Freelancerzy w strategii firmy: koszt czy przewaga konkurencyjna?

**Aż 56 proc. firm w Polsce korzysta z usług freelancerów co najmniej raz w miesiącu, a 74 proc. planuje utrzymać lub zwiększyć tę współpracę w kolejnych latach. Coraz częściej zewnętrzni specjaliści nie są już wsparciem ad hoc, lecz integralną częścią strategii biznesowej. Teraz, gdy firmy zamykają trzeci kwartał i równolegle przygotowują budżety na kolejny rok, to właśnie ujęcie w nich środków na sprawdzonych wykonawców może przesądzić o wynikach w nadchodzących miesiącach.**

Końcówka trzeciego kwartału to moment intensywnego bilansowania projektów i planowania działań na ostatnie miesiące roku. Równolegle wiele firm rozpoczyna prace nad budżetami na kolejny rok, uwzględniając koszty stałego zatrudnienia, inwestycje i działania rozwojowe. W tym kontekście coraz większe znaczenie zyskuje współpraca z freelancerami – zewnętrznymi specjalistami, którzy potrafią wnieść do biznesu elastyczność, unikalne kompetencje i zdolność szybkiego reagowania na zmiany rynkowe.

### Freelancerzy – od rozwiązania awaryjnego do stałego elementu strategii

Jeszcze dekadę temu współpraca z freelancerami była traktowana głównie jako doraźny sposób na uzupełnienie braków kadrowych. Dziś dane rynkowe wskazują na trwałą zmianę tego podejścia. Z raportu Useme ”Jak freelancerzy wspierają rozwój przedsiębiorstw. Raport dla firm 2025” wynika, że 56 proc. firm korzysta z usług freelancerów przynajmniej raz w miesiącu, a 74 proc. planuje utrzymać lub zwiększyć skalę takiej współpracy w kolejnych latach[[1]](#footnote-0).

Co istotne, model ten znajduje zastosowanie zarówno w mikroprzedsiębiorstwach, jak i dużych organizacjach. Mniejsze firmy częściej budują relacje z kilkoma zaufanymi wykonawcami, którzy realizują dla nich szeroki zakres zadań, podczas gdy korporacje tworzą bazy niezależnych specjalistów, dobieranych do konkretnych projektów. Branże dominujące w tym trendzie to IT i nowe technologie (24,9 proc.), marketing i reklama (24,4 proc.), e-commerce (16,6 proc.) oraz media i rozrywka (14 proc.).

– *Jeszcze kilka lat temu freelancerzy byli postrzegani głównie jako „ratunek” w sytuacjach awaryjnych, np. choroby pracownika czy nagłego wzrostu liczby zleceń. Dziś wiele firm włącza ich w swoje roczne strategie, planując z góry, jakie kompetencje będą potrzebne w kolejnych kwartałach. Takie podejście pozwala nie tylko efektywnie wykorzystać budżet, ale też skraca czas realizacji projektów i zwiększa odporność biznesu na wahania rynkowe* – komentuje Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

### Dostęp do kompetencji i przewaga czasowa

Najczęściej wskazywaną korzyścią ze współpracy z freelancerami jest możliwość szybkiego pozyskania brakujących umiejętności. Ponad połowa firm (51 proc.) deklaruje, że w ten sposób uzupełnia kompetencje swojego zespołu. W praktyce oznacza to, że zamiast prowadzić długotrwałą rekrutację, można w ciągu kilku dni zaangażować specjalistę np. od kampanii w mediach społecznościowych, UX designu czy tłumaczeń.

W modelu zadaniowym, w którym rozlicza się efekty, a nie czas pracy, łatwiej jest przyspieszyć realizację projektów. Około 30 proc. firm przyznaje, że dzięki freelancerom zwiększyło wolumen realizowanych zadań bez konieczności zwiększania zatrudnienia etatowego. Taka przewaga czasowa może być kluczowa przy wprowadzaniu produktu na rynek czy reagowaniu na działania konkurencji.

– *Współczesny biznes wymaga szybkich reakcji. Czekanie kilka miesięcy na zatrudnienie odpowiedniego specjalisty często oznacza utratę szansy rynkowej. Freelancerzy skracają ten czas do minimum – od identyfikacji potrzeby do startu projektu mija czasem zaledwie kilka dni. Co więcej, firmy nie muszą ponosić kosztów stałego zatrudnienia w okresach, gdy dane kompetencje nie są potrzebne* – podkreśla Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

### Optymalizacja kosztów i możliwość testowania nowych kierunków

Koszty pełnoetatowego zatrudnienia specjalisty często przewyższają realne potrzeby projektowe. W przypadku freelancerów budżet jest wydawany wyłącznie na realnie wykonaną pracę. 29 proc. firm deklaruje, że dzięki tej formie współpracy udało się obniżyć koszty realizacji zadań.

Zewnętrzni wykonawcy pozwalają również bezpiecznie testować nowe kierunki rozwoju. Przykładem może być pilotaż kampanii w nowym kanale reklamowym czy przygotowanie contentu w obcym języku dla wybranej grupy klientów. Takie działania – realizowane przez wyspecjalizowanego freelancera – można przeprowadzić bez angażowania wewnętrznych zasobów i bez ryzyka destabilizacji codziennej pracy zespołu.

### Jak przygotować firmę na efektywną współpracę z freelancerami

W kontekście planowania budżetu na Q4 i kolejny rok warto uwzględnić koszty nie tylko samego wynagrodzenia wykonawców, ale także organizacji procesu współpracy. Dobre praktyki obejmują m.in. tworzenie szczegółowych briefów, ustalanie harmonogramów z buforem czasowym oraz przypisanie po stronie firmy jednej osoby odpowiedzialnej za kontakt. W przypadku większej liczby freelancerów sprawdzają się proste standardy projektowe, np. jednolite nazewnictwo plików czy checklisty.

Coraz większą rolę odgrywają narzędzia usprawniające rozliczenia – platformy pozwalające otrzymać fakturę VAT niezależnie od tego, czy wykonawca prowadzi działalność. Dzięki nim formalności można skrócić do kilku minut, ograniczając ryzyko błędów księgowych i opóźnień w płatnościach.

### Dlaczego warto zabezpieczyć budżet już teraz

Firmy, które z wyprzedzeniem zaplanują środki na dobrych wykonawców, zyskują większą elastyczność działania. W praktyce oznacza to możliwość natychmiastowego uruchomienia projektów bez konieczności przechodzenia przez proces rekrutacji czy reorganizacji zespołu.

– *Uwzględnienie freelancerów w budżecie rocznym to nie koszt, a inwestycja w przewagę konkurencyjną. Zapewnienie środków na sprawdzonych wykonawców pozwala firmie natychmiast rozpocząć działania, kiedy pojawi się okazja rynkowa, lub wzmocnić zespół w krytycznym momencie projektu. To właśnie szybkość i jakość wdrożenia często przesądzają o sukcesie* – podsumowuje Żaneta Siwik, Product Marketing Lead w Useme, platformie upraszczającej rozliczenie na linii klient-freelancer.

W dynamicznym otoczeniu rynkowym przewagę konkurencyjną budują nie tylko te przedsiębiorstwa, które mają innowacyjne pomysły, lecz przede wszystkim te, które potrafią wdrażać je szybko i w wysokiej jakości. Uwzględnienie freelancerów w budżecie rocznym to inwestycja w sprawną realizację strategii i odporność organizacji na nieprzewidziane zmiany.

Badanie “Jak freelancerzy wspierają rozwój przedsiębiorstw. Raport dla firm 2025”, przeprowadzone przez platformę Useme metodą CAWI

Useme to istniejąca od 2014 roku platforma dla freelancerów oraz zleceniodawców z siedzibą we Wrocławiu. W bazie Useme znajduje się ponad 200 000 freelancerów z takich dziedzin jak IT, grafika, copywriting, marketing, tłumaczenia i inne. Platforma zajmuje się wszystkimi kwestiami prawnymi i podatkowymi po stronie freelancera i zleceniodawcy, a także umożliwia rozliczanie podwykonawców zagranicznych. Obecnie Useme jest liderem rozliczeń pracy zdalnej w Polsce, Europie Centralnej i Wschodniej.

Kontakt dla mediów:

Paulina Bartkowska

paulina.bartkowska@goodonepr.pl

+48 796 996 844

1. Badanie “Jak freelancerzy wspierają rozwój przedsiębiorstw. Raport dla firm 2025”, przeprowadzone przez platformę Useme metodą CAWI. [↑](#footnote-ref-0)