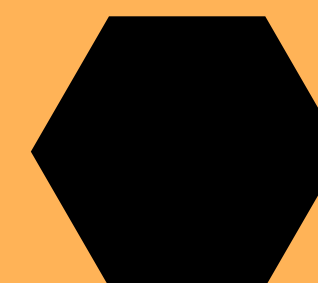
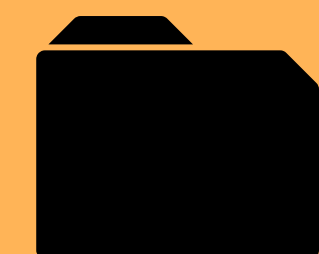
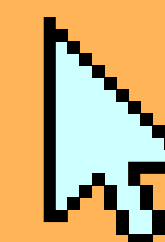
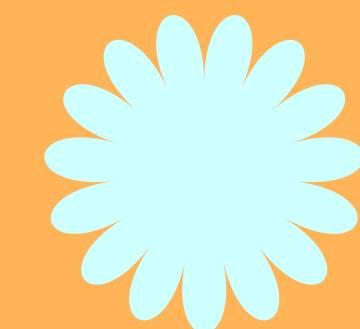
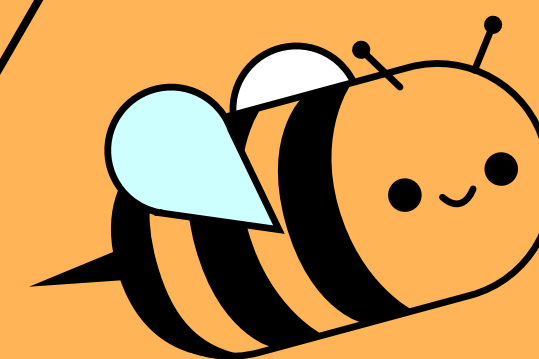
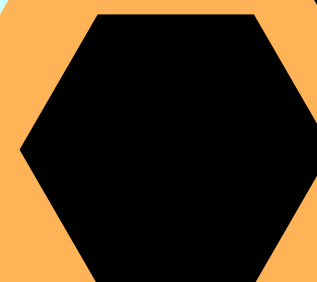
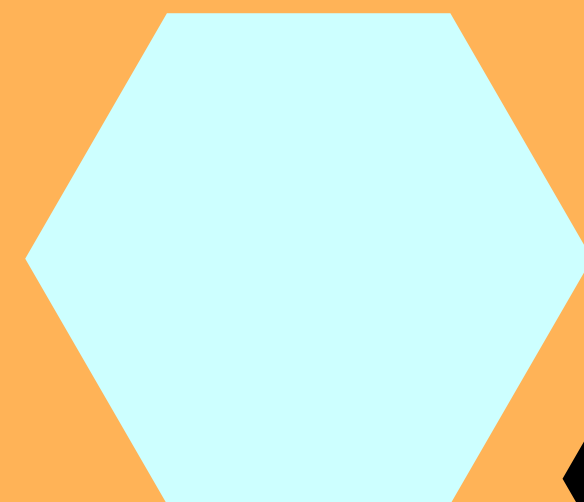




Pracowite pszczółki w IT

Kontrakty B2B i inne formy freelancingu



Spis treści

- 3** Cel i metodyka badania
- 6** Styl pracy freelancerów(-ek)
- 11** Dlaczego, gdzie i jakie umiejętności?
- 18** Wyzwania i sposoby na znalezienie zleceń
- 21** Benefity
- 25** Miód, czyli pieniądze



Partner

EWORK GROUP

Cel i metodyka badania

Cel badawczy:	Jak wygląda praca freelancerów(-ek) IT?
Okres badawczy:	17.10.2022–1.12.2022
Metoda:	CAWI, ankieta internetowa
Próba testowa:	371 respondentów(-ek)
Poziom ufności:	95%
Maksymalny błąd:	5%

Badanie było anonimowe.

Uczestnicy i uczestniczki badania to freelancerzy(-ki) pracujący(-e) w IT, a ich rezydencją podatkową jest kraj położony w Europie.

Kim jest freelancer(ka) w IT?

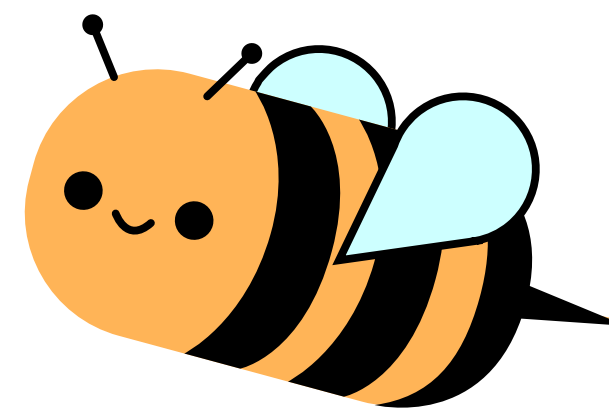


> niezależny(-a) wykonawca(-czyni), osoba samozatrudniona, pracująca na umowach typu B2B i podobnych: FOP i vállalkozói szerződés (lokalne odpowiedniki B2B) lub umowie zleceniu

Kim jest specjalist(k)a IT?



> każda osoba pracująca z technologiami informatycznymi, niezależnie od poziomu doświadczenia





Przez wiele lat freelancing kojarzył się przede wszystkim z zawodami związanymi z fotografią, grafiką, dziennikarstwem czy copywritingiem. Stał się popularny za sprawą rozwoju Internetu oraz upowszechnienia się dostępu do niego. Otworzyło to nowe możliwości pracy zdalnej czy większej elastyczności. Nic więc dziwnego, że ten sposób pracy rozwija się właśnie w branży technologii informacyjnych. Dotyczy ona głównie specjalistów i specjalistek IT pracujących w oparciu o kontrakty B2B i pokrewne.

Należy podkreślić, że to jedna z powszechniejszych form współpracy w IT, co udowadnia **jedno z naszych badań**. 75,5% osób rekrutujących do IT wskazała na preferencję pracy w oparciu o B2B wśród kandydatów i kandydatek. Dane z portalu No Fluff Jobs również potwierdzają ten trend – w 2022 roku pojawiło się na nim 67.8 % ofert z taką umową.

Warto dodać, że firmy chętnie nawiązują współpracę z osobami z zewnątrz na czas prowadzenia projektu, z którymi po ich zakończeniu mogą się rozstać. Wiąże się to z mniejszymi kosztami dla organizacji. Freelancing oznacza też większe zarobki w porównaniu do tych proponowanych przy Umowie o pracę.

Freelancing to przede wszystkim wolność działania i wyboru. Należy jednak pamiętać o mniejszej stabilności takiej pracy. Jak wynika z naszego **raportu o kobietach w IT**, z tego właśnie względu 80% z nich woli Umowę o pracę. Poza tym to na freelancerze czy freelancerce spoczywa obowiązek obsługi formalnej i księgowej własnej działalności. Zatem czy ostatecznie freelancing w IT popłaca? Przekonaj się razem z nami – w tym raporcie znajdziesz odpowiedź na to pytanie.



COO NO FLUFF JOBS
**Magdalena
Gawłowska-Bujok**



CEO NO FLUFF JOBS
Tomasz Bujok



W Ework Group łączymy freelancerów IT z firmami, które są liderami na naszym rynku. Dzięki temu specjaliści i specjalistki mogą rozwijać swój biznes i czerpać korzyści z długofalowych relacji. Z sukcesem współpracujemy z klient(k)ami, partner(k)ami i specjalist(k)ami, pozwalając im w pełni wykorzystać potencjał.

Działamy w Szwecji, Polsce, Danii, Norwegii i Finlandii, natomiast żyjemy w czasach, gdzie rynek freelancerów IT jest wysoce konkurencyjny. Standardem staje się praca zdalna i zauważamy, że specjaliści(-stki) nie zamykają się w poszukiwaniach nowych projektów na region, w którym przebywają, a wykazują zainteresowanie ofertami klientów z innych krajów. Wyszliśmy

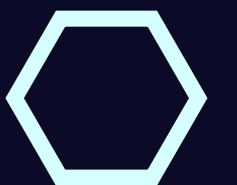
naprzeciw potrzebom rynku i opracowaliśmy innowacyjne rozwiązanie Remote Sourcing Center – dzięki RSC nawiązujemy współpracę z freelancerami IT pracującymi zdalnie z Polski, Rumunii, Bułgarii oraz Hiszpanii. Jesteśmy również otwarci na inne kraje europejskie. Dzięki temu freelancerzy IT mają dostęp do szerszego wachlarza projektów, a my możemy dotrzeć do najlepszych kompetencji w segmentach niszowych.

Freelancing IT dominuje branżę, w której najważniejsze są umiejętności dostosowania się do bieżących trendów i zmian – zarówno jako agencje czy firmy outsourcingowe, jak i klienci otwierający się na zatrudnianie freelancerów.



MANAGING DIRECTOR | EWORK POLAND

Katarzyna
Milewska



ework GROUP

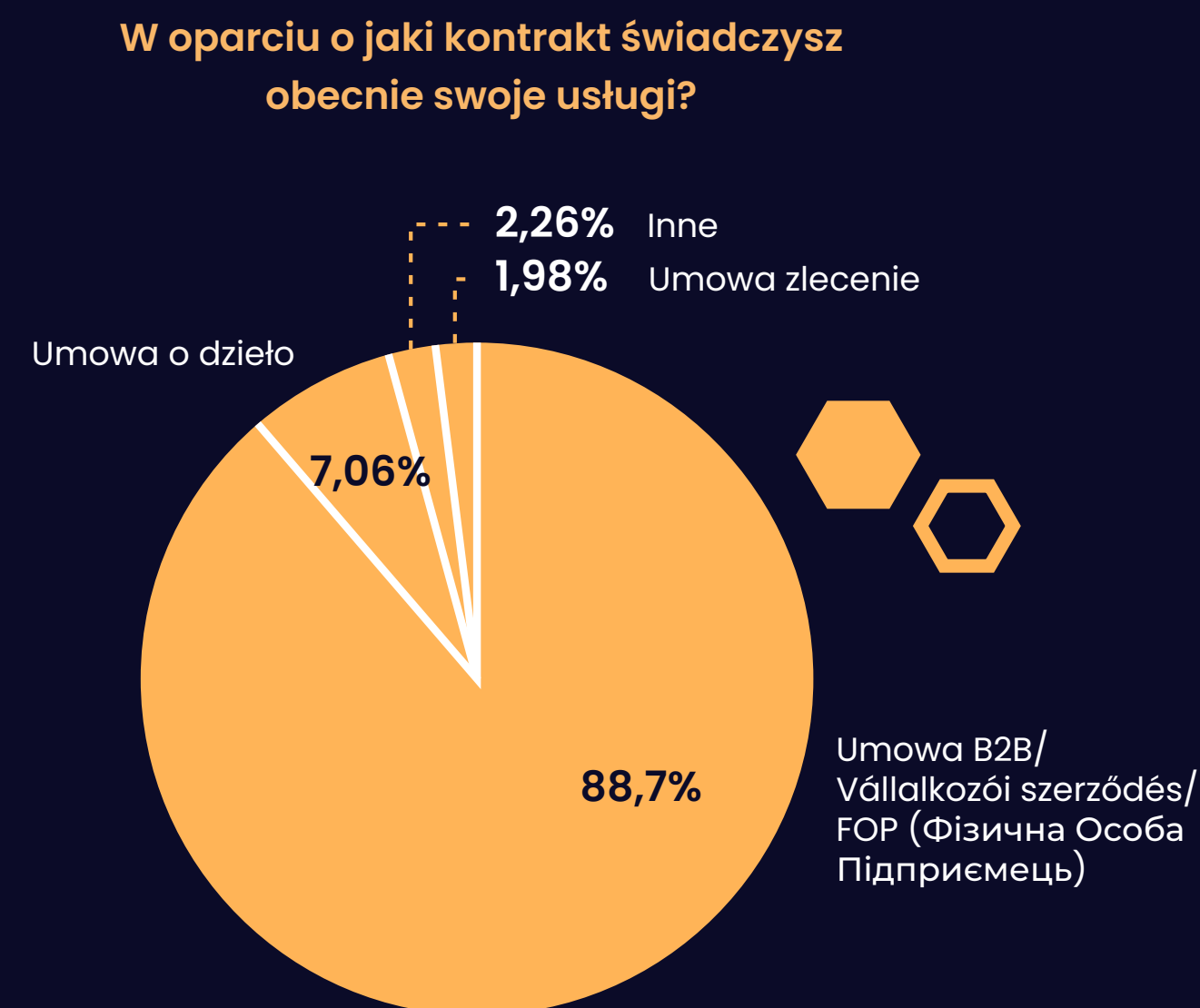
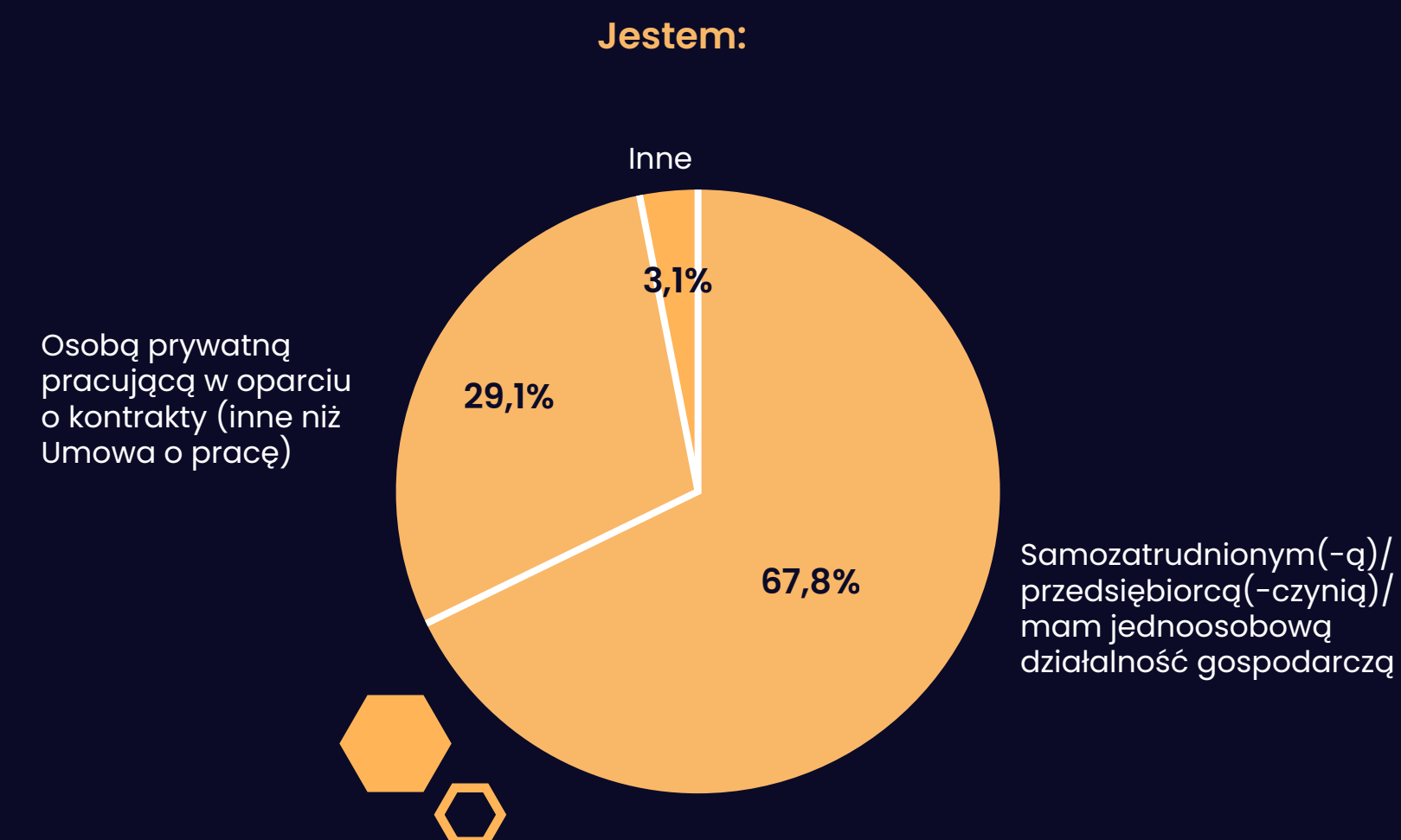
PRZECZYTAJ
WIĘCEJ
O FIRMIE



Strona formalna

Freelancerzy(-ki) świadczący(-e) usługi dla innych firm w branży IT są w większości osobami samozatrudnionymi (67,8%), pracującymi na podstawie umowy B2B / Vállalkozói szerződés / FOP (Фізична Особа Підприємець) (88,7%).

Co to jest B2B? Jest to umowa pomiędzy dwiema firmami (Business to Business), w której Usługodawca zobowiązuje się do świadczenia określonego rodzaju usługi. Usługi te mogą być wykonywane po założeniu działalności gospodarczej (własnej firmy). Rozliczenia dokonywane są na podstawie faktur.



GI Gerzy i GI Gerki

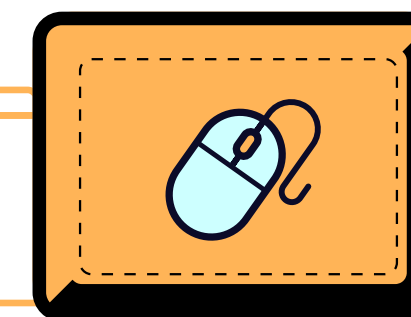
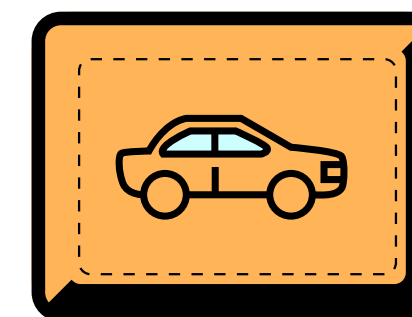
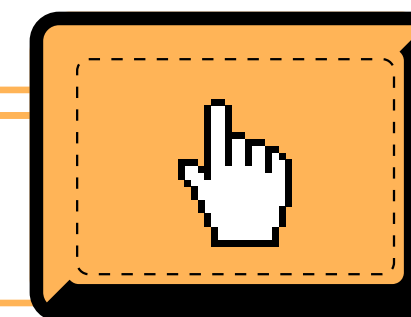
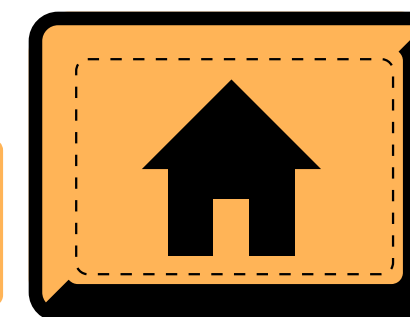
W Ukrainie typowe jest zatrudnianie specjalistów(-ek) IT jako niezależnych wykonawców(-czyń) na FOP, czyli jako „indywidualny(-a) przedsiębiorca(-czyni)” – to forma oparta na modelu pojedynczego podatku.

Pojawiła się jednak alternatywa: gig kontrakt, który jest czymś pomiędzy umową o pracę a FOP. Łączy w sobie korzyści płynące z relacji pracownika(-czki) i niezależnego(-ej) wykonawcy(-czyni).

Skąd wzięła się nazwa? Jest to związane z tzw. gig economy, sposobem pracy opartym na różnych zleceniach od różnych firm lub klientów(-ek). To także model pracy, według którego profesjonaliści(-stki) korzystają z platform cyfrowych, by łączyć się z klient(k)ami i świadczyć niezależne usługi.

GI Gers

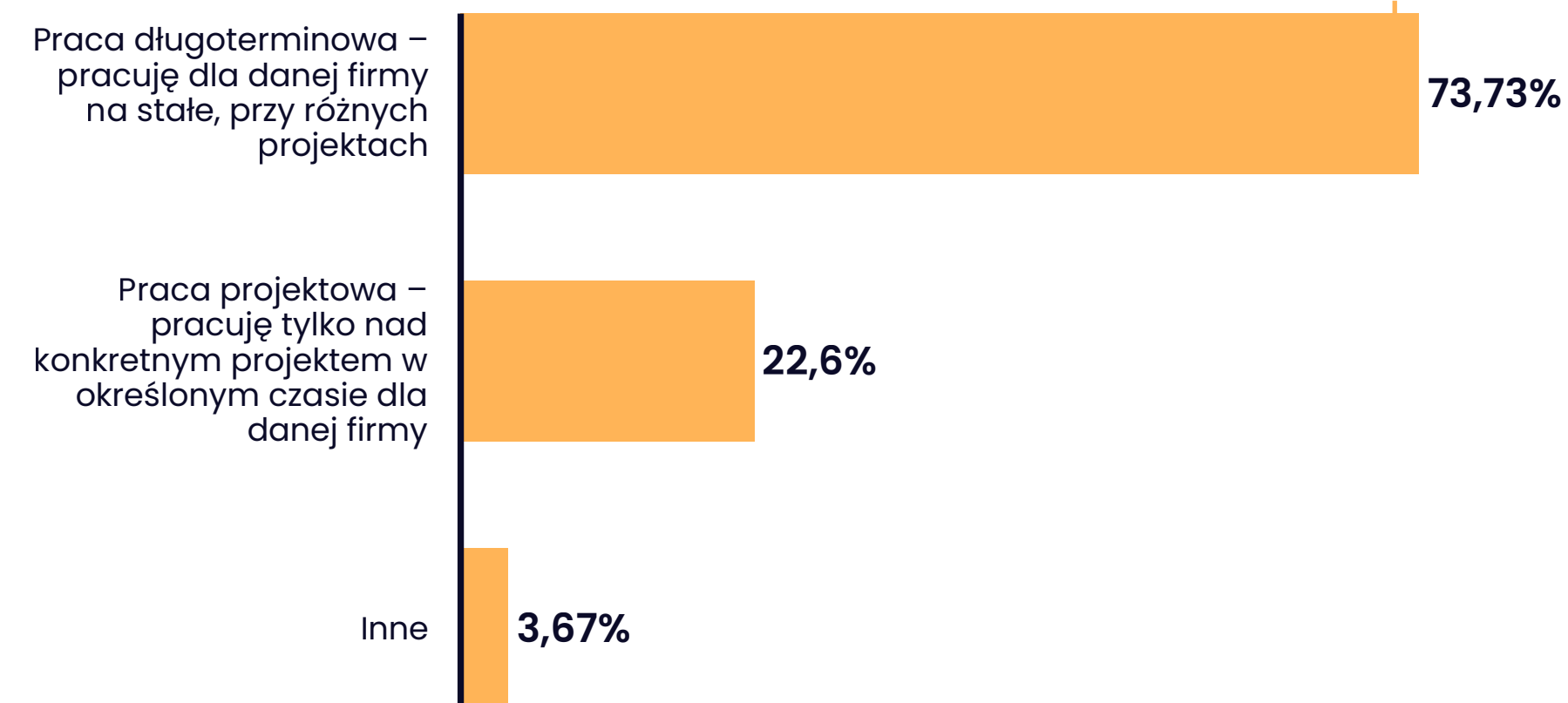
(modne słowo podobne znaczeniowo do freelancerów i freelancerek) to samozatrudnione osoby pracujące w oparciu o elastyczne formy zatrudnienia. Pracują nietradycyjnie, niezależnie, elastycznie, zdalnie lub w ruchu i zwykle dla więcej niż jednego(-ej) klienta(-ki).



Co&Co – kooperacje i korporacje

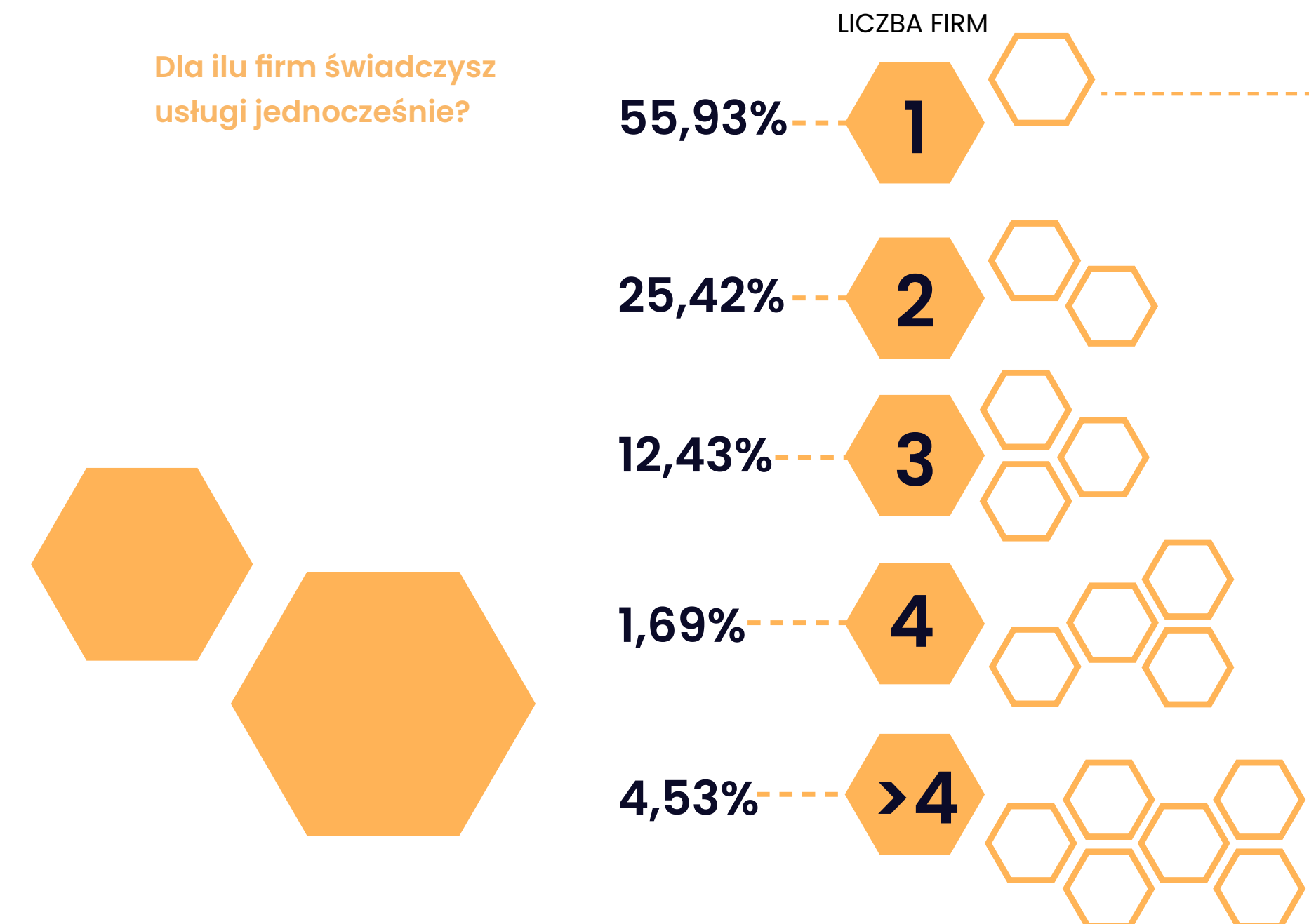
Freelancerzy(-ki) w IT najczęściej podejmują **długoterminową współpracę**. Zwykle współpracują z jedną firmą naraz, uczestnicząc w różnych projektach.

Jaką formę współpracy podejmujesz najczęściej?



Innymi słowy, dominuje klasyczny model pracy – **jedna firma, długoletnia współpraca**. Jednak około 23% ankietowanych podejmuje pracę projektową, a około 45% realizuje projekty dla więcej niż jednej firmy.

Dla ilu firm świadczysz usługi jednocześnie?



ODPOWIEDZI: 354



Jak pracują freelancerzy i freelancerki?

Możliwość realizowania wielu projektów jednocześnie, niezależność od jednego pracodawcy(-czyni) oraz elastyczność, jaką daje praca zdalna i podróżowanie, zaczyna być powszechnym sposobem na życie wielu specjalistów i specjalistek IT pracujących na B2B.

Kariera poligamiczna, którą mogą dzięki temu realizować, staje się coraz bardziej popularna. Kryje też w sobie dużo potencjału. Warto zaznaczyć, że dzięki temu trendowi dokonuje się rewolucyjna zmiana w znanym nam dotychczas modelu życia zawodowego.

Sposobność wykorzystywania wszystkich swoich talentów w pracy, ale w różnych firmach

jednocześnie, prowadzi bowiem do spełnienia zawodowego. Z kolei chęć generowania dochodu z realizacji wielu projektów zwiększy współczynnik retencji pracowników. Jeśli ludzie realizują swoje pozostałe ambicje również w innych miejscach, to zachodzi mniejsze prawdopodobieństwo, że zrezygnują ze swojego obecnego stanowiska.

To zatem okazja dla firm, aby przyciągnąć topowe talenty, jakie w tradycyjnym ujęciu pracy były do tej pory niedostępne. A sami pracownicy? Cóż, będą bardziej produktywni, wydajni i szczęśliwsi.

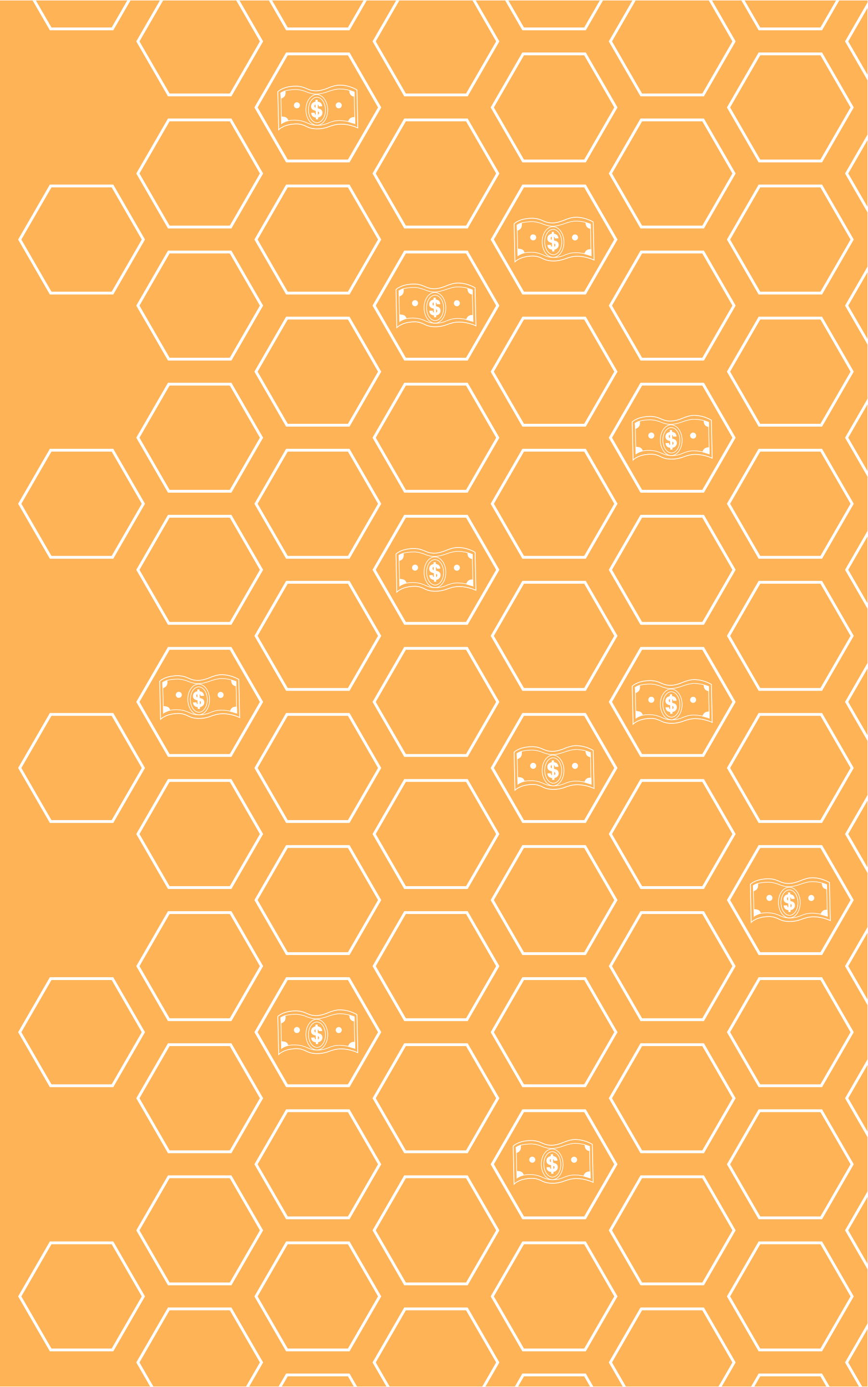


RECRUITMENT MANAGER

NO FLUFF JOBS

Joanna Guzik

78,44%
specjalistów(-ek) IT
wybrało freelancing
ze względu na
lepsze możliwości
finansowe.



Dlaczego freelancing?

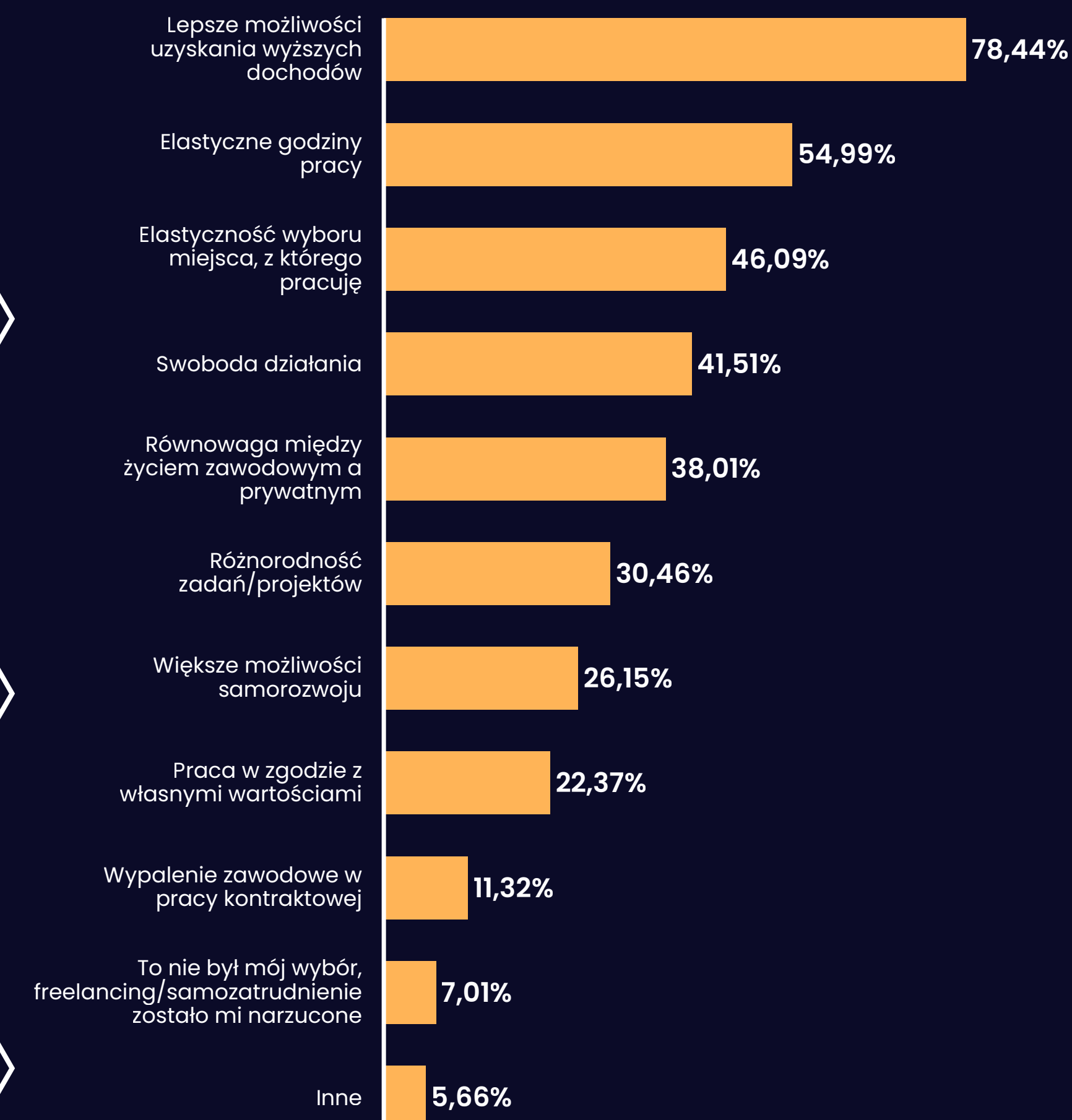
Elastyczność to słowo, które najlepiej opisuje freelancing. Z kolei pieniądze to główny powód jego wyboru.

Z badania wynika, że freelancerzy(-ki) wybierają tę formę współpracy ze względu na lepsze możliwości uzyskania wyższych dochodów (78,44%), a także elastyczność w zakresie godzin pracy (54,99%) i miejsca, z którego pracują (46,09%).

Tylko 7% respondentów(-ek) nie wybrało tej formy pracy - samozatrudnienie zostało im narzucone.

Według [raportu GIGlike i Ey](#) na temat pracowników etatowych w Polsce, 53% respondentów(-ek) zdecydowało się na samozatrudnienie ze względu na większą elastyczność godzin pracy, a 39% ze względu na lepsze zarobki. 20% z nich zostało do tego zmuszonych przez pracodawców(-czynie).

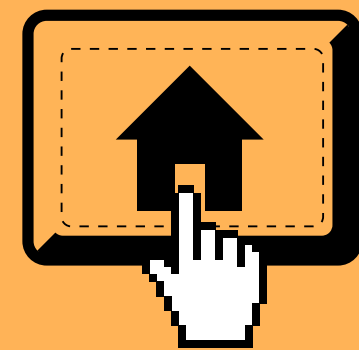
Dlaczego wybrałeś(-aś) freelancing/samozatrudnienie? (wielokrotny wybór)



ODPOWIEDZI: 371

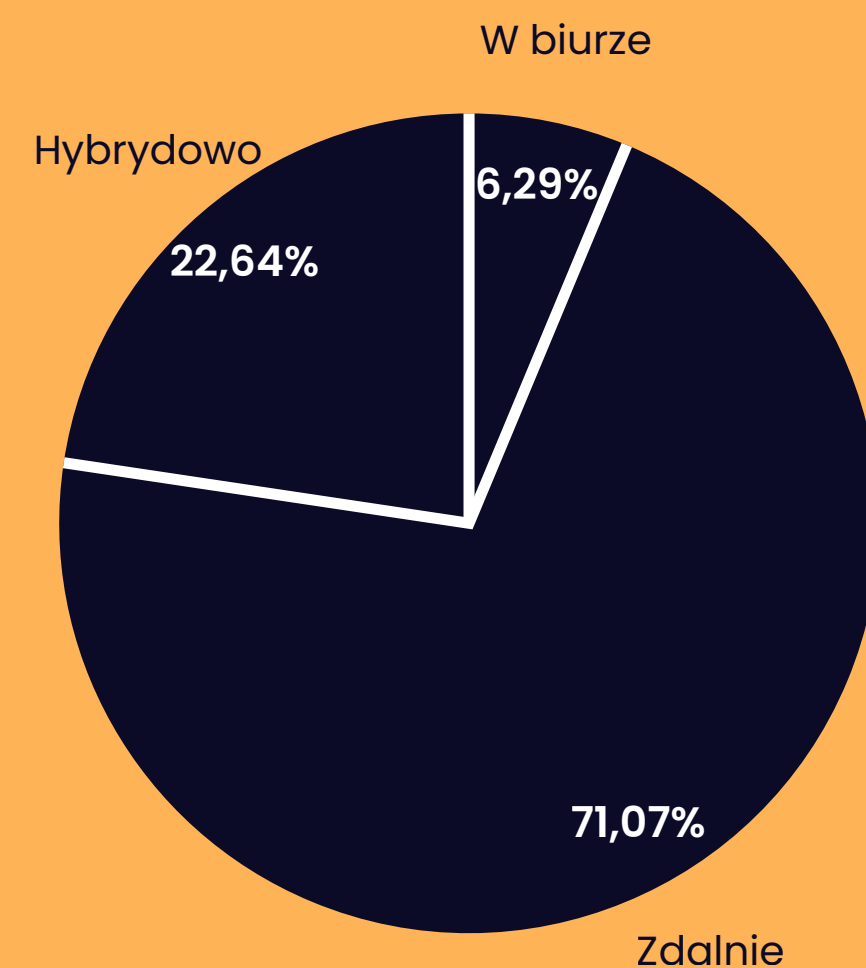
Co z czasem i miejscem?

Nic dziwnego, że freelancerzy(-ki) pracują głównie zdalnie (71,1%), skoro elastyczny czas pracy jest dla nich priorytetem. Choć wśród respondentów(-ek) znalazło się trochę zapracowanych pszczołek, na obowiązki zawodowe przeznaczają średnio 8 godzin.



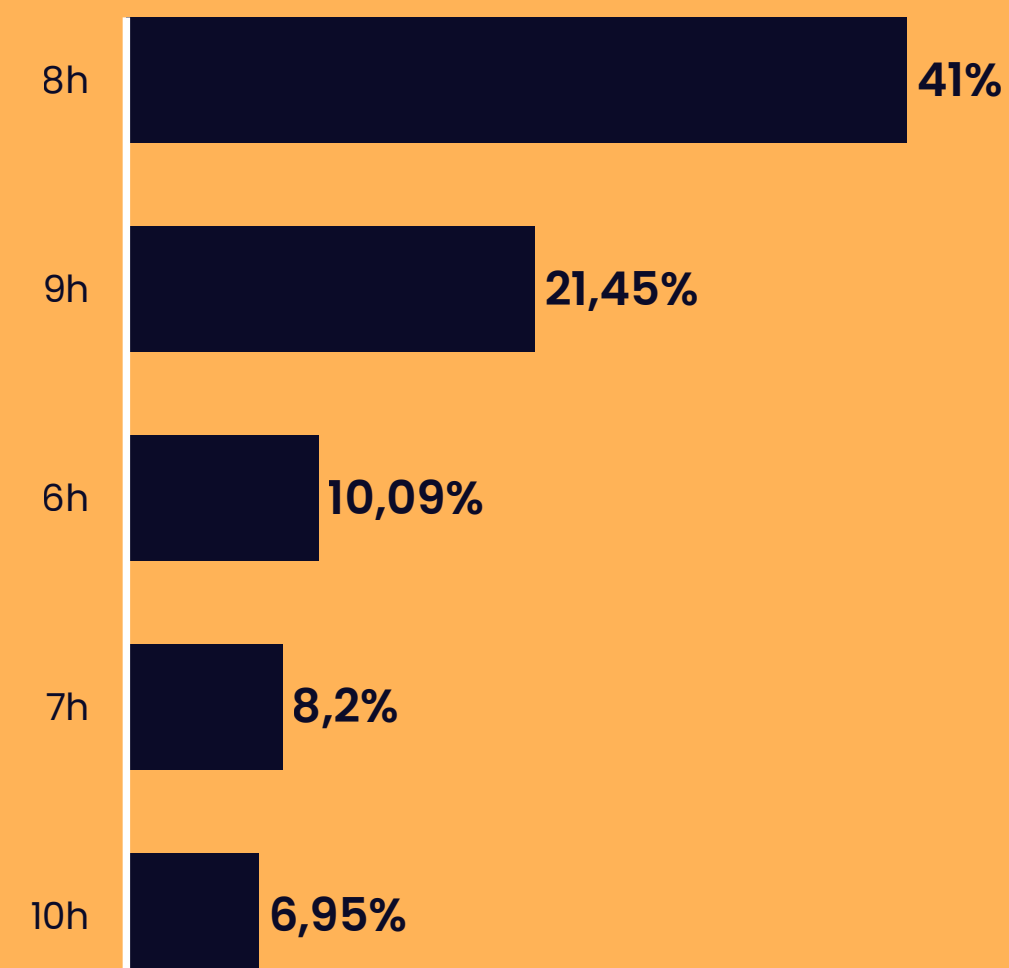
W jakim trybie zazwyczaj pracujesz?

ODPOWIEDZI: 318



Średnia liczba godzin pracy w ciągu dnia

ODPOWIEDZI: 317



Praga, jeden z największych hubów IT, plasuje się na 11 miejscu w rankingu na najlepsze miasto do pracy zdalnej.



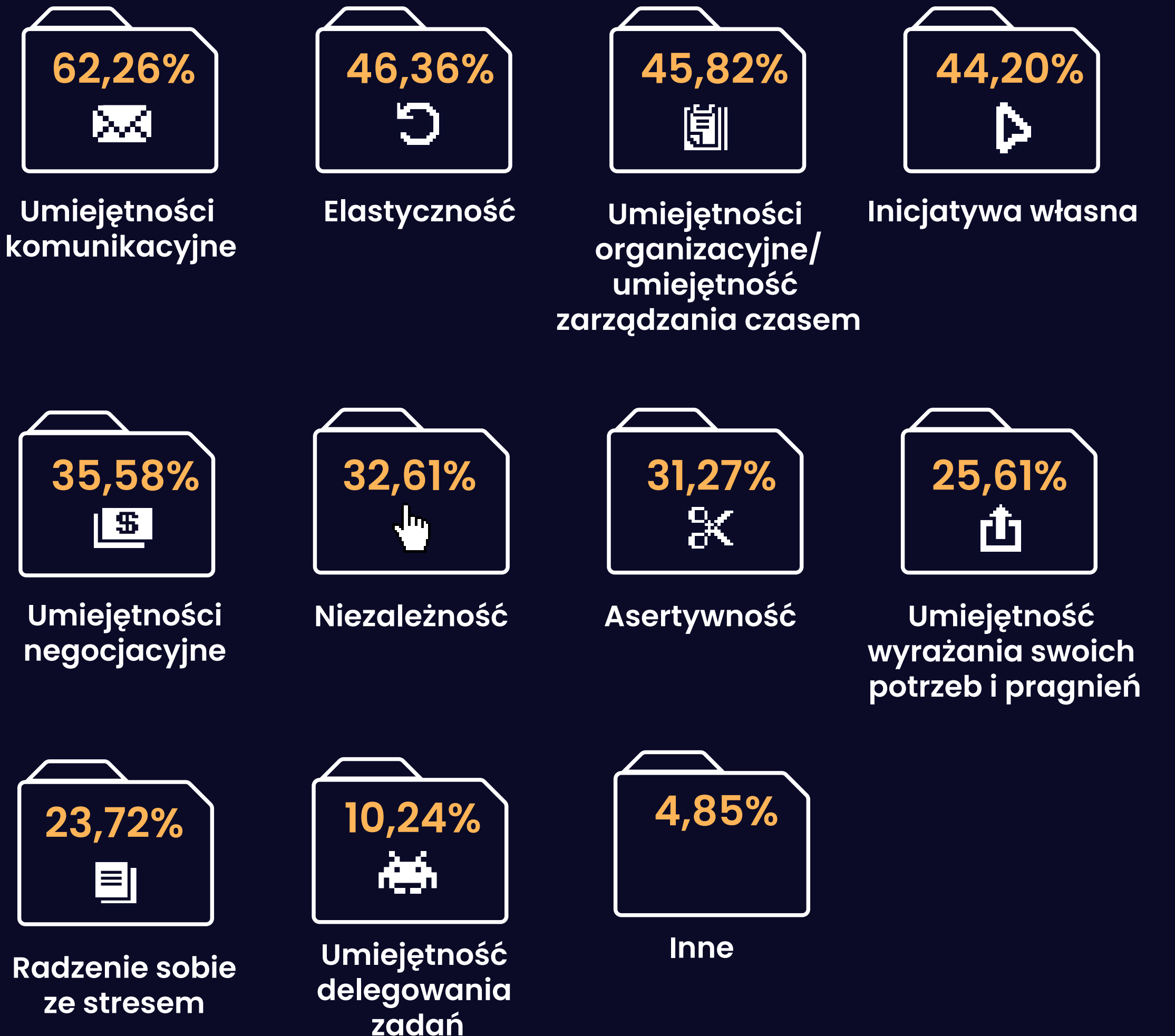
Największą zaletą bycia GIGerem jest elastyczność – dla ok. 65% badanych i zarobki – dla 45%, jak czytamy w raporcie GIGlike i EY.

Kompetencje freelancerów(-ek)

Najprzydatniejszą umiejętnością na freelansie okazała się komunikacja (62%). To o tyle ważne wskazanie, że druga w kolejności odpowiedź zebrała ponad 15% mniej głosów. Wyniki burzą nam też krzywdzący stereotyp o programist(k)ach, których błędnie postrzega się jako mruzków.

Ponownie elastyczność pojawia się jako pożądana cecha u osób na freelancingu, ponieważ została wybrana przez 46,36% specjalistów(-ek) IT. Zaraz za nią plasują się umiejętności organizacyjne/zarządzania czasem z wynikiem 45,82% oraz własna inicjatywa, która jest ważna dla 44,2% respondentów(-ek).

Które cechy/umiejętności są Twoim zdaniem najważniejsze dla freelancera(-ki) IT?
Wybierz max. 5.





Dlaczego elastyczność jest tak istotna dla freelancerów i freelancerek w branży IT?

Cenię możliwość dopasowania godzin pracy do swoich potrzeb. Grafik musi być dostosowany do mojej kondycji i zdrowia. Umiem zarządzać swoim czasem i wiem na przykład, że spacer w ciągu dnia i możliwość przewietrzenia głowy sprawią, że będę bardziej produktywna. Najbardziej kreatywna jestem wieczorem – to wtedy wpadają mi do głowy najlepsze pomysły. Lubię zostawiać na ten moment zadania wymagające pomysłowości czy wyobraźni.

Innymi słowy, elastyczne godziny pracy pozwalają mi na pracę wtedy, kiedy jestem najbardziej wydajna i skoncentrowana, co z kolei przyczynia się do lepszych wyników i zadowolenia z wykonywanych zadań.

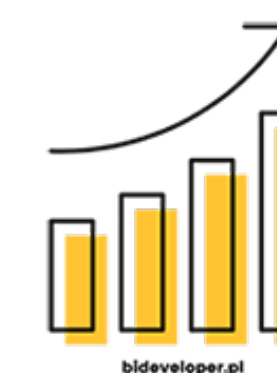
Dopasowanie czasu pracy do potrzeb stało się szczególnie dla mnie ważne, odkąd zostałam mamą. Mogłam częściowo pracować z małym dzieckiem, w przerwach podczas jego drzemek.



DATA ANALYST/ BUSINESS INTELLIGENCE

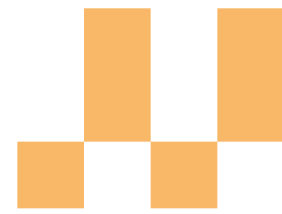
BI DEVELOPER PL

**Dagmara
Anuszczyk**



**PRZECZYTAJ
WIĘCEJ
O FIRMIE**





Freelancerzy(-ki) wybierają taką formę zarobku z kilku powodów.

Po pierwsze – w branży IT często współpracuje się z zespołami z całego świata. Co za tym idzie, istnieje potrzeba pracy w różnych godzinach dnia, co zatrudnienie B2B ułatwia pod względem umownym. Dodatkowo kontrakt B2B daje możliwość pracy z różnych miejsc, począwszy od workation po realną przeprowadzkę do innej części kraju lub świata. Taka swoboda i elastyczność w pracy są jedną z największych zalet freelancingu.

Po drugie – współpraca na B2B pozwala na proste kontrolowanie przychodów i charakteryzuje się niższym poziomem opodatkowania w porównaniu do Umowy o pracę.

Dodatkowo kontrakt freelancerski zazwyczaj jest podpisywany na czas trwania projektu, co umożliwia częstszą zmianę pracy i dalszy rozwój (choć dla niektórych osób może to być akurat powodem wstrzymywania się od przejścia na B2B).

FREELANCE, CYBER SECURITY & RESILIENCE EXPERT

LINK GROUP

Waldemar Lenda

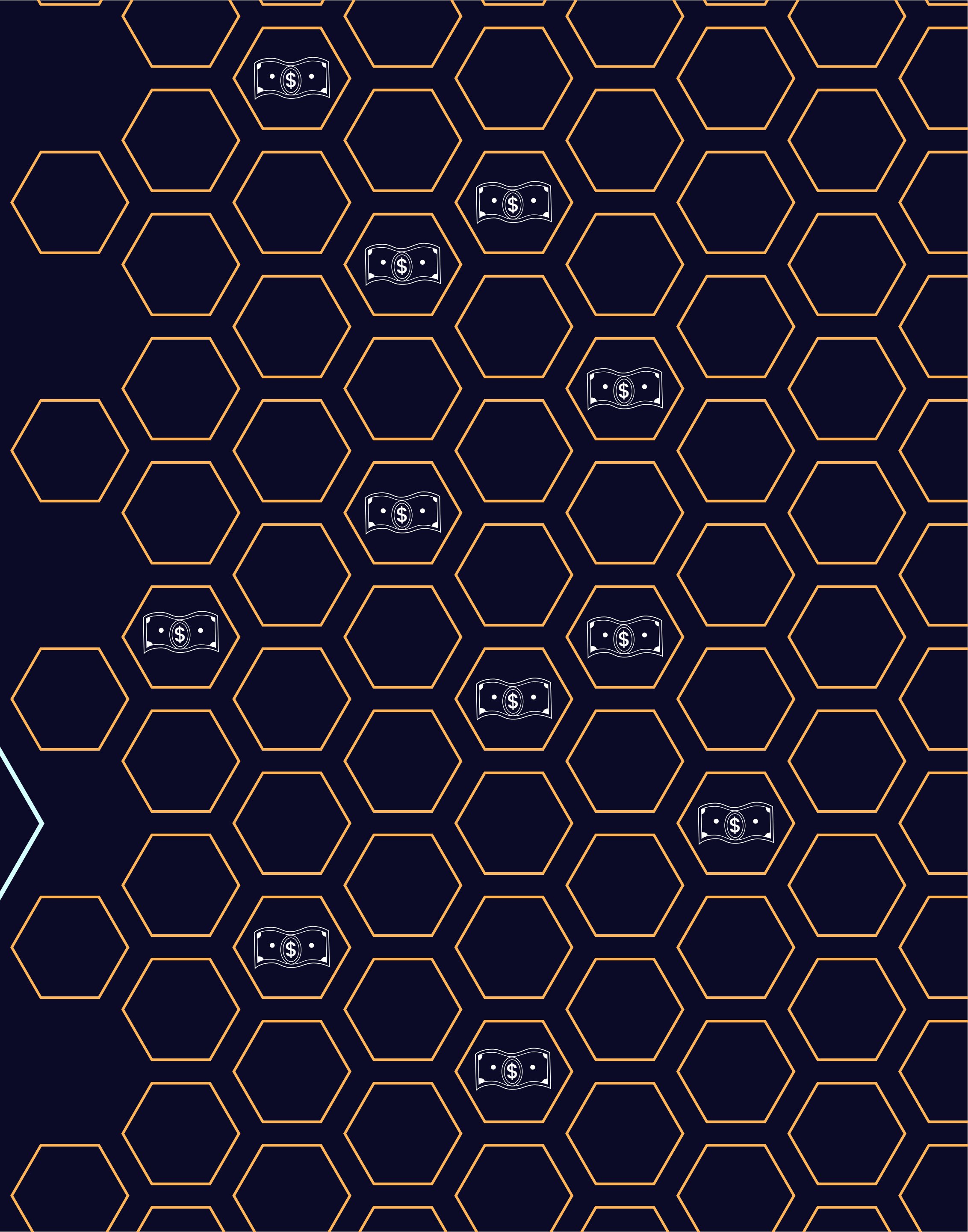
PRZECZYTAJ WIĘCEJ O FIRMIE

Chcesz pracować w pocie czołek na kontrakcie B2B?

Na nopluffjobs.com znajdziesz dużo
miodu... to znaczy ogłoszeń!

Oferty pracy B2B
stanowiły 67,8%
wszystkich ofert
na portalu
No Fluff Jobs
w 2022 roku.

Znajdź pracę dla siebie!



Prawie 60%
freelancerów(-ek) IT
deklaruje, że wytropił(-a)
ich headhunter(-ka).



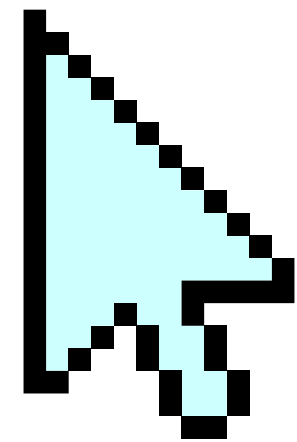
Wyzwania w 2022 roku

Warto zaznaczyć, że 1/3 respondentów(-ek) nie doświadczyła żadnych większych wyzwań w 2022 roku.

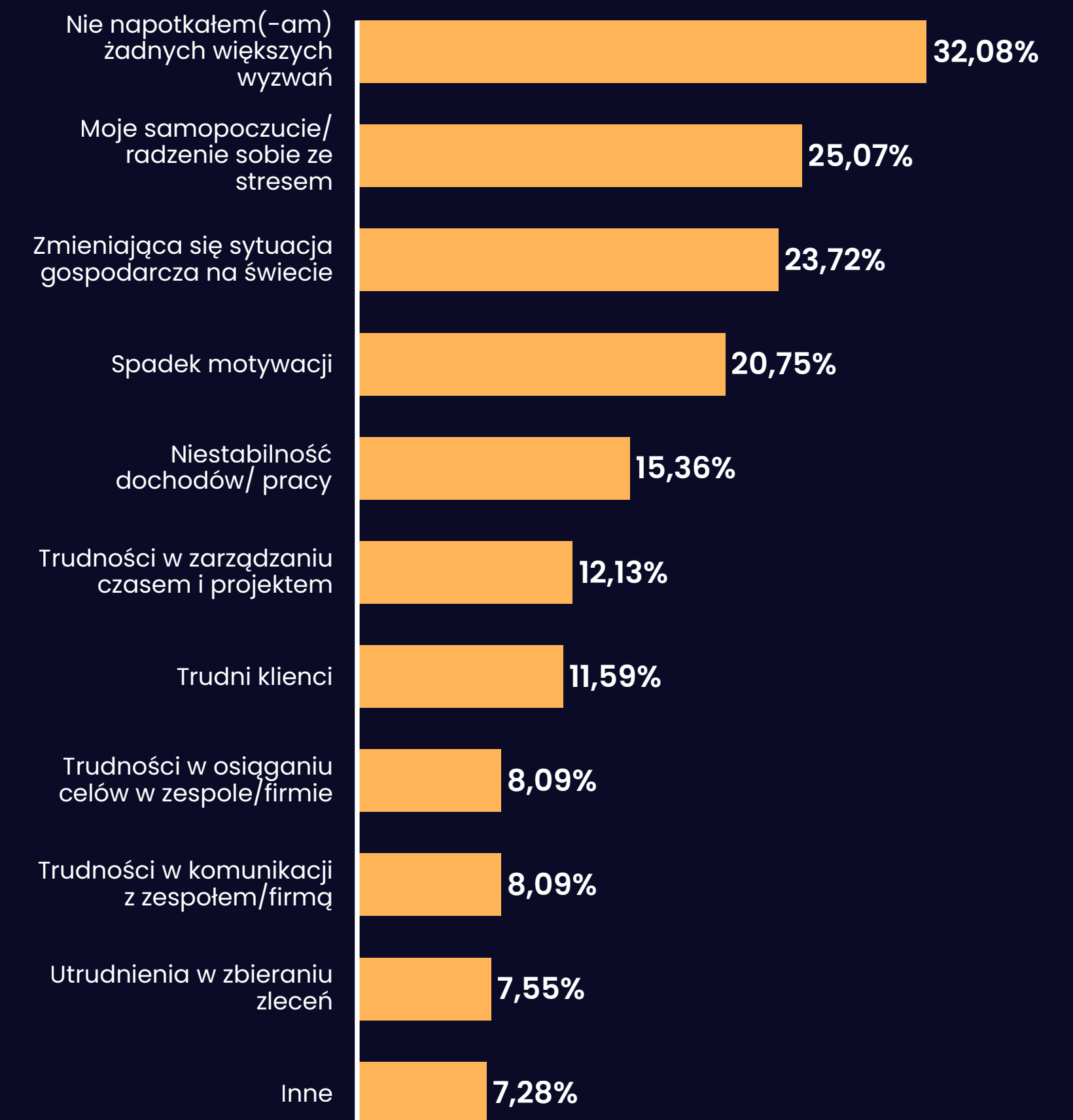
Jakie były inne najpopularniejsze odpowiedzi?

Aż 25,07% freelancerów(-ek) w IT nie radziło sobie ze stresem i miało trudności z zadbaniem o swoje samopoczucie. Z kolei zmieniająca się sytuacja gospodarcza na świecie została wskazana przez 23,72% jako trzecie największe wyzwanie.

Istotnym problemem dla co piątej osoby okazał się też spadek motywacji.



Największym wyzwaniem dla mnie jako freelancera(-ki) w 2022 roku było... (max. 3 odpowiedzi)



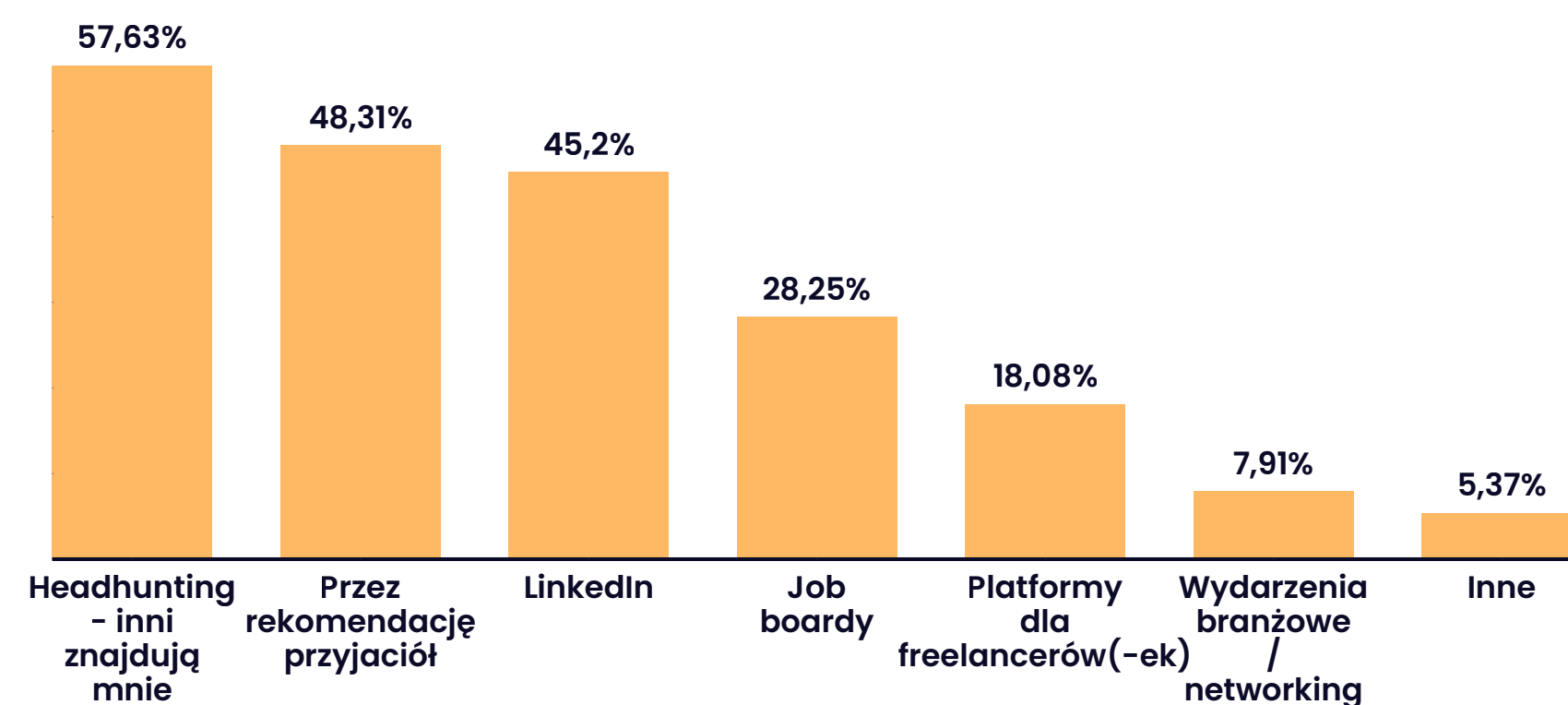
ODPOWIEDZI: 371

Gdzie znaleźć pracę?

Prawie połowa freelancerów(-ek) IT dostaje zlecenia i rozpoczyna współpracę dzięki rekomendacjom znajomych. Nieco mniej – 45,20% respondentów(-ek) – znajduje pracę z pomocą LinkedIna.

Jednak to zazwyczaj praca sama ich znajduje – headhunting okazał się najczęstszą formą dotarcia do specjalistów(-ek) IT, na co wskazało 57,63%.

Jak pozyskujesz zlecenia/współpracę/umowy? (wielokrotny wybór)



ODPOWIEDZI: 371

Na **platformie** pracy Ework Group 100% ogłoszeń oferuje umowy B2B dla specjalistów i specjalistek na każdym poziomie doświadczenia.

Trzy najważniejsze kategorie produktów/usług w Szwecji w ICT to SaaS, projektowanie i integracja systemów oraz stacje robocze. Szacuje się, że do 2026 roku SaaS stanie się największym segmentem produktów/usług.





Jak freelancerzy i freelancerki zdobywają zlecenia w IT?

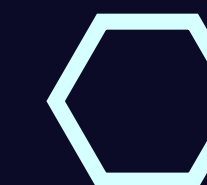
Od wielu lat panuje trend headhuntingu w społeczności freelancerów(-ek) IT. Z naszych statystyk wynika, że w 2022 roku w Ework Polska źródłem ponad 60% nawiązanych współprac ze specjalist(k)ami IT był direct search rekruterów(-ek) Ework za pośrednictwem LinkedIna. Pozostała część to portale ogłoszeniowe, współpraca z partner(k)ami i rekomendacje znajomych – czyli Program Poleceń. Jeśli freelancerzy(-ki) IT dobrze czują się u klienta, pozytywnie oceniają współpracę z nami, wtedy bardzo chętnie polecają Ework swoim znajomym i to działa! Każdego roku dostajemy średnio 200–300 poleceń od naszych konsultantów(-ek), z czego 12% kończy się nawiązaniem nowej współpracy.

Zdecydowaną różnicę w trendach freelancingu IT możemy zauważyć w Szwecji. Jest to kraj, w którym pojawia się najwięcej ofert z całej grupy Ework, jednocześnie rekruterzy(-ki) nie muszą wykonywać direct searchu w poszukiwaniu kandydatów(-ek). Specjaliści i specjaliści IT samodzielnie aplikują na wybrane oferty za pośrednictwem naszej platformy, następnie rekruter(ka) wykonuje selekcję kandydatów(-ek) i po screeningu decyduje, kogo rekomenduje do dalszego procesu rekrutacyjnego u klienta(-ki).



MANAGING DIRECTOR | EWORK POLAND

Katarzyna
Milewska



ework GROUP

PRZECZYTAJ
WIĘCEJ
O FIRMIE

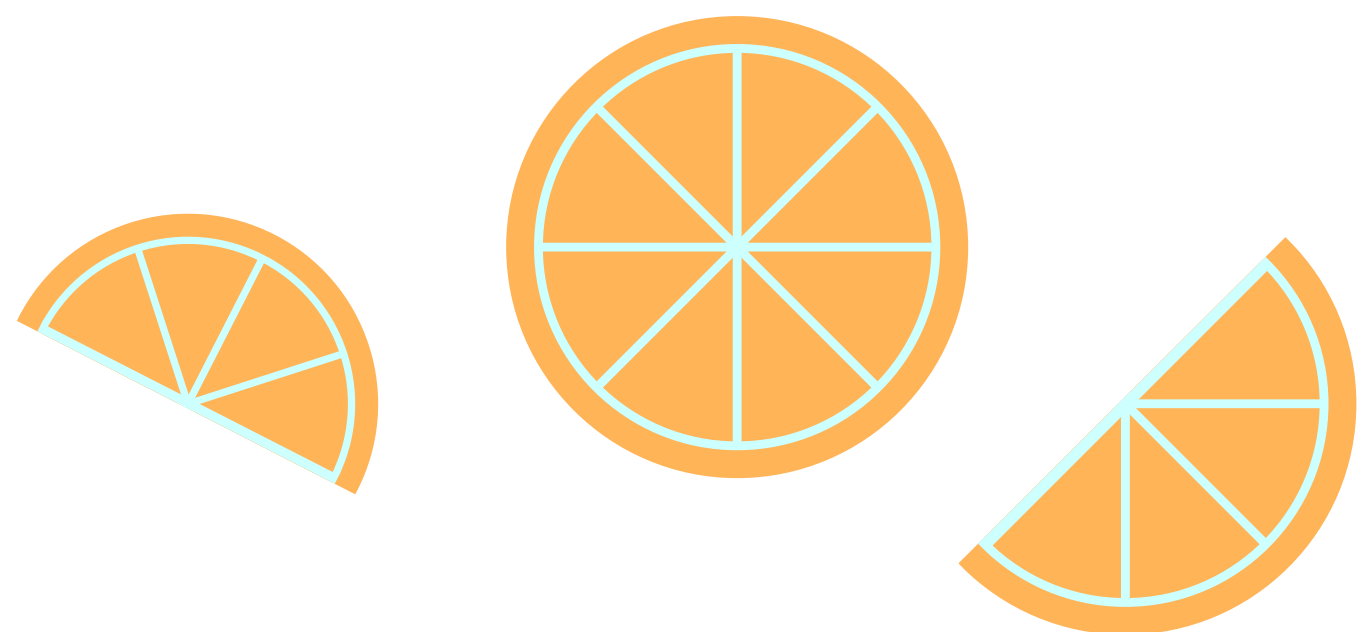


Jak ważne są benefity...

Dla specjalistów(-ek) IT pracujących jako freelancerzy(-ki) najważniejszym benefitem są elastyczne godziny pracy, na co wskazało 61,64% respondentów(-ek). Jest to również najczęściej oferowany im benefit (56,92%).

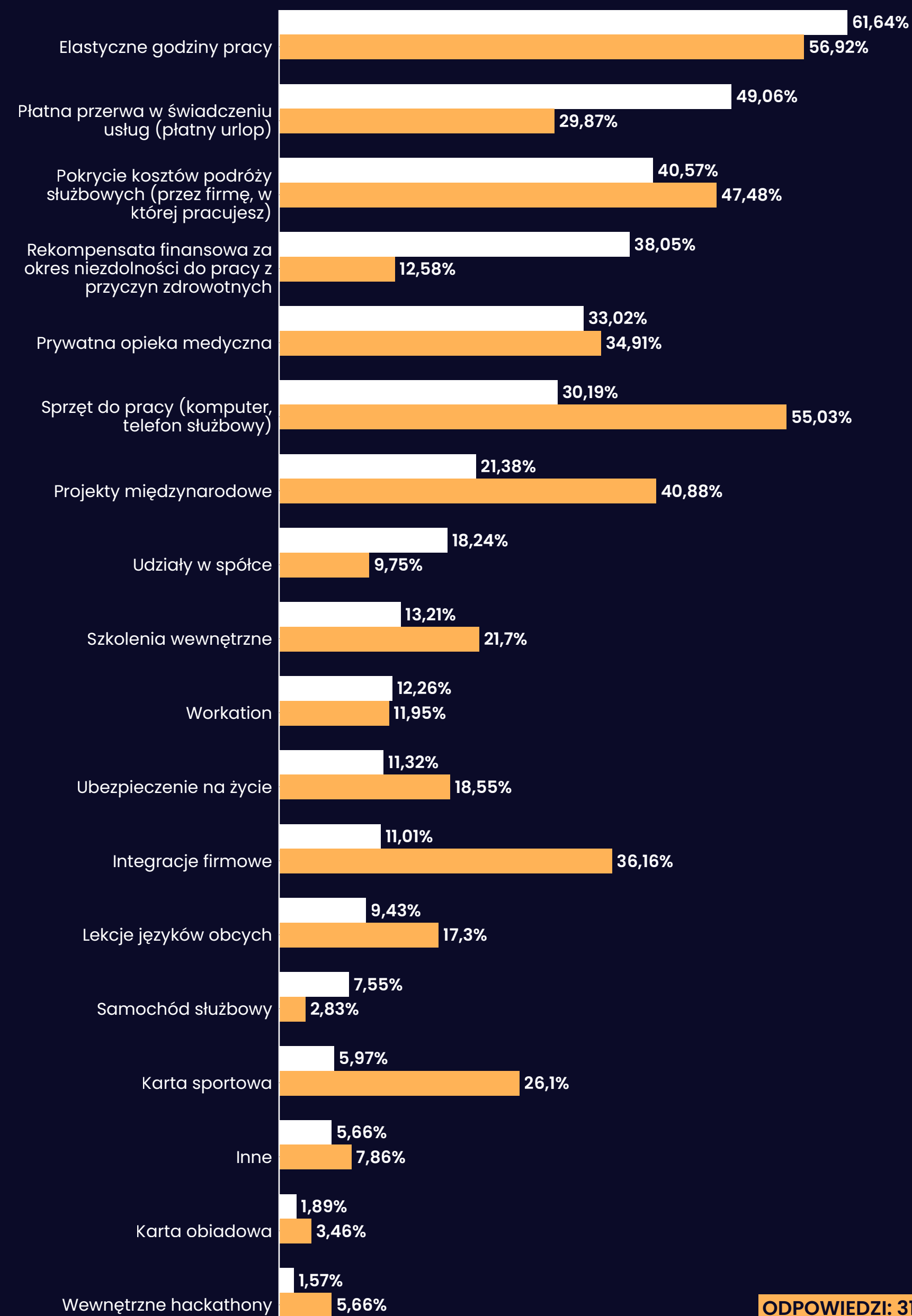
Prawie połowa ankieterów jako najważniejszą wybrała płatną przerwę w świadczeniu usług, a 40% – pokrycie kosztów podróży służbowych.

Zapewnienie sprzętu do pracy na podstawie Umowy o pracę to obowiązek pracodawcy(-czyni), ale w przypadku B2B nie jest to takie oczywiste. Nadal jednak 55,03% respondentów(-ek) wskazało, że jest to drugi najczęściej oferowany im benefit.



Które benefity są Twoim zdaniem najważniejsze? (max. 5.)

Jakie benefity oferuje Ci firma (firmy), dla której pracujesz? (wielokrotny wybór)

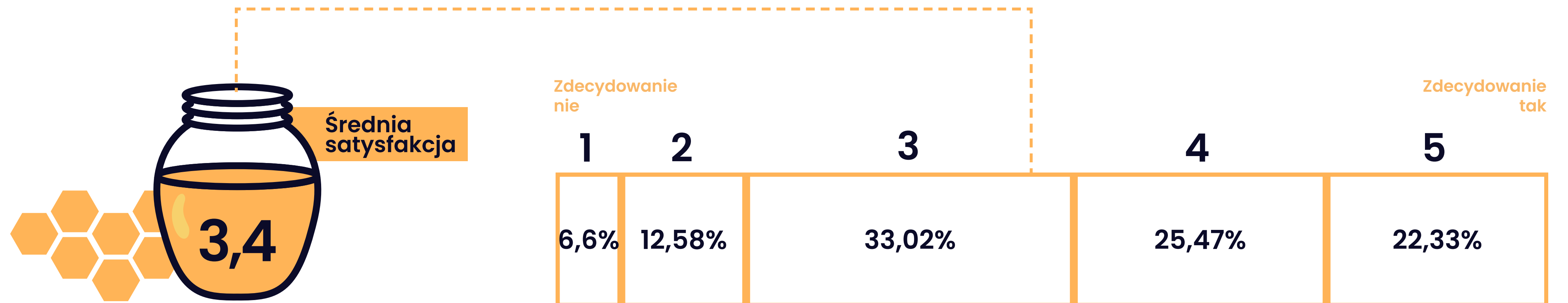


ODPOWIEDZI: 318

...i ile dają satysfakcji?

Jak wynika z badania, freelancerzy(-ki) są w większości zadowoleni(-one) z benefitów oferowanych przez firmy, dla których pracują, na co wskazuje 47,8% pozytywnych głosów.

Średnia ocena satysfakcji z benefitów wynosi 3,4 na 5.





B2B i benefity: jak przyciągnąć specjalistów i specjalistki IT?

Uważam, że w sektorze IT nie ma potrzeb stosowania stałych godzin świadczenia usług, czego zarówno Usługodawcy (czyli freelancerzy i freelancerki), jak i Usługobiorcy są już świadomi. Dlatego też w interesie obu stron jest ustalenie elastycznego czasu pracy, które w połączeniu ze zdalnym trybem zwiększają szansę na lepszy work-life balance.

Płatna przerwa od świadczenia pracy jest bardzo ważna dla regeneracji oraz poprawy poziomu realizowania usług przy jednoczesnym zachowaniu poziomu wynagrodzenia. W przeciwnym wypadku może dojść do szybszego wypalenia

się Usługodawcy i frustracji związanej z błędnym kołem i rosnącą w Polsce tzw. „hustle culture”. Zwrot kosztów podróży czy świadczenie usług z użyciem narzędzi Usługobiorcy stają się obecnie standardem. Praca z wykorzystaniem narzędzi Usługobiorcy zwiększa bezpieczeństwo przetwarzania danych poufnych oraz danych osobowych. Wykonując usługi na sprzęcie Usługobiorcy, do którego nie mają dostępu osoby nieupoważnione, minimalizuje się ryzyko udostępnienia lub przypadkowego zniszczenia informacji poufnych.



SENIOR PAYROLL & HR SPECIALIST

NO FLUFF JOBS

**Monika
Słomińska**



W HL Tech wychodzimy z założenia, że zadowolony pracownik(-czka) to dobry pracownik(-czka). Dlatego oferowany przez nas pakiet benefitów stworzyliśmy po konsultacjach z członkami(-iniami) naszych zespołów.

Z naszej perspektywy lista dodatków, o które pytają kandydaci i kandydatki na B2B, jest stosunkowo stała. Mowa tu o: elastycznych godzinach pracy, zdalnym lub hybrydowym trybie, budżecie szkoleniowym i konferencyjnym, pokrywaniu kosztów podróży oraz płatnym urlopie wypoczynkowym. W HL Tech oferujemy kontraktor(k)om wszystkie wymienione benefity oprócz płatnego urlopu. Warto podkreślić jednak, że w naszej ofercie dla B2B mamy także benefity pozapłacowe takie jak: integracje zespołowe (przynajmniej kilka w roku) czy dni wolne na wolontariat.

Poza elastycznymi godzinami pracy, które w pełni akceptujemy, nasi współpracownicy i współpracowniczki wiedzą, że kultywujemy work-life balance i mocno zachęcamy do unikania nadgodzin.

Jesteśmy także elastyczni pod względem trybu pracy, dając możliwość wyboru między pracą z biura, z domu lub hybrydowo. Kandydaci i kandydatki są często zainteresowani możliwością rozwoju – oferujemy indywidualny budżet szkoleniowy i konferencyjny (wydarzenia w Polsce i za granicą), z których chętnie korzystają wszyscy nasi koledzy i koleżanki.

W HL Tech wciąż pracujemy nad tym, aby wachlarz benefitów dostępnych dla osób na B2B poszerzał się!



IT RECRUITER HL TECH

**Alina
Yanchenko**

HL TECH

**PRZECZYTAJ
WIĘCEJ
O FIRMIE**



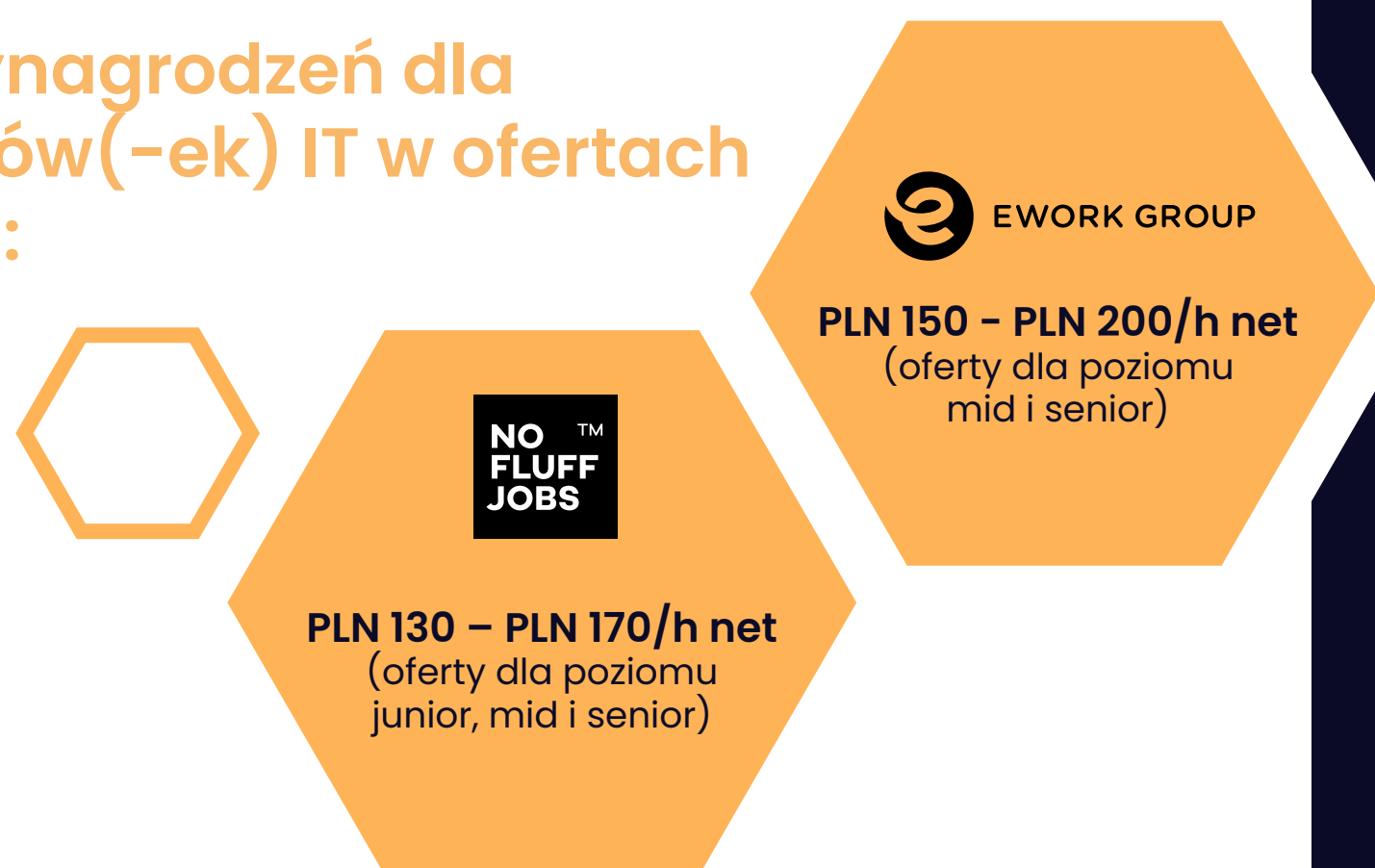
Bez pszczoł nie ma miodu...

Freelancerzy(-ki) są raczej zadowoleni(-one) ze swoich dochodów.

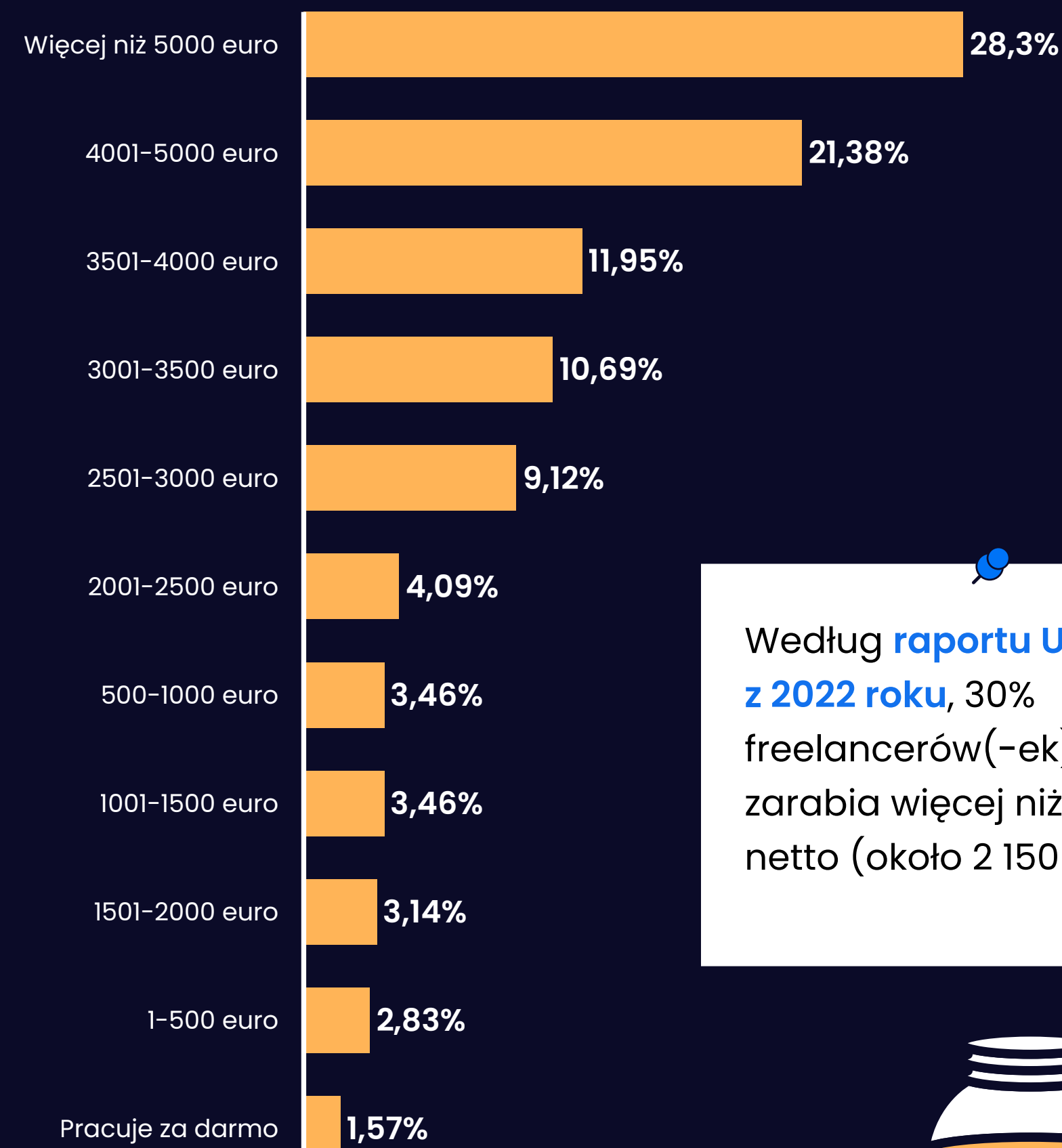
Średnia ocena ich zadowolenia to 3,8 w skali 5-punktowej. Oceny 4 i 5 przyznało 65,72% respondentów(-ek).

Największy odsetek badanych, 28,30%, wskazał, że zarabia więcej niż 5 tys. euro netto. Co czwarty(-a) freelancer(ka) w IT osiąga dochody w przedziale 4 001-5 000 euro netto.

Zakres wynagrodzeń dla specjalistów(-ek) IT w ofertach pracy B2B:



Jaki jest przybliżony przedział Twoich miesięcznych dochodów?



Według [raportu Usemę z 2022 roku](#), 30% freelancerów(-ek) IT zarabia więcej niż 10K PLN netto (około 2 150 EUR).

Średnia satysfakcja

3,8

ODPOWIEDZI: 318

...a bez B2B nie ma (dobrych) pieniędzy?

Warto jednak zaznaczyć, że poziom zadowolenia z zarobków niekoniecznie musi korelować z oczekiwaniami finansowymi.

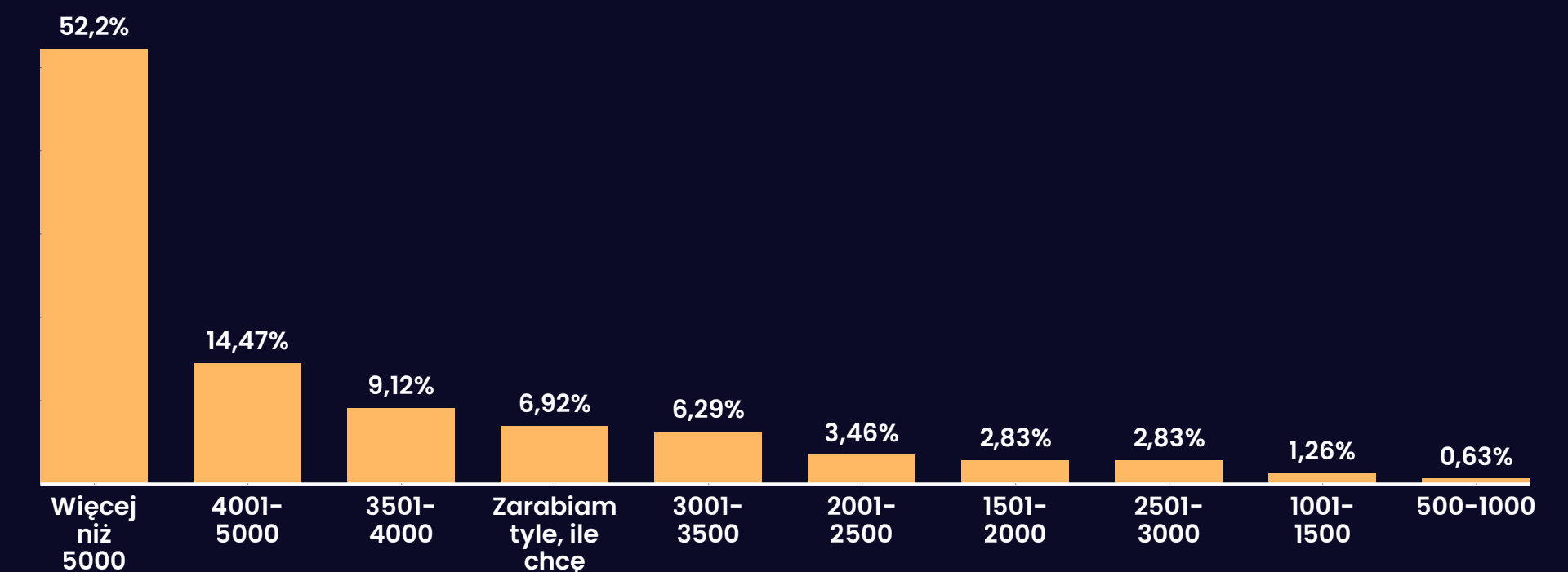
Tylko 6,92% freelancerów(-ek) wskazało, że zarabia tyle, ile by chciało. Co więcej, połowa badanych chciałaby zarabiać powyżej 5 tys. euro.

Aby zrozumieć tak dużą rozpiętość dochodów i oczekiwań, musimy spojrzeć na poziomy seniority wśród respondentów(-ek):

- 40% z nich to seniorzy(-rki),
- 20% eksperci(-tki),
- a prawie 20% midzi(-ki).

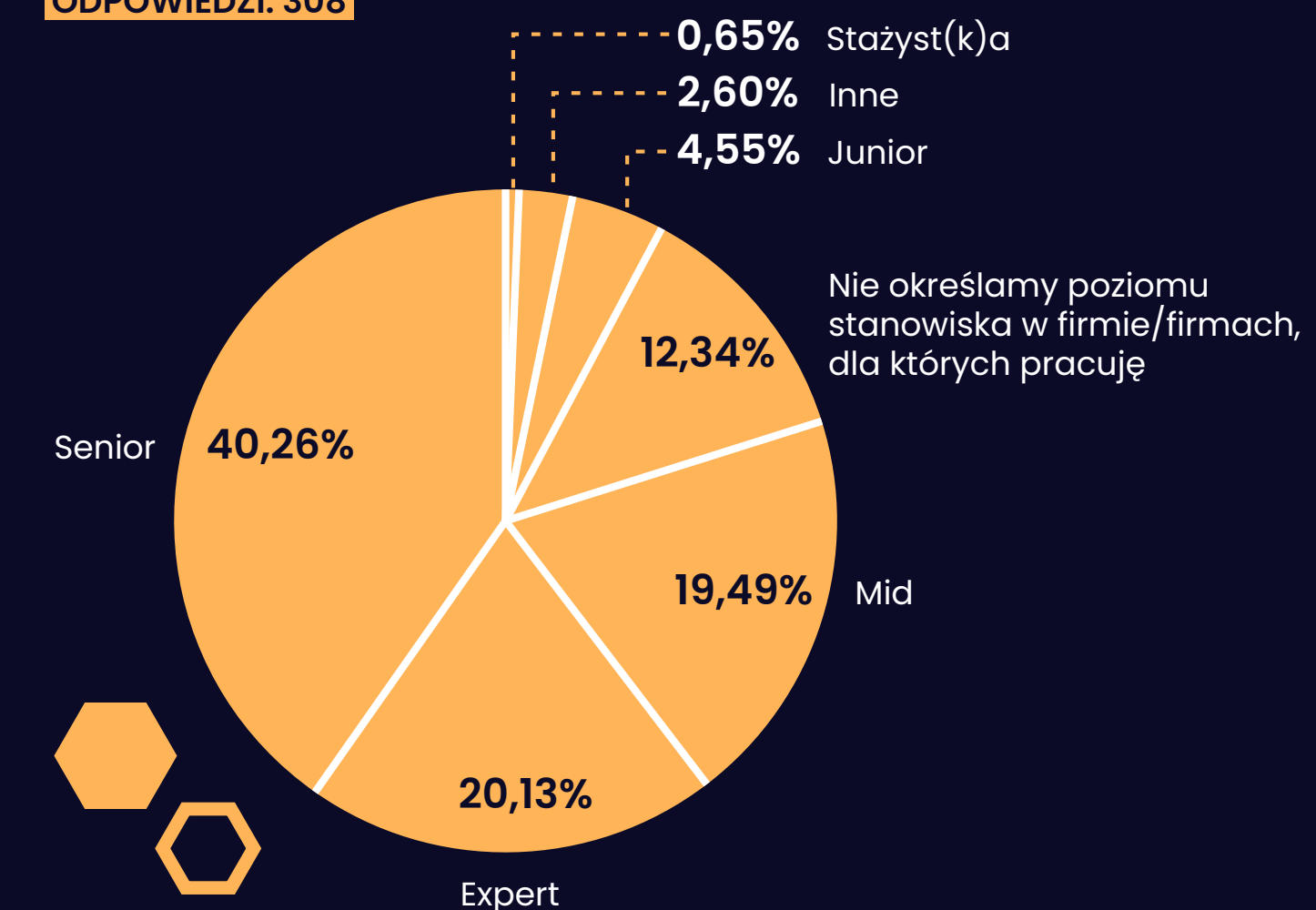
Biorąc pod uwagę Twoje doświadczenie i umiejętności, ile chciał(a)byś zarabiać (netto)?

ODPOWIEDZI: 318



Na jakim poziomie stanowiska pracujesz?

ODPOWIEDZI: 308

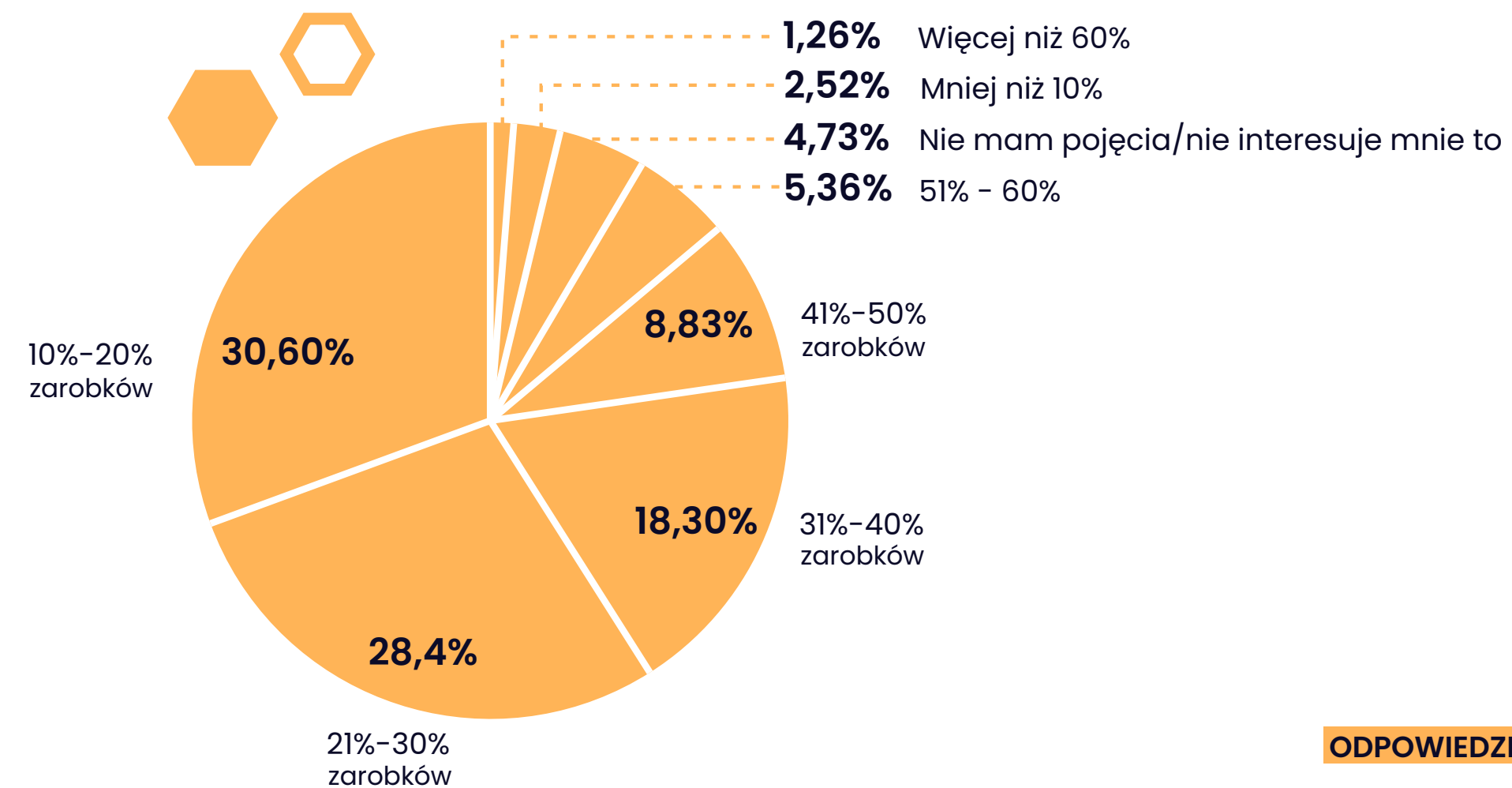


Podatki

Jeśli chodzi o przedziały zarobków, które respondenci(-tki) muszą odprowadzać na podatki i inne opłaty w kraju zamieszkania, to najczęściej wskazywano dwa: 10%-20% oraz 20%-30%.

Korzystne warunki podatkowe są powodem, dla którego Ukrainki chętniej wybierają B2B niż Umowę o pracę – tak wynika z raportu **Women in IT**. W tym wypadku podatki wynoszą 5% dochodów specjalistów(-ek) IT lub 3%, jeśli są zarejestrowani(-e) jako podatnicy(-czki) VAT, jak czytamy w **raporcie o ukraińskim rynku IT**.

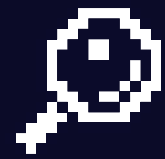
Jaki procent Twoich zarobków jest odliczany na poczet podatków i innych składek w Twoim kraju rezydencji podatkowej?



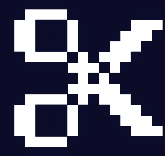
ODPOWIEDZI: 317



KATA to węgierski program podatkowy przeznaczony dla osób prowadzących działalność na własny rachunek, szukających łatwego sposobu na zarządzanie swoimi zobowiązaniami podatkowymi.



W nowym systemie KATA wszyscy dotychczasowi podatnicy(-czki) KATA pracujący(-e) na B2B muszą szukać innych sposobów prowadzenia działalności (np. założenie jednoosobowej działalności gospodarczej) w celu złagodzenia zwiększonych kosztów podatkowych.



W tym roku **zapytaliśmy** specjalistów(-ki) IT pracujących(-ce) na Węgrzech, jak zareagowaliby na upadek KATA. Prawie 20% respondentów(-ek) stwierdziło, że planuje opuścić kraj, a kolejne 30% dopiero rozważa przeprowadzkę za granicę. Połowa ankietowanych, która zdecyduje się na samozatrudnienie na KATA, deklaruje, że wybierze inny przedział podatkowy lub założy firmę krajową, a druga połowa planuje założyć firmę za granicą.



Czy freelancing w IT opłaca?

Zdecydowanie opłaca się być freelancerem(-ką) w IT: jest ku temu wiele powodów. Stawki dla kontraktorów(-ek) są nawet 20% wyższe niż te na Umowę o pracę. Prowadzenie działalności gospodarczej w wielu krajach opłaca się podatkowo bardziej niż praca dla kogoś (w Polsce i Rumunii podatki na jednoosobowej działalności są przynajmniej o 10% niższe niż np. w Szwecji).

Założenie działalności gospodarczej w Polsce jest szybkie, podczas gdy w Skandynawii trwa to wiele dłużej. Stąd popularne są tam firmy consultingowe, które zatrudniają freelancerów(-ki). Takie osoby pracują potem z ich ramienia dla klientów.

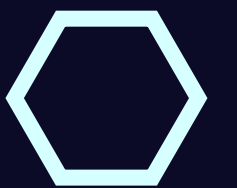
Bycie freelancerem(-ką) IT ułatwia znalezienie pracy zdalnej i kontraktu, który jest możliwie najbardziej dopasowany do oczekiwań i umiejętności freelancera(-ki). Większość umów zawierana jest na okres pomiędzy 6 a 12 miesięcy: to umożliwia ciągły proces uczenia się, poznawania nowych firm, jak i oczywiście wsparcia wielu różnorodnych projektów.



REMOTE SOURCING CENTER MANAGER

ework poland

Małgorzata
Migdał



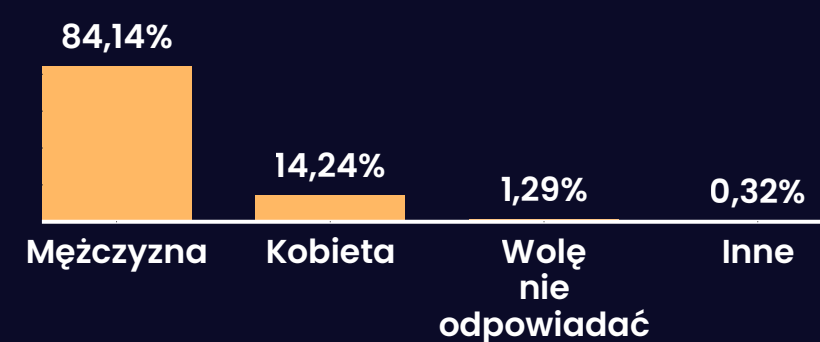
ework group

PRZECZYTAJ
WIĘCEJ
O FIRMIE

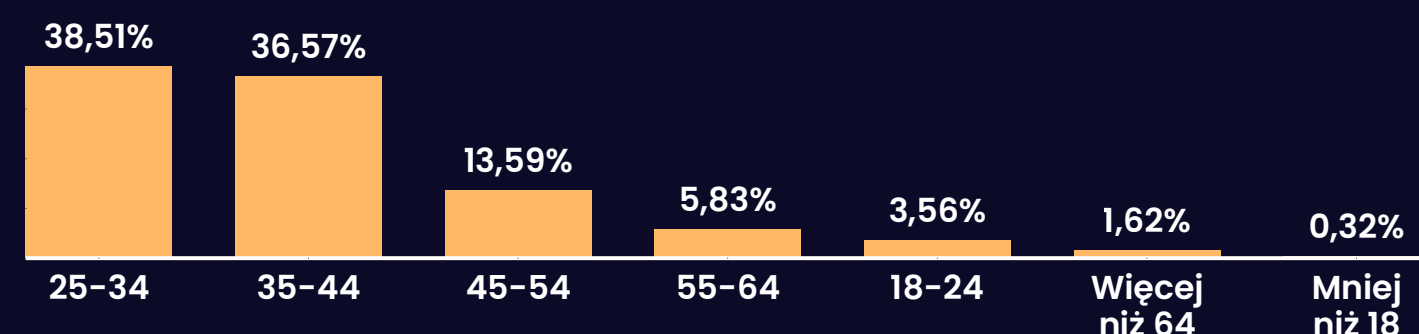


Metryka

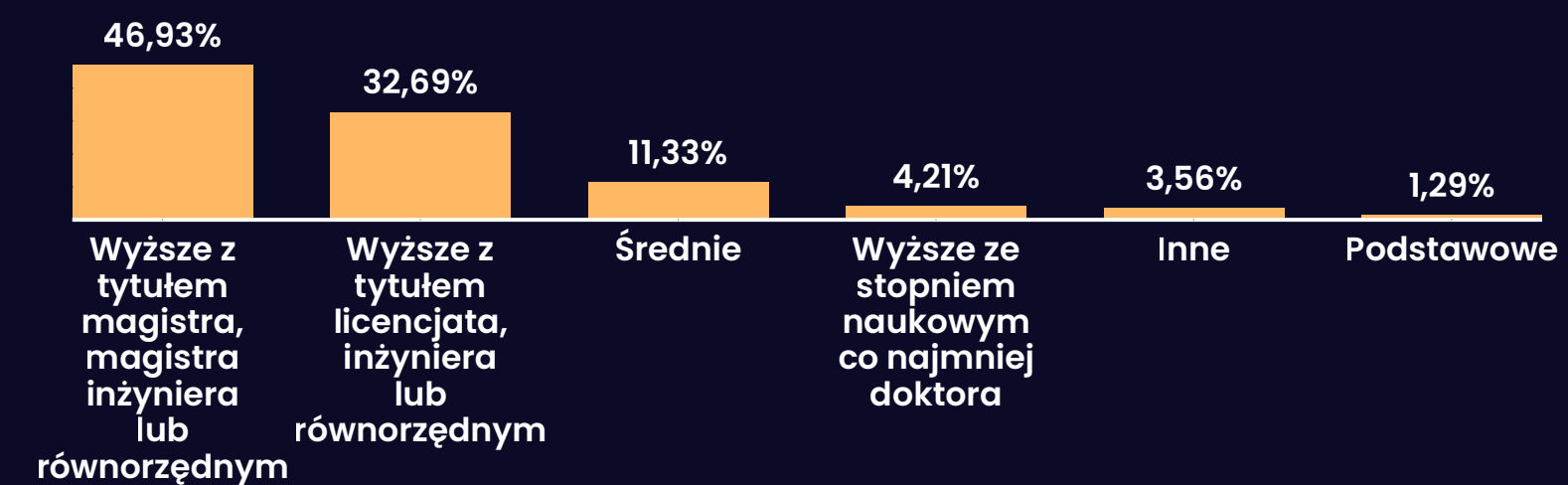
Płeć



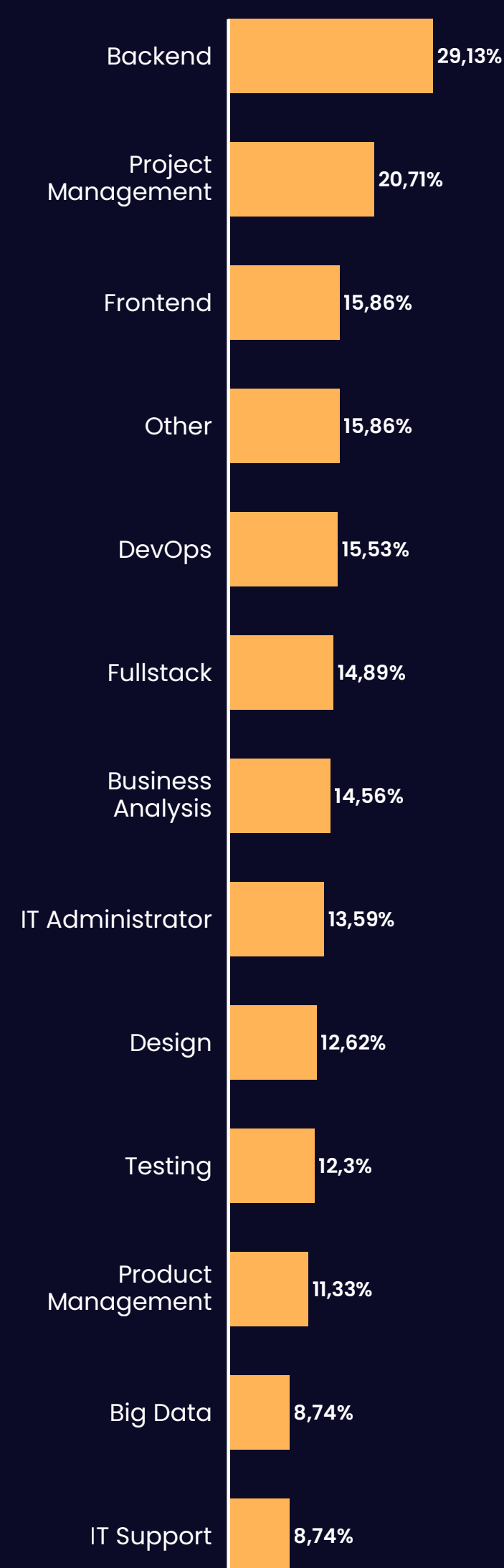
Wiek



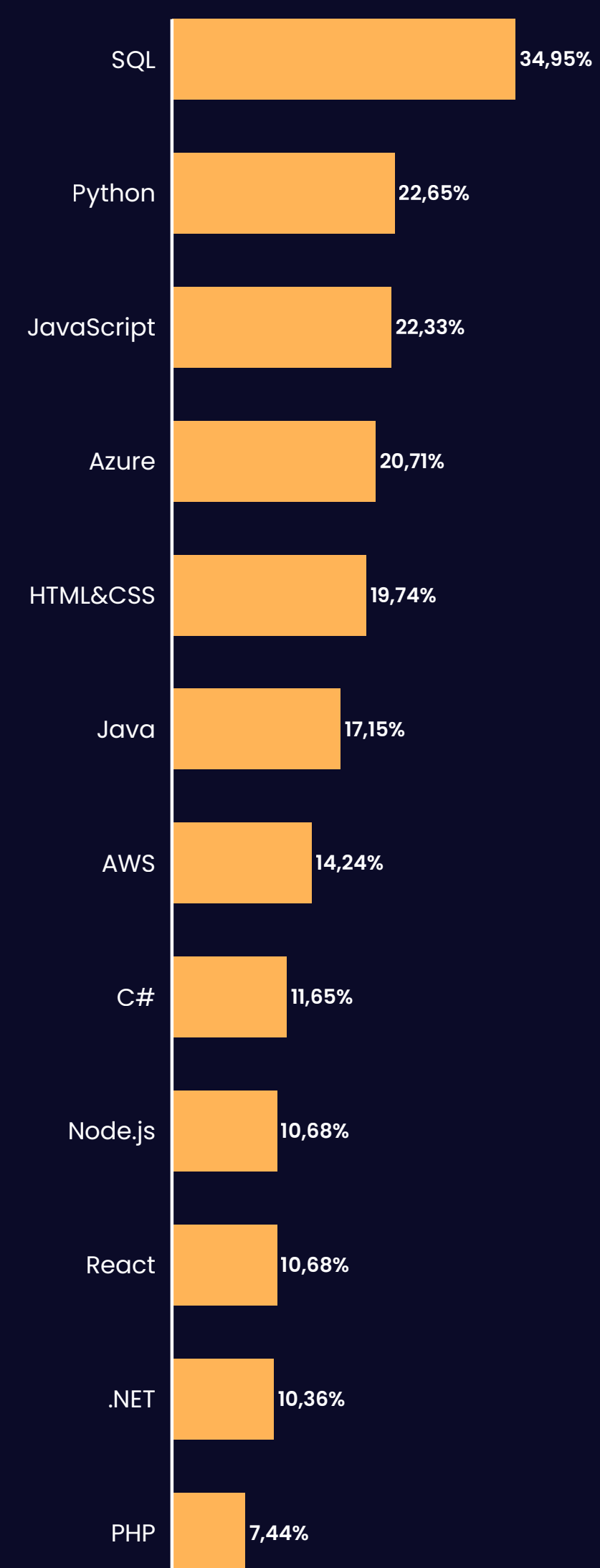
Poziom wykształcenia



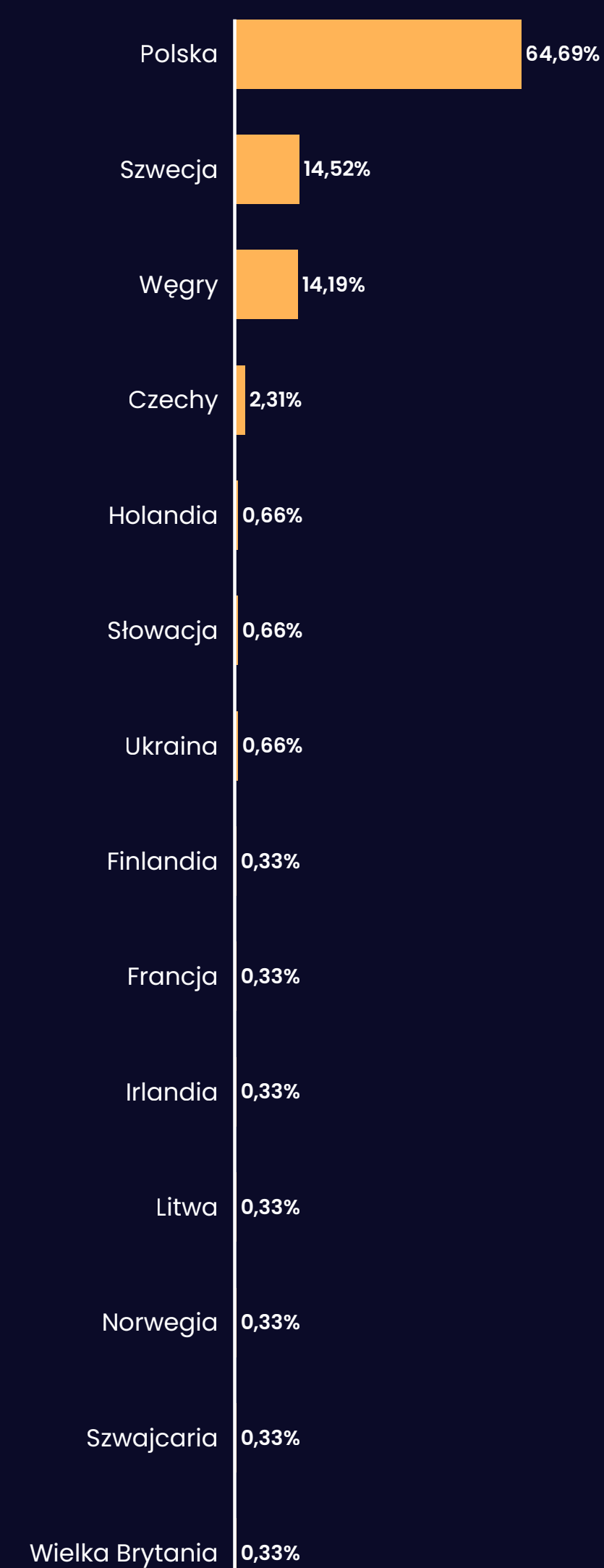
Top 12 specjalizacji



Główne technologie i/lub narzędzia wykorzystywane przez respondentów(-ki) (wielokrotny wybór)



Kraj rezydencji podatkowej



Wydawca:



No Fluff Jobs sp. z o.o., Gdynia

DOŁĄCZ DO NAJWIĘKSZYCH SPOŁECZNOŚCI
WŚRÓD POLSKICH JOB BOARDÓW IT:

ringier
axel springer



45 528+



71 951+



3 321+



8 292+

Partner raportu:



eworkgroup.com

Autorki:

Project Management:

Adrianna Michno

Anna Żbikowska

Badanie przygotowała:

Adrianna Michno

Design:

Natalia Albecka-Eikmann

Karolina Pałka

Proofreading:

Anna Żbikowska

Adrianna Michno

Tłumaczenie na język polski:

Agnieszka Szostakowska

Masz pytanie lub pomysł na współpracę?

Skontaktuj się

marketing@nofluffjobs.com

NO TM
FLUFF
JOBS

nofluffjobs.com