

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.