

## W Polsce stale rośnie liczba jednoosobowych firm informatycznych

Im dłuższy staż, tym samozatrudnienie bardziej popularne

Okazuje się, że im większe doświadczenie zawodowe, tym chętniej specjaliści IT decydują się na założenie jednoosobowej działalności i współpracę na podstawie kontraktu B2B, stąd pracodawcy starają się wychodzić naprzeciw ich oczekiwaniom. Według danych No Fluff Jobs, w roku 2020 w ogłoszeniach kierowanych do ekspertów IT to właśnie on proponowany był najczęściej i dominował nad umową o pracę (B2B: 87 proc., UoP: 36 proc.), a w przypadku osób ze średnim doświadczeniem obie formy współpracy były oferowane równie często (B2B: 66 proc., UoP: 60 proc.). Z kolei w ofertach dla początkujących proponowana była najczęściej umowa o pracę (72 proc.), a umowa B2B tylko w 45 proc. z nich.

Kontrakt B2B jest typem umowy najczęściej wybieranym przez ekspertów IT i osób ze średnim doświadczeniem, czyli tzw. midów. Ze względu na większe doświadczenie, bardziej świadomie podejmują oni decyzje związane ze swoją karierą i ze względu na większą praktykę dostrzegają plusy i minusy, które wiążą się z tym typem umowy. Dla większości z nich plusy przeważają – mówi Tomasz Bujok, CEO No Fluff Jobs. Korzyścią, która płynie z tego typu umowy, jest nie tylko m.in. możliwość współpracy projektowej z kilkoma podmiotami i ulgi podatkowe, w tym IP Box, które przekładają się na wyższe zarobki. Z danych No Fluff Jobs wynika, że w przypadku kontraktu B2B, specjaliści IT mogą zarobić między 13 a 18 tys. zł netto.

A jak przedstawiają się mediany widełek wynagrodzeń (dolnych i górnych) w IT w przypadku umowy B2B? Według No Fluff Jobs w roku bieżącym początkujący mogą liczyć na zarobki między 4 a 7 tys. netto, osoby ze średnim doświadczeniem od 9 do 14 tys. netto, a eksperci między 16 a 21 tys. zł netto.

Udział jednoosobowych działalności w IT. Najwięcej samozatrudnionych w województwie mazowieckim

Według danych Dun & Brandstreet, największy odsetek jednoosobowych działalności gospodarczych w sektorze IT w 2020 roku stanowili aktywnie działający w branży związanej z oprogramowaniem (67,5 proc.). Na drugiej pozycji znalazły się działalności związane z doradztwem w zakresie informatyki (19 proc.), a trzeciej usługi z zakresu technologii informatycznych. Najmniej, bo 5,6 proc. prowadzi działalność związaną z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi.

Najwięcej, bo blisko 30 proc. jednoosobowych działalności gospodarczych w branży IT w roku 2020 aktywnych było w województwie mazowieckim. Zaraz za nim uplasowały się małopolskie (10,7 proc.) i dolnośląskie (10,4 proc.). Zdecydowana większość z nich skupiona jest w największych miastach polski w Warszawie aktywnych jest ponad 19 tys. samozatrudnionych w branży IT, w Krakowie i Wrocławiu kolejno 6,1 i 6,5 tys. W przypadku innych miast wojewódzkich ich liczby są nieco mniejsze – w Katowicach 1,3 tys., w Poznaniu 3,8 tys., w Gdańsku 3,1 tys. i w Gdyni 1,2 tys. w Łodzi 2,6 tys., w Rzeszowie i w Bydgoszczy blisko 1 tys., w Lublinie 1,4 tys., w Szczecinie 1,6 tys., a w Białymstoku 1,2 tys. Nie więcej niż 500 jest ich z kolei w Olsztynie, Kielcach, Zielonej Górze i Opolu.

Warszawa i Kraków oferują najwyższe stawki wynagrodzeń

Z danych No Fluff Jobs wynika, iż w przypadku pracy w ramach kontraktu B2B, najwyższe zarobki oferowane są specjalistom IT w Warszawie i oscylują one w granicach 14,7-20 tys. zł netto, w Krakowie z kolei mogą oni liczyć na zarobki pomiędzy 13 a 18,3 tys. zł netto. W przypadku górnych widełek, w

Trójmieście, Łodzi i Wrocławiu są one nieznacznie mniejsze niż w Małopolsce – mediana zarobków wynosi w nich 18 tys. zł netto.

W podziale na kategorie, na najwyższe zarobki w ramach umowy B2B mogą liczyć przedstawiciele Security (16,8-22 tys. zł netto) oraz specjaliści Big Data (16-21,7 tys. zł netto). – mówi Tomasz Bujok, CEO No Fluff Jobs. Ale równie wysokie stawki oferowane są specjalistom pracującym w dziedzinach Business Intelligence i DevOps – w obydwu wynoszą one 15-20 tys. zł netto.