**B2B w IT to wybór, czy konieczność? W ponad połowie ofert pracy stanowi jedyną dostępną formę zatrudnienia**

**Od stycznia 2026 r. może nastąpić wzrost minimalnej składki zdrowotnej dla przedsiębiorców – nawet o 37 proc. Wzrosną również składki ZUS. Tymczasem w branży IT kontrakt B2B stanowi preferowaną formę współpracy, również ze strony zatrudniających – w 56 proc. ogłoszeń opublikowanych w tym roku na No Fluff Jobs nie ma innych opcji. W kategoriach niezwiązanych z IT tego typu oferty stanowią mniej niż ⅕, a umowa o pracę jako jedyna dostępna możliwość pojawia się w 65 proc. ogłoszeń. Jednocześnie, niezależnie od kategorii, spada liczba ofert dających możliwość wyboru między B2B a innymi formami zatrudnienia.**

W aż 56 proc. ofert pracy w branży IT jedyną dostępną formą zatrudnienia jest kontrakt B2B – tak wynika z analizy ogłoszeń opublikowanych w tym roku na No Fluff Jobs, polskim portalu z ogłoszeniami, który od 10 lat ułatwia kandydatom i kandydatkom znalezienie pracy dopasowanej do ich oczekiwań finansowych. W porównaniu do 2024 roku stanowi to wzrost o 7 p.p. Odsetek ofert, w których wymienione są zarówno kontrakt B2B, jak i inne typy umów, spadł o 8 p.p. – z 23 proc. w 2024 r. do 15 proc. w 2025 r.

*Od lat dominującą formą współpracy w branży technologicznej, zwłaszcza na stanowiskach mid i senior, jest umowa B2B* – mówi **Paulina Król, Chief People & Operations Officer w No Fluff Jobs**. – *Firmy, z racji większej elastyczności współpracy, zachęcają nowych pracowników do założenia działalności gospodarczej lub preferują przy wyborze kandydatów, którzy już JDG mają. Sami pracownicy w tym układzie też raczej nie są stratni – w IT zarobki wśród doświadczonych osób są wysokie, a przy działalności gospodarczej kwota netto trafiająca do pracownika jest dużo wyższa niż na etacie. Natomiast to współpracownik musi pokrywać koszty, które są „wbudowane” w umowy o pracę, takie jak zabezpieczenie emerytalne czy zdrowotne.*

Dla kontrastu, ogłoszenia IT, w których jedyną dostępną formą zatrudnienia jest umowa o pracę, stanowią 28 proc. wszystkich ofert opublikowanych w tym roku na portalu No Fluff Jobs, a więc 2 razy mniej niż w przypadku umów B2B. W porównaniu do 2024 r. odnotowano tu niewielki wzrost, zaledwie o 1 p.p. Rekrutacje, w których nie oferuje się zatrudnienia ani na podstawie kontraktu B2B, ani na podstawie umowy o pracę, to zaledwie ok. 1 proc. wszystkich ogłoszeń na No Fluff Jobs.

*Przy tak wyglądającym rynku pracy wprowadzenie wyższej składki zdrowotnej dla samozatrudnionych może mieć negatywne skutki dla sektora technologicznego*. *Kontraktorzy będą oczekiwać wyższych stawek, aby zrekompensować spadek dochodu netto, co przełoży się na presję płacową. Z jednej strony może to skutkować wzrostem rotacji i większym zainteresowaniem etatem, gdzie koszt składek częściowo przejmuje pracodawca, natomiast z drugiej – w obecnej sytuacji rynkowej, w której to pracodawcy rozdają karty, współpracownikom może bardziej zależeć na utrzymaniu stabilności współpracy niż szukaniu nowych możliwości i będą gotowi przełknąć tę zmianę* – komentuje **Paulina Król, Chief People & Operations Officer w No Fluff Jobs**.

**Poza IT dominuje zatrudnienie na umowie o pracę**

Wśród branż niezwiązanych z IT te proporcje kształtują się zupełnie inaczej – kontrakt B2B jako jedyna dostępna forma zatrudnienia pojawia się w 19 proc. ofert (wzrost o 2 p.p. w stosunku do 2024 r.). Wyłącznie umowę o pracę oferuje się w 65 proc. ogłoszeń (wzrost o 8 proc. w stosunku do 2024 r.). Odsetek ofert, w których wymienione są zarówno kontrakt B2B, jak i inne typy umów, wynosi 11 proc., o 9 punktów procentowych mniej niż w ubiegłym roku. Rekrutacje z możliwością zatrudnienia wyłącznie na podstawie innych typów umów niż B2B lub etat stanowią ok. 4 proc.