia się. Obecnie o samochodach myślimy w kategoriach usług, nie produktów. W mowie potocznej przyjęło się już, że z imprez wraca się Uber'em, na Opener'a jedzie się BlaBlaCar'em, a nie samochodem. Wyróżnia się 4 typy transportu *on demand*⁸.

3.1. Ridesourcing (na przykład Uber)

W tym modelu kierowca zapewnia usługę przejazdu osobom, które potrzebują podwiezienia do danego punktu w mieście. Wszystko odbywa się za pomocą aplikacji. Klient zaznacza cel podróży, a *smartphone* „kojarzy go” z użytkownikiem, jadącym w jego pobliżu i proponuje przejazd. Kacper Winiarczyk, General Manager UBER Polska tłumaczy: „Chcemy być najtańszą alternatywą transportu miejskiego, która umożliwi każdemu zainteresowanemu przejazd z punktu A do punktu B. Liczymy na to, że ludzie nie będą korzystali z aplikacji od czasu do czasu, ale zaczną traktować Uber'a jako regularną alternatywę dla innych rozwiązań komunikacyjnych, jak metro, autobus czy pociąg podmiejski”⁹.

⁷ COM (2016) 356, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2016:356:FIN> [dostęp 10.7.2017 r.]

⁸ L. Glover, *Community-Owned Transport*, Routledge, Nowy Jork 2017, s. 150-161.

⁹ http://infobus.pl/uber-chce-byc-alternatywa-dla-transportu-miejskiego-_more_82527.html [dostęp 27.7.2017 r.]

3.2. Ridesharing (na przykład BlaBlaCar)

Ridesharing skupia się na przejazdach międzymiastowych, a nawet międzynarodowych. Korzyścią płynącą z *ridesharing'u* jest to, że oferując komuś miejsce w samochodzie, dzielimy się kosztami podróży, ale jednocześnie poznajemy nowych ludzi, co sprawia, że model ten ma społecznościowy charakter. Michał Pawelec, Country Manager BlaBlaCar dodaje: „Należy wyraźnie rozróżnić platformy *peer-to-peer* oparte na dzieleniu się kosztami, od tych, w których celem jest zarabianie na udostępnianych innym zasobach. Kierowca, jako osoba prywatna bez celu zarobkowego, dzieli się kosztami swojego wcześniej zaplanowanego przejazdu z zabranymi w podróż pasażerami. Dlatego w naszym przypadku mówienie o dzieleniu się jest jak najbardziej uzasadnione i celne.”¹⁰.

3.3. Carsharing (na przykład City CarShare)

Idea *carsharing'u* nawiązuje do *ridesharing'u*. Odnosi się jednak nie do dzielenia się miejscem w samochodzie, ale samym samochodem. Niepodważalną zaletą tej odmiany transportu jest to, że zniechęca do kupowania samochodów, a co za tym idzie emisji CO² w większych miastach, na poczet pewnego rodzaju wypożyczania ich. Celem usługodawców - działających *non profit* - jest zapewnienie wszystkim łatwego dostępu do taniego transportu. Użytkownicy nie muszą interesować się paliwem, ubezpieczeniem czy naprawami.

3.4. P2P car rentals (na przykład RelayRides)

Jest to model najbardziej biznesowy, jednak nadal wpisujący się w nurt *sharing economy*. *Peer-to-peer car rentals* to usługi bazujące na tzw. wirtualnej flocie samochodów. Składają się na nią pojazdy będące własnością indywidualnych kierowców, którzy są gotowi „wynajmować” własne auta. Decyzja o oddaniu auta do używania konkretnemu użytkownikowi, cenie usługi, warunkach odbioru ostatecznie spoczywa w rękach posiadacza samochodu. W przeciwieństwie do usług *carsharing'owych*, w modelu P2P usługodawca nie oferuje paliwa, czyszczenia, ani napraw – wszystko to „spada” na wynajmujących i używających samochody. Usługodawca jest tu pośrednikiem i działa *for profit*¹¹.

¹⁰ <https://wethecrowd.pl/przewodnik-sharing-economy-1/> [dostęp 27.7.2017 r.]

¹¹ <http://wethecrowd.pl/transport-4-0-czyli-podrozowanie-w-czasach-sharing-economy/> [dostęp 27.7.2017 r.]

Transport 4.0 ma szereg zalet. Do korzyści płynących z dostępu zamiast posiadania zaliczyć należy przede wszystkim oszczędność pieniędzy oraz czasu. Wyżej opisane platformy gwarantują wzmocnienie więzi społecznych, interakcję z pozostałymi użytkownikami. Istotny jest również aspekt środowiskowy, czyli obniżenie liczby emitujących szkodliwe substancje oraz powodujących hałas samochodów.

Analizując gospodarkę współdzielenia nie sposób pominąć jednego z jej najważniejszych ogniw, czyli usługodawców i dzielących się dobrami materialnymi oraz niematerialnymi. Użytkownicy serwisów (oferujący usługę *on demand*) nie wykonują zawodów w tradycyjnym tego słowa znaczeniu. Często uważają się (choć niesłusznie) za *freelancerów*, a firmy *on demand* traktują jako pośredników w udostępnianiu ich usług. Usługi te bezpośrednio oddziałują na ekspertów oraz wyspecjalizowane w konkretnych profesjach firmy, osłabiając znacznie ich pozycję, i zmieniają strukturę dotychczasowo rozumianych karier¹².

Czy wolnych strzelców można nazwać pracownikami, a co za tym idzie, czy za 10 lat usługodawcy „na żądanie”, dostępni w chwili zgłoszenia za pomocą aplikacji internetowych, wyprą z rynku pracy pracowników etatowych?

4. Definicja i cechy pracownika

Odpowiedź na powyższe pytania wymaga ustalenia kim jest pracownik. Zasadniczo to państwa członkowskie UE decydują w ramach własnego porządku prawnego kto jest uznawany za pracownika. Trybunał Sprawiedliwości UE w ramach „*Europejskiego programu na rzecz gospodarki dzielenia się*” zdefiniował jednak pojęcie pracownika do celów stosowania prawa wspólnotowego uznając, że „cechą charakterystyczną stosunku pracy jest okoliczność, że dana osoba wykonuje przez pewien okres, na rzecz innej osoby i pod jej kierownictwem pracę, w zamian za co otrzymuje wynagrodzenie”¹³. Ocena postawionej kwestii wymaga rozstrzygnięcia jakie relacje i powiązania zachodzą między platformą a dostawcą usług i sprowadza się do ustalenia, czy spełnione są następujące kryteria:

- istnienie stosunku zależności,

¹² <http://www.economist.com/news/briefing/21637355-freelance-workers-available-moments-notice-will-reshape-nature-companies-and> [dostęp 14.7.2017 r.]

¹³ COM (2010) 373, *Potwierdzenie zasady swobodnego przepływu pracowników: prawa oraz główne zmiany*, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?qid=1453133735571&uri=CELEX%3A52010DC0373> [dostęp 7.7.2017 r.]

- charakter pracy,
- występowanie wynagrodzenia.

Analogiczny schemat oceny istnienia stosunku pracy stosują zazwyczaj także sądy państw członkowskich, dokonując ogólnej oceny danego stosunku pracy w ramach swoich uprawnień krajowych.

W przypadku kryterium zależności usługodawca musi działać „pod kierownictwem” platformy współpracy. Decyduje ona o wysokości wynagrodzenia, warunkach pracy, czasie jej wykonania i rodzaju działalności. Pewna luka i nieścisłość powstaje w przypadku platform obsługujących jedynie płatności dokonywane przez usługobiorców. W przypadku przekazania przez nich należności nie ma mowy o faktycznym sprawowaniu zarządu nad usługodawcą, więc również o jakiegokolwiek zależności między podmiotami. Aby spełnione zostało kryterium charakteru pracy, działalność dostawcy usługi musi wykazywać rzeczywistą oraz gospodarczą wartość. Nie realizuje go natomiast działalność na małą skalę, którą można uznać za dodatkową i marginalną. To ostatecznie pojęcie jest na tyle nieostre, że powoduje wiele rozbieżności w orzecznictwie. Zostało jednak zdefiniowane w *„Praktycznym poradniku: Ustawodawstwo mające zastosowanie do pracowników w Unii Europejskiej, Europejskim Obszarze Gospodarczym i Szwajcarii”*. Według zawartej tam definicji praca o charakterze marginalnym to: „Praca, która jest stała, ale ma niewielkie znaczenie ekonomiczne pod względem czasu oraz zysku ekonomicznego. Przyjmuje się, że praca spełnia przesłanki pracy marginalnej, gdy zajmuje mniej niż 5% regularnego czasu pracy pracownika i/lub jest przynoszącą mniej niż 5% całkowitego wynagrodzenia”¹⁴. Sądy krajowe skupiają się na indywidualnej ocenie charakteru danego stosunku, uzależnionej chociażby od zarobków czy wymiaru godzin pracy.

Sharing economy samo w sobie skierowane jest na świadczenie czysto marginalnych i dodatkowych usług za pośrednictwem platform współpracy¹⁵. W związku z tym można wywnioskować, że osób świadczących tego rodzaju usługi nie należy nazywać pracownikami. Jednak jeśli osoby te wykonują usługi częściej niż okazjonalnie, mogą być wyjątkowo traktowani jako pracownicy, ponieważ ich status należy ocenić się na podstawie kompleksowego badania wszystkich 3 wymienionych wyżej kryteriów.

¹⁴ Wyrok Sądu Okręgowego w Opolu z 28.1.2016 r., sygn. akt V U 2692/15, [http://orzeczenia.opole.so.gov.pl/content/\\$N/155015000002521_V_U_002692_2015_Uz_2016-01-28_002](http://orzeczenia.opole.so.gov.pl/content/$N/155015000002521_V_U_002692_2015_Uz_2016-01-28_002) [dostęp 29.7.2017 r.]

¹⁵ J. Rifkin, *The zero marginal cost society: The Internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism*, St. Martin's Press, Nowy Jork 2014, s. 155-157.

Aspekt wynagrodzenia odnosi się jedynie do podziału usługodawców na tych, którzy robią coś za darmo lub liczą na zysk. Jeżeli osoba nie otrzymuje żadnego wynagrodzenia lub uzyskuje jedynie zwrot kosztów swojej działalności, kryterium wynagrodzenia nie jest spełnione i osobę taką należy traktować jak wolontariusza¹⁶.

Wątpliwości co do tego czy usługodawca *on demand* może być traktowany jako pracownik nie pozostawia polski Kodeks pracy¹⁷. Artykuł 2 k.p. stanowi, że „pracownikiem jest osoba zatrudniona na podstawie umowy o pracę, powołania, wyboru, mianowania lub spółdzielczej umowy o pracę”. Prowadzi to do konkluzji, że osoba świadcząca usługi na żądanie, co do zasady, nie jest pracownikiem w świetle prawa polskiego oraz prawa UE.

5. Wirtualny rynek pracy

Do rozstrzygnięcia pozostaje kwestia, czy osoby oferujące usługi transportowe opisane w artykule wykonują pracę. Definicja wirtualnego rynku pracy znalazła się w eseju „*Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation?*”¹⁸. Do najważniejszych cech pracy na tym rynku zalicza się jej niestandardowość oraz akcydentalność. Praca polega głównie na wykonywaniu indywidualnych, spersonalizowanych czynności, a nie realizacji regularnych zadań według ściśle określonego harmonogramu. Istotnym elementem jest również występowanie pośrednika, mającego za zadanie „skojarzyć” klienta z wykonawcą. Wszystko opiera się na społeczności „kupujących” i „sprzedających”, którzy wyznaczają pewien system cen za usługi. Wykonanie obowiązku jest równoznaczne z otrzymaniem wynagrodzenia¹⁹.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że dostarczenie usług na żądanie nie jest tradycyjną formą pracy, ale bez wątplenia jest pracą. Pojawia się cienka granica między zwykłym dostawcą usług, a przedsiębiorcą P2P. Komisja UE wskazuje 3 czynniki, które należy wziąć pod uwagę podczas rozróżnienia tych grup. Są to:

- częstotliwość usług,

¹⁶ COM (2016) 356, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów*, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2016:356:FIN> [dostęp 10.7.2017 r.]

¹⁷ Ustawa z 26.6.1974 r. - Kodeks Pracy, t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 1666 z późn. zm., dalej jako k.p.

¹⁸ C. Codagnone, F. Abadie, F. Biagi, *Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation?*, „*The Future of Work in the Sharing Economy*”, European Union, 2016, <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC101280> [dostęp 17.7.2017 r.]

¹⁹ *Ibidem*.

- nastawienie na zysk oraz
- poziom obrotów²⁰.

W przypadku zwykłych usługodawców *on demand* sytuacja jest prosta. Nastawieni na zysk nie są usługodawcy ograniczający się do uzyskania zwrotu kosztów oraz ci, których celem jest wymiana dóbr lub umiejętności. Natomiast tych, których jedynym dążeniem jest otrzymanie wynagrodzenia, należy zaliczać do przedsiębiorców. W kwestii częstotliwości świadczenia usług rządzi zasada „Przedsiębiorca świadczy usługi często i regularnie, natomiast dostawcy oferują swoje usługi jedynie okazjonalnie.²¹”. Im obroty są wyższe, tym większe prawdopodobieństwo, że usługodawca będzie kwalifikować się jako przedsiębiorca. Przy tym kryterium trzeba zwrócić uwagę czy przychody te pochodzą z tej samej działalności, czy działalności różnego rodzaju. Jeśli ktoś uzyskuje je z różnych źródeł, to nawet jeżeli są bardzo wysokie, nie świadczą o jego statusie przedsiębiorcy.

6. Case study Uber

Jak zatem należy traktować kierowców najpopularniejszej usługi transportowej *on demand* czyli Uber'a? Odpowiedzi na to pytanie udzielił w swoim artykule „*The Status of Uber Drivers: A Purposive Approach*” prof. Guy Davidov. Stwierdził, że generalnie każdy przewoźnik powinien być traktowany jako pełnoprawny pracownik. Opisał specyficzną relację między platformą i kierowcami, opartą na nowoczesnym modelu organizacji, ale działającą na podstawie mało precyzyjnego, ramowego regulaminu²².

Na oficjalnej stronie UBER POLSKA słowo „praca” pada tylko w jednym zdaniu: „Praca jako niezależny kierowca gwarantuje wolność i elastyczne godziny (...)”²³. Aplikacja kładzie spory nacisk na samodzielność przewoźników oraz fakt, że każdy z nich jest sam dla siebie szefem. Wykonują oni przewozy w dowolnych godzinach oraz dniach. Mogą w każdej chwili zrobić sobie przerwę. Pojęcia „urlop” i „zwolnienie” nie pojawiają się nawet w umowie, którą muszą podpisać zanim zostaną oficjalnymi kierowcami aplikacji.

²⁰ COM (2016) 356, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów*, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2016:356:FIN> [dostęp 10.7.2017 r.]

²¹ *Ibidem*.

²² G. Davidov, *The Status of Uber Drivers: A Purposive Approach*, „Spanish Labour Law and Employment Relations Journal”, Madryt 2017, <http://www.labourlawresearch.net/sites/default/files/papers/The%20status%20of%20Uber%20drivers%20A%20purposive%20approach%20copy.pdf> [dostęp 21.9.2017 r.]

²³ <https://www.uber.com/pl/ride/> [dostęp 10.7.2017 r.]

Sama umowa zawiera wiele kontrowersyjnych sformułowań. Po pierwsze, kierowca podpisuje nie umowę, a – jak to nazywa Uber – „dokument o warunkach współpracy”. Po drugie, nie ma w nim mowy o Uber, a o spółce z ograniczoną odpowiedzialnością Rasier Operations B.V., która zezwala na świadczenie usług na zasadzie *peer-to-peer* z wykorzystaniem usług Uber na mocy licencji udzielonej przez Uber B.V. Po trzecie, w umowie pojawia się zdanie: „Przyjmują Państwo do wiadomości i zgadzają się, że Spółka to dostawca usług technologicznych, który nie świadczy usług transportowych”²⁴. Nie jest to zatem przedsiębiorca przewozowy, a jedynie platforma łącząca kierowców Ni pasażerów - sztandarowy przykład *sharing economy* zakładającej podział dóbr pomiędzy członków społeczeństwa. Skoro przedsiębiorca nie świadczy usług transportowych, usługi te świadczy kierowca. Kłopotliwa w tym kontekście staje się kwestia odpowiedzialności w razie ewentualnego wypadku czy kolizji. Uber „umywa od wszystkiego ręce”. Punkt 10 typowej umowy zatytułowany „zwolnienie z odpowiedzialności” stanowi: „Zwalniają Państwo Spółkę (...) z obowiązku wypłaty odszkodowań, z opłacenia kar, grzywn, składek na ubezpieczenie społeczne oraz podatków wynikających lub powiązanych z: (...) roszczeniem podmiotów zewnętrznych (...)”²⁵

Sytuacja kierowców i ich status na rynku pracy zmieniła się w lutym 2016 r., kiedy pojawiła się oficjalna informacja, że każdy kierowca będzie musiał przedstawić Uber'owi swój numer NIP i europejski numer identyfikacji podatkowej (VAT UE). Jeśli kierowca tego nie zrobi, nie będzie miał możliwości korzystania z aplikacji. Tymczasem na oficjalnej stronie nadal wymienione są jedynie następujące, wymagane do rejestracji, dokumenty:

- dowód osobisty,
- prawo jazdy,
- zaświadczenie o niekaralności i zaświadczenie o wykroczeniach w ruchu drogowym,
- dowód rejestracyjny samochodu,
- dowód zawarcia umowy ubezpieczenia OC²⁶.

Do obowiązków dostawców usług należy rejestracji stosownej działalności gospodarczej. Kierowcy często powołują się jednak na okoliczność, że w interesie każdego większego miasta powinno być wspieranie usług *sharing economy*.

²⁴ <http://uber-info.pl/kierowca/rozwarz-problem/rozpoczecie-wspolpracy-z-uber/informacje-ogolne/umowa/> [dostęp 19.7.2017 r.]

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ *Ibidem*.

Proces rejestracji to według nich zbędna „papierologia”, która odbiera przyjemność korzystania z gospodarki współdzielenia. Stanowisko Ministerstwa Finansów zakłada jednak, że taka forma działalności w każdym przypadku wymaga rejestracji²⁷. Skoro Uber (inna spółka) pełni rolę pośrednika, a nie pracodawcy czy zleceniodawcy, kierowca powinien sam wypełniać obowiązki rejestracyjne i finansowe wynikające z przepisów polskiego prawa, a zatem samodzielnie rozliczać się z fiskusem, w tym opłacać ZUS i odprowadzać podatki. W razie niedopełnienia obowiązków poniesie negatywne konsekwencje²⁸.

Pomysłów na obejście prawa jest kilka. Jedni kierowcy „podpinają się” pod działalność gospodarczą znajomych. Są też tacy, którzy korzystają z pomocy tzw. Uber Partnerów. Partnerzy zakładają działalność gospodarczą i rekrutują kierowców bez działalności. Najczęściej „zatrudniają ich” na podstawie umów zlecenia. Opłacają paliwo, naprawy oraz amortyzację. Dzielą się z kierowcami zazwyczaj „pół na pół”. Niektórzy mają kilka aut, inni kilkadziesiąt. Przeważnie w leasingu, dlatego - żeby biznes się opłacał - auta muszą być „w pracy” cały czas. W Polsce pojawiły się przedsiębiorcy doradzający jak jeździć na „fiskalną gapę” tak, by obie strony zyskały, a straciły Urząd Skarbowy i ZUS. Business Insider Polska wymienia model „na przewoźnika” jako najpopularniejszy ze wszystkich stosowanych przez firmy doradcze. Polega na podpisaniu z kierowcą umowy o dzieło. Kierowca odprowadza w związku z tym podatek dochodowy, który może obniżyć odliczając 50% kosztów uzyskania przychodu od tej kwoty z racji własności intelektualnej. Pośrednicy konstruują umowę tak, że nazywają jazdy szkoleniowo-pokazowymi. Ostatecznie nikt nikomu nie udowodni, czy podczas podróży przewoźnik nie opowiadał pasażerowi ciekawostek na temat miasta lub zabytków, które mijali po drodze, dzieląc się swoją wiedzą i własnością intelektualną²⁹. Podobnego „oszustwa” dopuścił się student, użytkownik pewnego Facebookowego forum, który (nie zakładając własnej działalności) chciał sobie dorobić. Udał się do spółki, współpracującej z platformą. Usłyszał tam: „Podpina pan swoje konto kierowcy pod nasze konto partnera. Pan, jako kierowca wynajmuje naszej spółce swoje auto. Umowa jest tak skonstruowana, że tylko pan może nim jeździć. Płaci pan jednorazowo 200 zł wpisowego i 75 zł prowizji tygodniowo. Pana wynagrodzenie przechodzi przez nas, my odsyłamy je do Pana. Faktury za paliwo czy wymianę oleju przysyła pan nam,

²⁷ <https://bezpprawnik.pl/uber-a-prawo/> [dostęp 10.7.2017 r.]

²⁸ <https://www.ifirma.pl/poradnik-przedsiębiorcy/uber-a-dzialalnosc-gospodarcza-poradnik-dla-kierowcow.html> [dostęp 10.7.2017 r.]

²⁹ <http://businessinsider.com.pl/technologie/firmy/jak-nie-placic-podatkow-bedac-kierowca-ubera/6hvkvh9> [dostęp 10.7.2017 r.]

żebyśmy mieli koszty. I to tyle. Może pan zarabiać.³⁰ Napisał, że do tej pory nie płaci nic ZUS i nie przekracza pierwszego progu podatkowego.

Uber z roku na rok staje się coraz popularniejszy w Polsce, szczególnie w obszarze pracy. Na każdym kroku można dostrzec bannery z hasłami „Zostań naszym kierowcą”. Nasz kraj to trzeci pod względem wielkości rynek Uber'a w Europie, więc to najwyższy czas, aby ustawodawca skupił swoją uwagę na uregulowaniach dotyczących transportu *on demand*. Aplikacja nie podaje danych na temat liczby zarejestrowanych kierowców. W Internecie można jednak znaleźć informacje, które mówią, że jedynie niespełna 40% kierowców jest zatrudnionych u partnerów na umowę zlecenie albo na ½ a nawet ¼ etatu³¹. Co z pozostałymi 60 procentami? Zapewne część z nich zarejestrowała własne działalności gospodarcze i jest jednoosobowymi przedsiębiorcami. Wielu „podpina się” pod działalność innych osób. Jeszcze do niedawna wielu kierowców jeździło w tzw. szarej strefie i liczyło na brak konsekwencji powołując się na to, że zysk nie jest dla nich najważniejszy i nie wykonują pracy, a jedynie korzystają z gospodarki współdzielenia. W Warszawie krążą legendy o panu, który oferował przejazdy swoim luksusowym Audi A8 wyłącznie dla przyjemności.

Podejścia do Uber'a na świecie są różne. Niektóre kraje legalizują jego działalność (tak jest na przykład w wielu stanach USA), „przytykają na niego oko” (do niedawna było tak we Francji) albo delegalizują jego działanie (na przykład Niemcy). Delegalizację serwisu w wielu europejskich miastach poprzedzały liczne strajki taksówkarzy, którzy skarżyli się, że działalność Uber'a nie jest dostatecznie uregulowana. Do głównych zarzutów stawianych usługodawcom należały: brak zezwoleń i licencji na świadczenie usług przejazdu oraz brak egzaminu z topografii miasta, regionu, w którym obraca się kierowca.

Szczególne znaczenie dla działalności Uber'a i statusu jego kierowców mają 2 wyroki, które zapadły w USA i Wielkiej Brytanii. Pierwszy z nich stanowił zmierzch aplikacji na zachodnim wybrzeżu Stanów Zjednoczonych. To wyrok kalifornijskiego sądu, który orzekł, że Uber nie spełnił wymagań stawianych tradycyjnym firmom transportowym, bowiem nie przekazał Kalifornijskiej Komisji Komunikacji informacji na temat liczby wypadków drogowych użytkowników serwisu. Nie zadbał również o przystosowanie pojazdów dla osób niepełnosprawnych. Nie ma jeszcze ostatecznej decyzji dotyczącej dalszych losów platformy w stanie Kalifornia. Uber otrzymał dotychczas jedynie grzywnę

³⁰ <https://www.facebook.com/groups/KierowcyUberPolska/> [dostęp 30.7.2017 r.]

³¹ <http://businessinsider.com.pl/technologie/firmy/jak-nie-placic-podatkow-bedac-kierowca-ubera/6hvkvh9> [dostęp 10.7.2017 r.]

w wysokości 7,3 mln dolarów³². Drugi wyrok jest przełomowy w kwestii postrzegania dostawców usług transportowych, do tej pory traktowanych jako samozatrudnionych współpracowników. Związek zawodowy GMB określił wyrok mianem „wielkiego zwycięstwa” dla około 30.000 kierowców w Anglii i Walii. Jak podaje The Guardian pozew do sądu złożyło 2 kierowców, którzy upominali się o swoje prawa, czyli płatny urlop i płacę minimalną. Londyński sąd zdecydował, że brytyjscy kierowcy, świadczący usługi dla Uber na zasadach *self-employment*, posiadają cechy pełnoprawnych pracowników. W orzeczeniu sędziowie wskazali, że to, że dostawca usługi posiada uruchomioną aplikację Uber dla kierowców, znajduje się na terenie, na którym możliwe są przewozy Uber i jest w stanie i chce akceptować zlecenia (wykazuje gotowość do pracy) świadczy o tym, że pracuje dla Uber'a, a zatem wiąże go z platformą stosunek pracy³³.

Już w 2015 r. zapadł wyrok Sądu Rejonowego dla Krakowa – Podgórze, którym osobę świadczącą usługi transportowe w ramach platformy Uber uznano winną wykonywania usługi przewozowej bez wymaganej licencji i została ona ukarana grzywną za popełnione wykroczenie (art. 60¹ Kodeksu wykroczeń³⁴)³⁵. Wyrok i wydawane kolejne analogiczne orzeczenia powinny być sygnałem ostrzegawczym nie tylko dla Uber'a, ale także dla polskiego prawodawcy, który nie reaguje mimo rosnącej liczby spraw dotyczących usług *on demand*.

7. Podsumowanie

Pojawienie się na rynku usług *on demand* to skutek gwałtownych zmian na rynku technologii i oczekiwań konsumentów. Dostarczanie usług transportowych na żądanie jest formą pracy. Choć ma ona zdecydowanie inny charakter niż ta w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, nie wyklucza to usługodawców „na żądanie” z grona osób świadczących pracę. Być może to, co w tej chwili jest dla nas nowoczesne, a momentami nawet obce i trudne do sklasyfikowania, niebawem stanie się codziennością. Vanessa Katz w swoim artykule „*Regulating the Sharing Economy*” uspokaja, że usługi te nie stanowią zagrożenia

³² <http://www.rynekpracy.pl/artykul.php/wpis.956> (dostęp 10.7.2017 r.)

³³ <https://www.theguardian.com/technology/2016/oct/28/uber-uk-tribunal-self-employed-status> [dostęp 5.7.2017 r.]

³⁴ Ustawa z 20.5.1971 r. – Kodeks wykroczeń, t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 1094 z późn. zm., dalej jako k.w.

³⁵ Wyrok Sądu Rejonowego w Krakowie z 6.7.2015 r., sygn. akt II W 698/15/K; http://biznes.lovekrakow.pl/aktualnosci/kontrola-kontra-czynnosci-sprawdzajace-spor-magistratu-z-uberem-rozstrzygnie-sad_16313.html; <http://antyweb.pl/uber-wyrok-krakow-kierowca-winny/> [dostęp 13.7.2017 r.]

dla obecnych rynków pracy oraz pracowników etatowych³⁶. Sektor *on demand* stanowił w 2015 r. tylko 0,5% rynku pracy, ale procent ten z pewnością będzie wzrastał³⁷. New York Times ostrzega zwolenników niezgodnego z duchem epoki tradycyjnego podejścia do pracy i przepowiada nadchodzącą „uberyzację zatrudnienia”³⁸.

Is providing transport service on demand a form of work?

Summary

The purpose of this thesis is to present a new socioeconomics trend which is sharing economy. The paper shows characteristics of the concept which is gaining widespread popularity in recent years. The study concentrates on transportation. The impact on the labor market and on the quality of the employment relationship were analyzed. Definitions of employee and virtual labor market were depicted. The status of on demand employee was also researched and detailed. To lay down if on demand service is a form of work, case study Uber was used. The most helpful were sentences imposed on Uber drivers.

Adrianna Aftańska

Studentka IV roku prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie. Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jej zainteresowania koncentrują się wokół prawa własności intelektualnej, prawa prasowego oraz prawa mediów i reklamy.

³⁶ V. Katz, *Regulating the Sharing Economy*, „Berkeley Technology Law Journal”, 2015, nr 4, <http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2083&context=btlj> [dostęp 21.9.2017 r.], <http://dx.doi.org/https://doi.org/10.15779/Z38HG45>

³⁷ G. Davidov, *The Status of Uber Drivers: A Purposive Approach*, „Spanish Labour Law and Employment Relations Journal”, Madryt 2017, <http://www.labourlawresearch.net/sites/default/files/papers/The%20status%20of%20Uber%20drivers%20A%20purposive%20approach%20copy.pdf> [dostęp 21.9.2017 r.]

³⁸ http://www.nytimes.com/2015/01/29/technology/personaltech/uber-a-rising-business-model.html?_r=0 [dostęp 30.7.2017 r.]