

Portret Freelancera 2025: AI podbija tempo, 69,5% deklaruje szybszą pracę, 58% mówi o potencjale wyższych zarobków, Polska i EŚW

W grudniu 2025 roku rynek freelancingu w regionie EŚW przechodzi fazę głębokiej profesjonalizacji, napędzanej przez masową adaptację sztucznej inteligencji oraz rosnące kompetencje specjalistów. [Raport Centrum Badawczego Freelancehunt](#), opracowany we współpracy z [ZEN.COM](#), rzuca nowe światło na sektor, w którym technologia nie jest już tylko dodatkiem, a fundamentem codziennej efektywności. Badanie (N=1100) pokazuje obraz dojrzałego rynku, na którym dominują Milenialsi, a kluczowym wyzwaniem staje się stabilność finansowa w obliczu inflacji. Polską część badania wyróżnia wyraźnie wyższy optymizm finansowy oraz bardziej sformalizowane podejście do biznesu niż w reszcie regionu. Wyniki prezentujemy w %, bazując na deklaracjach respondentów.

Demografia

Freelancing w 2025 roku to domena wysoko wykwalifikowanych ekspertów, a nie tylko „dorywcza praca dla studentów”. Rynek zdominowali wykształceni Milenialsi, a kluczowym atutem sektora staje się potężny kapitał intelektualny.

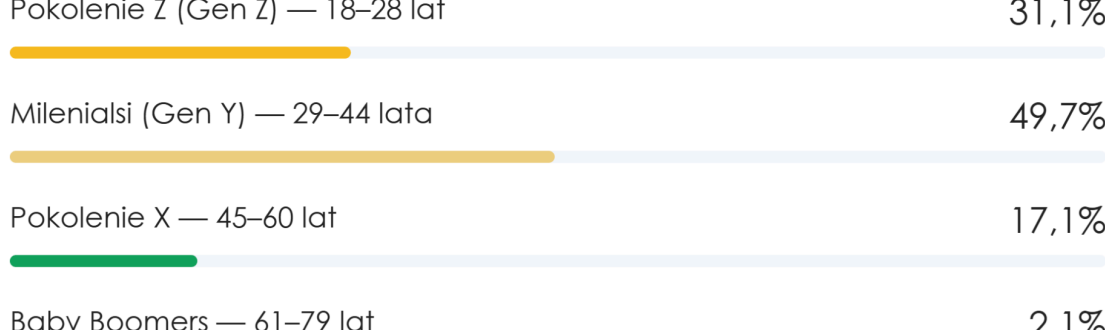
Struktura pokoleniowa freelancerów

Warta pokoleniowa: Milenialsi rządzą, „Zetki” gonią

Rynek osiągnął dojrzałość – jego trzonem są osoby z **Pokolenia Y (49,7%)**, które łączą cyfrowe kompetencje z kilkuletnim doświadczeniem zawodowym. Tuż za nimi plasuje się **Pokolenie Z (31,1%)**, które dynamicznie zwiększa swój udział, wnosząc nową kulturę pracy digital-first.



Twój wiek (pokolenie)



Interpretacja: Freelancing nie jest już domeną debutantów. Dominacja Gen Y sugeruje, że dla wielu specjalistów jest to świadomy wybór na etapie stabilizacji kariery, a nie tylko „przystanek” przed etatem.

Struktura płci wśród freelancerów

Przewaga mężczyzn utrzymana, ale kobiety blisko parytetu

Sektor freelancingu wciąż wykazuje przechył w stronę mężczyzn, którzy stanowią **58,1%** badanych. Kobiety, reprezentujące **41,9%** rynku, stanowią jednak silną, niemal równorzędną grupę, co pokazuje, że branża jest otwarta, choć jeszcze nie w pełni zbalansowana.



Twoja płeć



Interpretacja: Choć parytet nie został osiągnięty, wysoki odsetek kobiet sugeruje, że freelancing jest atrakcyjnym, elastycznym modelem kariery niezależnie od płci, często oferującym lepsze warunki łączenia ról życiowych niż korporacje.

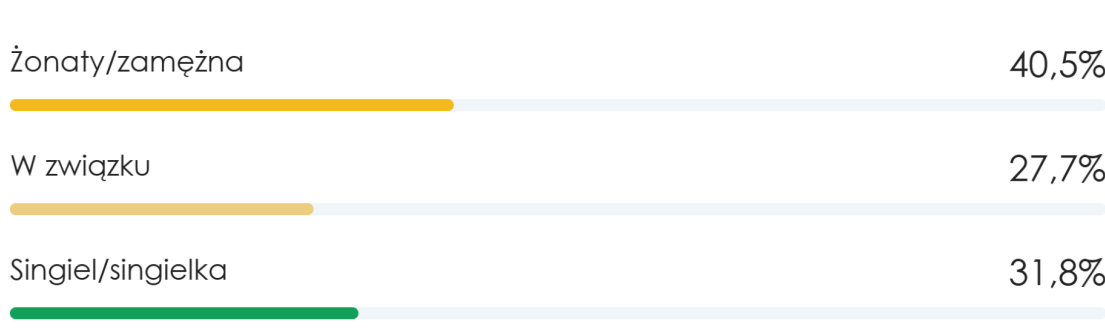
Status związkowy freelancerów

Mit samotnego cyfrowego nomady obalony

Większość freelancerów to osoby ustatkowane życiowo – łącznie aż **68,2%** pozostaje w związkach (40,5% w małżeństwach, 27,7% w relacjach partnerskich). Single stanowią **31,8%** badanych.



Twój stan cywilny



Interpretacja: Stabilne zaplecze prywatne może sprzyjać podejmowaniu ryzyka biznesowego. Freelancer to częściej osoba budująca karierę z domowego biura przy wsparciu partnera, niż samotny podróżnik z laptopem na plaży.

Rodzicielstwo wśród freelancerów

Elastyczność jako styl życia, a nie tylko konieczność rodzicielska

Większość freelancerów (**55,5%**) nie posiada dzieci. Grupa rodziców to **44,5%** respondentów, co przeczy stereotypowi freelancingu jako rozwiązania dedykowanego głównie młodym rodzicom szukającym elastyczności.



Czy masz dzieci?



Interpretacja: To kluczowy wniosek wizerunkowy – freelancing częściej jest wyborem modelu życia (childfree lub odłożone rodzicielstwo) i optymalizacji zawodowej, niż koniecznością wynikającą z opieki nad potomstwem.

Poziom wykształcenia freelancerów

To najbardziej uderzająca statystyka tego bloku: aż **58,2%** freelancerów ma wykształcenie wyższe. Sumując to z inżynierami i osobami z kilkoma fakultetami, mamy do czynienia z rynkiem ekspertów o potężnym kapitale wiedzy.



Poziom wykształcenia

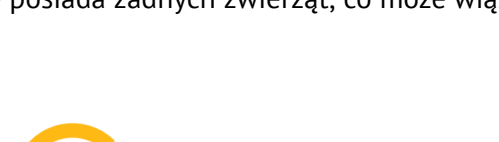


Interpretacja: Klienci zlecający prace freelancerom nie kupują „tanih rąk do pracy”, ale wysokiej klasy ekspertyzę, często przewyższającą formalne kompetencje ich wewnętrznych zespołów.

Zwierzęta domowe w gospodarstwach freelancerów

Koty wygrywają przetarg na asystenta biurowego

W domowych biurach freelancerów królują koty (**44,5%**), wyraźnie dystansując psy (**29,4%**). Co ciekawe, **36,0%** badanych nie posiada żadnych zwierząt, co może wiązać się z chęcią zachowania pełnej mobilności.



Jakie masz zwierzęta domowe?



Interpretacja: Przewaga kotów może korelować ze specyfiką pracy głębokiej (deep work) – kot jest mniej absorbującym towarzyszem niż pies, co sprzyja koncentracji przy pracy zdalnej.

Specjalizacja i doświadczenie

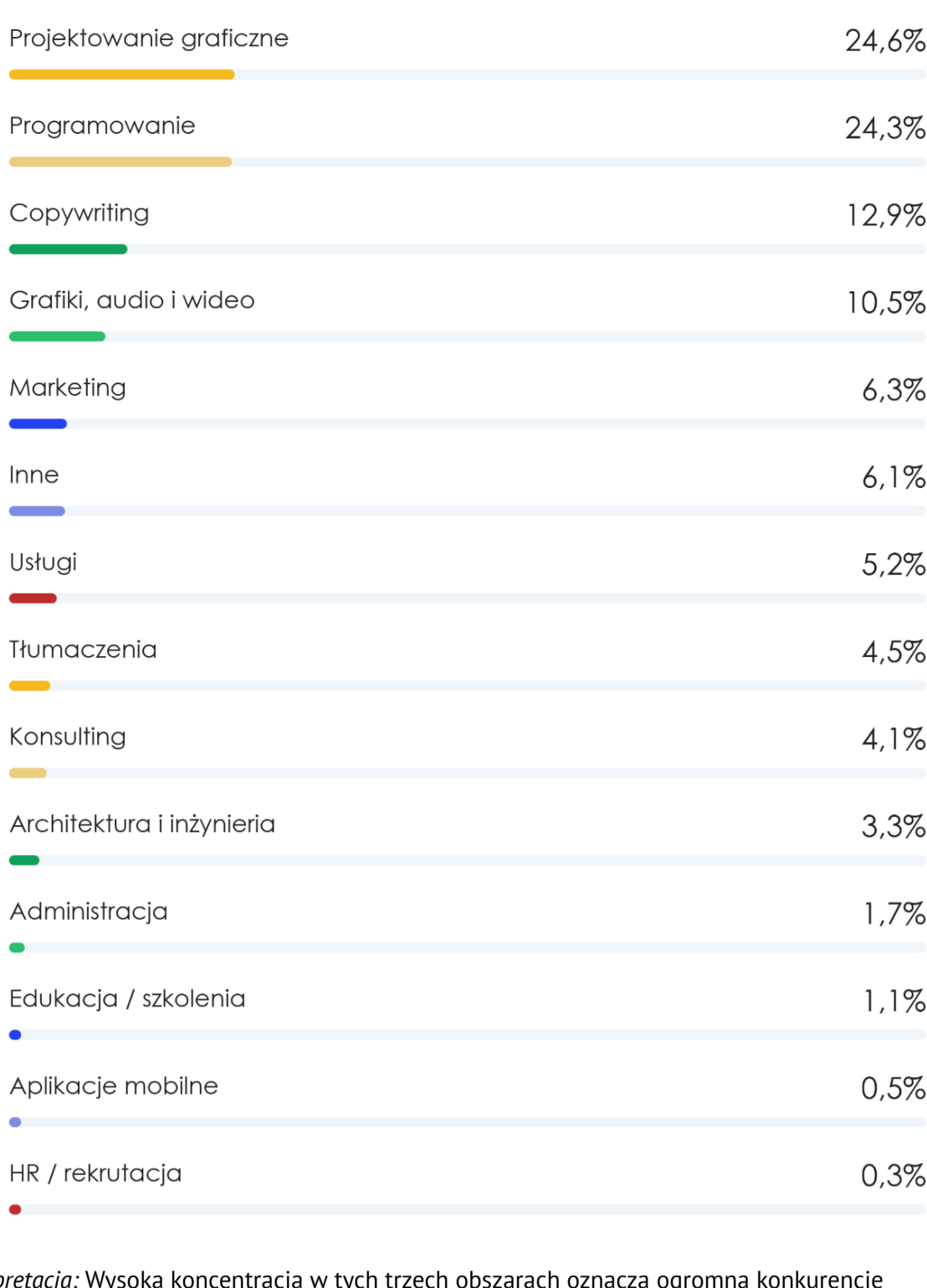
W badanej próbie część wskaźników (np. wykształcenie, samoocena kompetencji) wskazuje na wysoki poziom kapitału ludzkiego. Mamy do czynienia z sektorem ekspertów, gdzie blisko 80% wykonawców określa się jako zaawansowani specjaliści, a większość kompetencji została zdobyta jeszcze przed przejściem „na swoje”. To rynek dwóch prędkości: stabilnych weteranów z niszową wiedzą oraz nowej fali talentów, która dopiero buduje swoją pozycję.

Dominujące branże na rynku freelance

Sektor jest silnie spolaryzowany wokół technologii i wizualizacji. **Projektowanie graficzne (24,6%)** oraz **Programowanie (24,3%)** stanowią łącznie niemal połowę całego wolumenu usług. Trzecim

filarem pozostaje **Copywriting (12,9%)**, co potwierdza, że rynek stoi produkcją cyfrowych zasobów (tekst, obraz, kod).

W jakiej kategorii pracujesz?



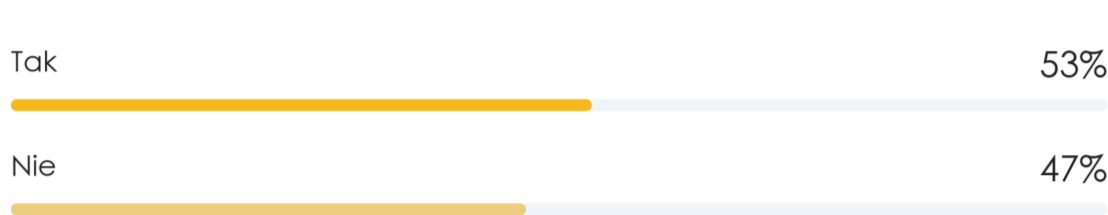
Interpretacja: Wysoka koncentracja w tych trzech obszarach oznacza ogromną konkurencję wewnętrzną. Aby przetrwać, freelancerzy muszą szukać wyróżników poza samą nazwą stanowiska.

Posiadanie wąskich specjalizacji

Ucieczka do przodu: Niszowość jako tarcza obronna

Ponad połowa freelancerów (**53%**) deklaruje posiadanie wąskiej specjalizacji (np. zamiast „copywriter” – „UX writer”). To strategiczna odpowiedź na nasycenie rynku i automatyzację prostych zadań przez AI.

Czy posiadasz wiedzę w wąskich specjalizacjach? Na przykład nie tylko copywriter, ale UX-copywriter



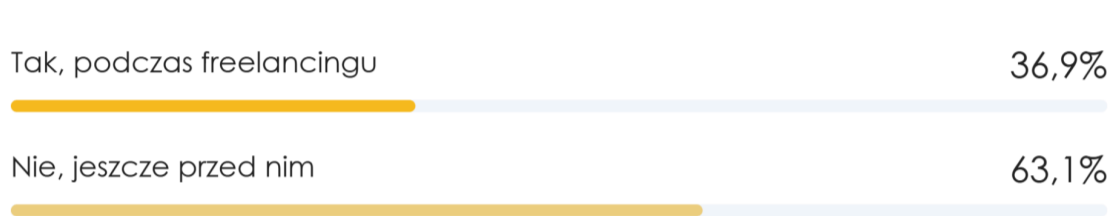
Interpretacja: Era generalistów „od wszystkiego” przemija. Klienci szukają precyzyjnych rozwiązań konkretnych problemów, a specjaliści niszowi są postrzegani jako bardziej wartościowi i trudniejsi do zastąpienia.

Źródło kompetencji zawodowych

Freelancing to drugi, świadomy etap kariery

Aż **63,1%** badanych zdobyło swoje umiejętności jeszcze przed rozpoczęciem freelancingu (najpewniej na etacie lub studiach). Obala to mit, że freelancing służy głównie do nauki zawodu „w boju”.

Jeśli tak, to gdzie zdobyłeś(aś) i rozwinęłeś(aś) tę wiedzę, podczas freelancingu czy przed rozpoczęciem



Interpretacja: Klienci otrzymują dostęp do specjalistów ukształtowanych, którzy przenoszą profesjonalne nawyki i wiedzę z poprzednich miejsc pracy na rynek zleceń.

Staż pracy w specjalizacji

Rynek seniorów: Doświadczenie w cenie

Struktura doświadczenia jest imponująca – ponad połowa freelancerów (**50,6%**) pracuje w swojej dziedzinie dłużej niż 6 lat, z czego niemal co czwarty (**23,5%**) to ekspert z dekadą stażu. Nowicjusze (poniżej roku) to zaledwie **11,5%** rynku.

Jakie masz doświadczenie zawodowe w swojej specjalizacji?



Interpretacja: Freelancing stał się domeną doświadczonych specjalistów. Dla klienta B2B oznacza to mniejsze ryzyko wdrożeniowe i wyższą jakość, ale też konieczność oferowania stawek adekwatnych do stażu.

Samoocena poziomu kwalifikacji

Ekspertka pewność siebie

Aż **79,6%** freelancerów ocenia się jako specjaliści zaawansowani lub eksperci. Tylko co piąty (**20,4%**) przyznaje się do statusu początkującego.

Określ swój poziom kwalifikacji w głównej specjalizacji



Interpretacja: Wysoka samoocena koreluje z danymi o stażu pracy. Mamy do czynienia z grupą zawodową świadomą swojej wartości, co będzie przekładać się na asertywność w negocjacjach stawek.

Tygodniowy wymiar czasu pracy

Freelancing na „pół etatu” dominuje

Najliczniejsza grupa (**42,4%**) poświęca na zlecenia od 11 do 20 godzin tygodniowo. Praca w pełnym wymiarze etatowym (powyżej 30h) dotyczy mniejszości rynku (ok. **36,5%**).

Ile średnio godzin tygodniowo pracujesz jako freelancer?



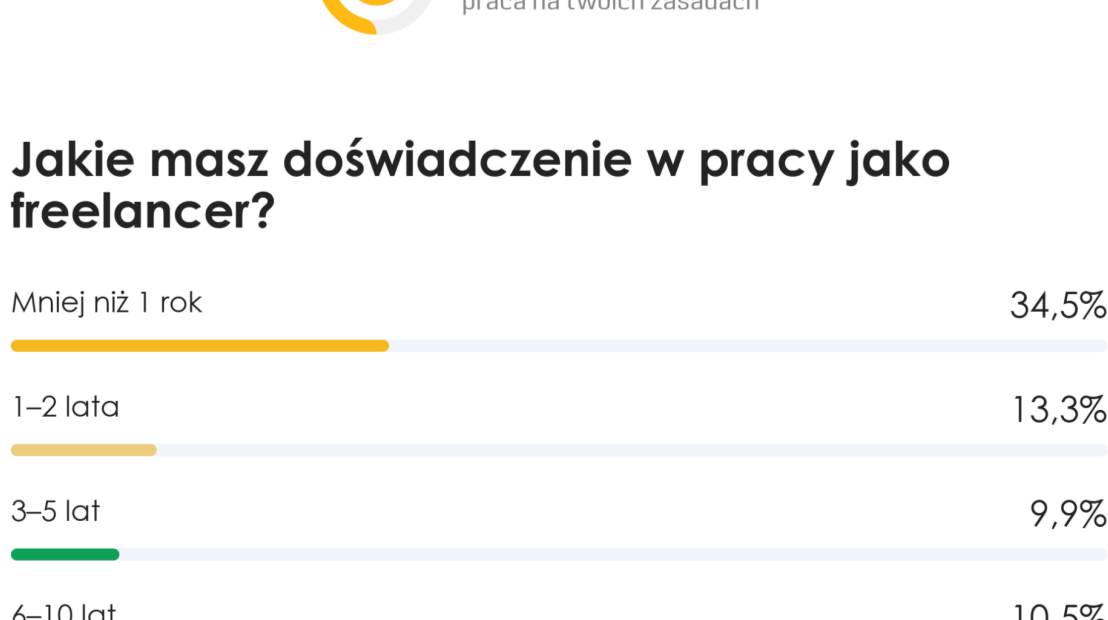
Interpretacja: Model ten sugeruje dwie ścieżki: albo wysoką efektywność (zarabianie na życie w krótszym czasie), albo łączenie freelancingu z innymi aktywnościami (etat, studia, opieka nad domem).

Staż pracy w modelu freelance

Dwa bieguny rynku: Świeża krew i stara gwardia

Rynek jest mocno spolaryzowany. Z jednej strony mamy potężną grupę debiutantów z doświadczeniem poniżej roku (**34,5%**), z drugiej – weteranów pracujących tak ponad 10 lat (**31,8%**). Środek stawki jest najmniej liczny.

Jakie masz doświadczenie w pracy jako freelancer?



Interpretacja: Wysoki odsetek nowicjuszy świadczy o niskim progu wejścia i atrakcyjności modelu, natomiast duża grupa weteranów dowodzi, że freelancing to dla wielu zrównoważony sposób na życie w długim terminie.

Gotowość do powrotu na etat

Niechęć do biura: Wolność albo praca zdalna

Prawie **30%** freelancerów kategorycznie odrzuca powrót na etat. Kolejne **25,2%** rozważyłoby to tylko pod warunkiem pracy zdalnej. Tylko dla **13,6%** kluczowym argumentem byłby poziom zarobków.

Czy chciał(a)byś zamienić freelancing na stałą pracę?

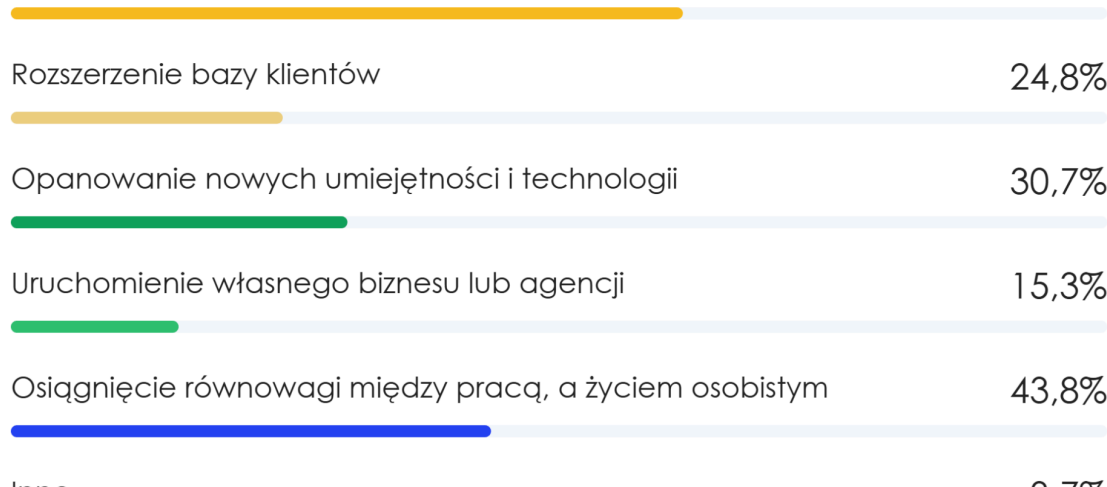


Interpretacja: Niezależność i elastyczność lokalizacyjna to waluty często cenniejsze niż bezpieczeństwo etatu. Pracodawcy chcący „odłowić” freelancerów muszą oferować remote-first.

Strategiczne cele freelancerów

Dla **61,3%** polskich respondentów głównym celem na najbliższe 5 lat jest zwiększenie dochodów. Co istotne, na drugim miejscu (**43,8%**) pojawia się work-life balance, wyprzedzając naukę nowych technologii (**30,7%**).

Jakie cele stawiasz sobie jako freelancer na najbliższe 5 lat?



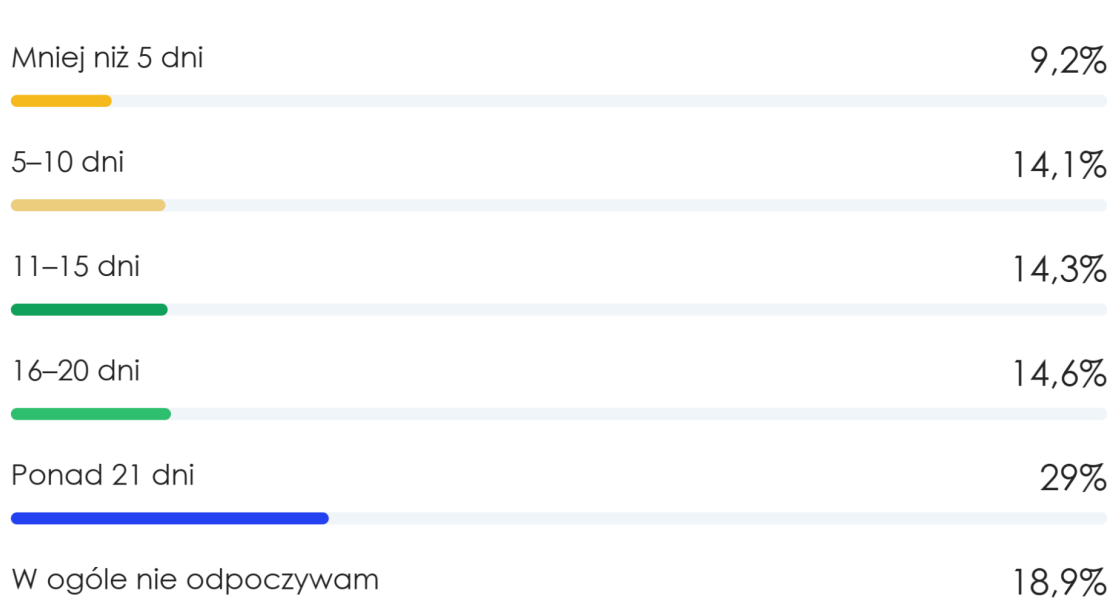
Interpretacja: Polscy freelancerzy są nastawieni na wzrost finansowy, ale nie chcą go okupić wypaleniem. To sygnał dążenia do pracy mądrzejszej, a nie cięższej.

Wykorzystanie urlopów

Alarmujący brak regeneracji u co piątego freelancera

Sytuacja urlopową jest niepokojąca: aż **18,9%** badanych deklaruje, że w ogóle nie odpoczywa. Z drugiej strony, prawie **29%** może sobie pozwolić na ponad 3 tygodnie wolnego.

Ile dni urlopu zazwyczaj bierzesz w ciągu roku?



Interpretacja: To wskaźnik rozwarstwienia ekonomicznego. Brak urlopu to prosta droga do wypalenia zawodowego i spadku jakości usług, co stanowi ryzyko zarówno dla freelancera, jak i jego klientów.

Pozyskiwanie klientów i rynek

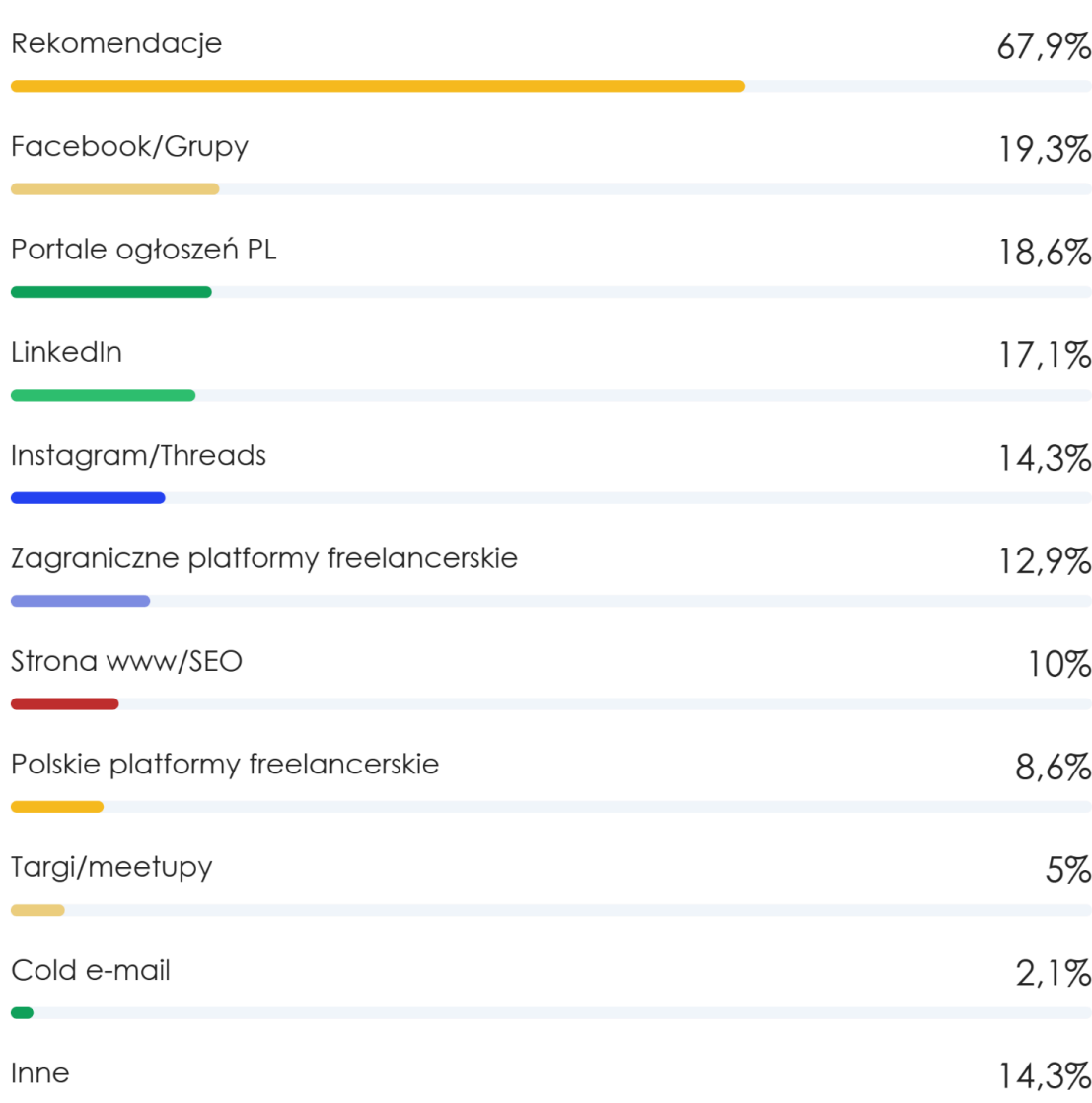
Polski rynek freelancingu w 2025 roku to dojrzały ekosystem oparty na relacjach i zaufaniu, gdzie „polecenia” są walutą ważniejszą niż reklama.

Główne kanały pozyskiwania klientów

Królestwo rekomendacji: Relacje wygrywają z algorytmami

Bezkonkurencyjnym źródłem zleceń pozostają rekomendacje, wskazane przez **67,9%** badanych, co dowodzi, że reputacja jest najsilniejszym aktywem polskiego freelancera. Kanały cyfrowe (Facebook/Grupy – **19,3%**, LinkedIn – **17,1%**) pełnią rolę pomocniczą, natomiast metody „zimne” (Cold e-mail – **2,1%**) są w Polsce niemal martwe.

Skąd najczęściej pozyskujesz klientów?



Interpretacja: Polski rynek B2B jest hermetyczny i oparty na zaufaniu (trust-based economy). Niska skuteczność aktywnej sprzedaży (outbound) sugeruje, że klienci wolą „sprawdzonych” wykonawców niż anonimowe oferty.

Preferowane modele rozliczeń

Zmierzc stawki godzinowej: Liczy się efekt

Tylko **26,6%** freelancerów rozlicza się za godziny pracy. Dominują modele nastawione na efekt („Fixed price” – **36,0%**) oraz hybrydowe (**34,5%**), co świadczy o profesjonalizacji rynku, gdzie klient płaci za wartość (value-based pricing), a nie za czas spędzony przed monitorem.

Jak najczęściej rozliczasz projekty?



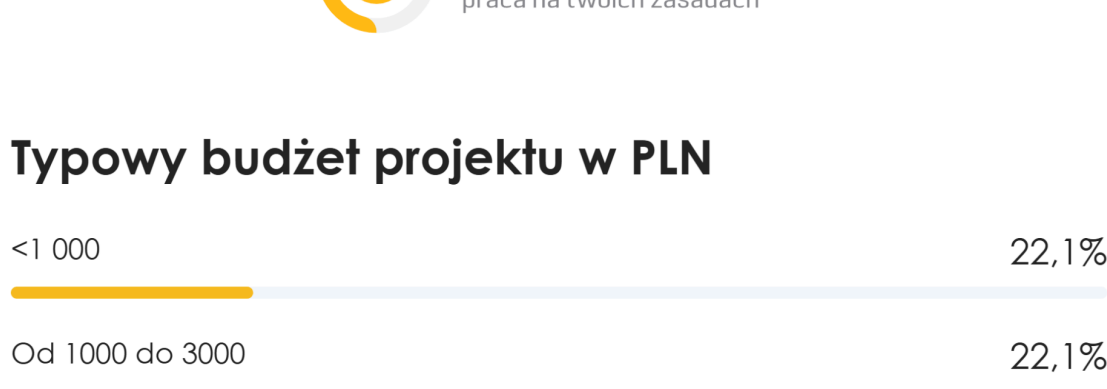
Interpretacja: Odejście od stawek godzinowych to sygnał dojrzałości – doświadczeni specjaliści wiedzą, że szybka realizacja zadania w modelu godzinowym byłaby dla nich niekorzystna finansowo.

Typowe budżety projektowe

Polska wchodzi w segment premium

Blisko **40%** (dokładnie 39,3%) realizowanych projektów opiewa na kwoty powyżej 5000 PLN. Projekty niskobudżetowe (poniżej 1000 PLN) stanowią mniejszość (**22,1%**), co pozycjonuje polskich freelancerów jako realizatorów złożonych, kompleksowych usług, a nie tylko drobnych prac dorywczych.

Typowy budżet projektu w PLN



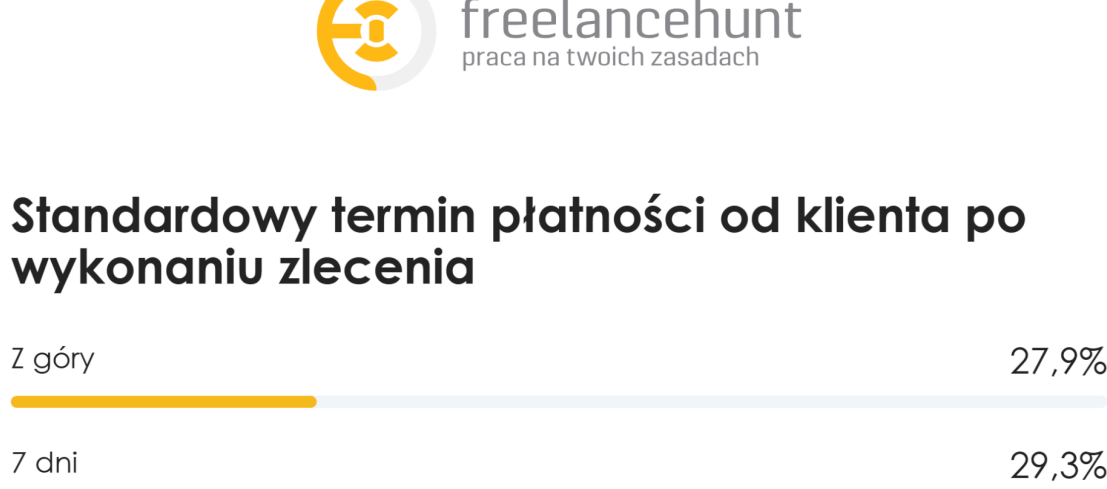
Interpretacja: Wysoki odsetek dużych budżetów koreluje z popularnością modelu „fixed price”. Polscy klienci są gotowi płacić więcej, ale oczekują kompleksowego „dowiezienia” tematu.

Terminy płatności od klientów

Wysoka płynność finansowa: Gotówka krąży szybko

Ponad połowa rynku (**57,2%**) otrzymuje wynagrodzenie błyskawicznie – z góry lub w ciągu 7 dni. Zatory płatnicze i długie terminy (powyżej 30 dni) dotyczą niespełna **19%** rynku, co jest bardzo zdrowym wskaźnikiem dla sektora usług.

Standardowy termin płatności od klienta po wykonaniu zlecenia



Interpretacja: Krótkie terminy płatności mogą wynikać z dominacji sektora MŚP wśród klientów, który często jest bardziej decyzyjny i elastyczny niż korporacje z ich procedurami.

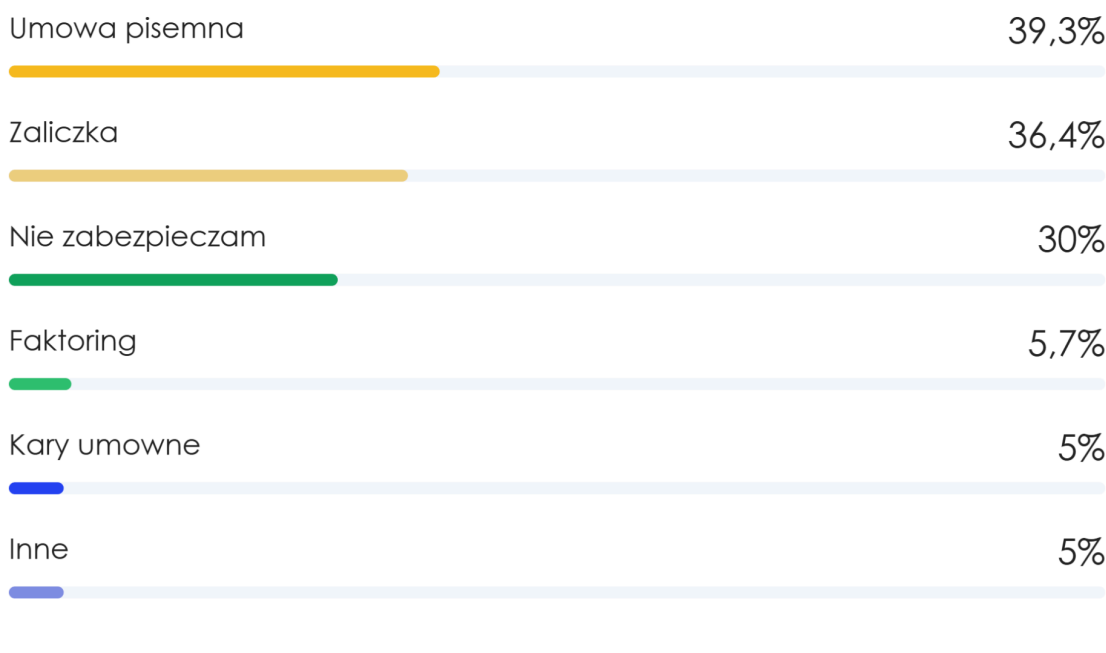
Metody zabezpieczania płatności

Polaryzacja bezpieczeństwa: Umowy kontra ryzyko

Standardem jest umowa pisemna (**39,3%**) i zaliczka (**36,4%**). Niepokoi jednak fakt, że **30,0%** freelancerów wciąż nie stosuje żadnych zabezpieczeń, działając na „słowo honoru”, co w przypadku problemów z wypłacalnością klienta stawia ich w trudnej sytuacji.



Jak zabezpieczasz płatność?



Interpretacja: Brak zabezpieczeń u 1/3 rynku może wynikać z pracy na poleceniach – zaufanie do rekomendowanego klienta często usypia czujność biznesową.

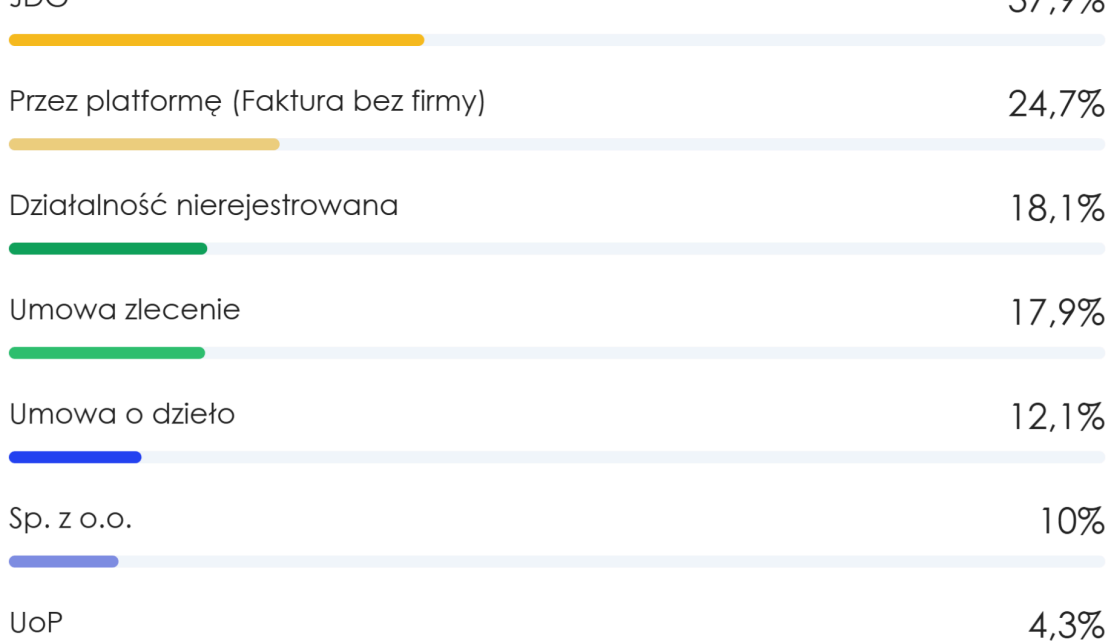
Formy prawne współpracy

Przedsiębiorcy i dorabiający: Dwie prędkości rynku

Dominującą formą jest Jednoosobowa Działalność Gospodarcza (37,9%), co potwierdza wysoki stopień profesjonalizacji. Silną grupę stanowi też działalność nierejestrowana (18,1%), będąca popularnym inkubatorem dla początkujących lub osób traktujących freelancing dorywczo.



W jakiej formie rozliczasz swoją pracę?



Interpretacja: Struktura prawna odzwierciedla podział dochodowy – JDG dla „high earners” (powyżej limitów działalności nierejestrowanej) i proste formy dla startujących.

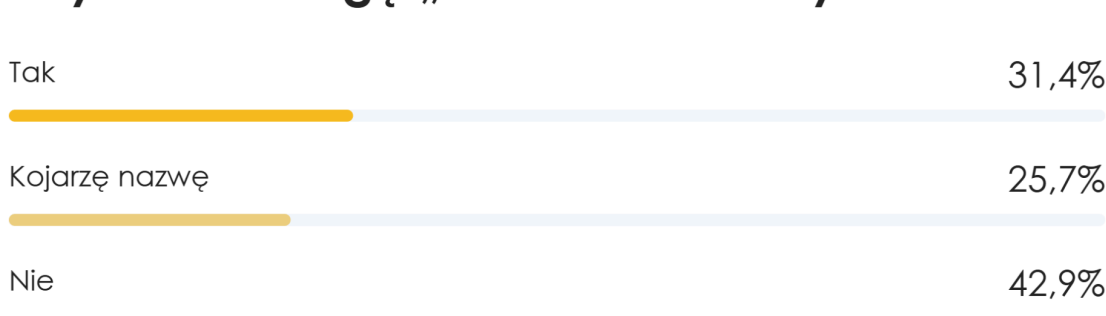
Znajomość usługi „Faktura bez firmy”

Luka edukacyjna w narzędziach rozliczeniowych

Mimo rosnących potrzeb w zakresie formalizacji współpracy, aż 42,9% freelancerów nie styszało o serwisach umożliwiających wystawianie faktur bez konieczności zakładania działalności gospodarczej. Grupa osób znających takie rozwiązania (np. Freelancehunt) stanowi większość – deklaruje to 57,1% badanych.



Czy znasz usługę „Faktura bez firmy”?



Interpretacja: Niski poziom świadomości narzędzi fintechowych może utrudniać początkującym współpracę z klientami B2B, którzy wymagają faktur VAT.

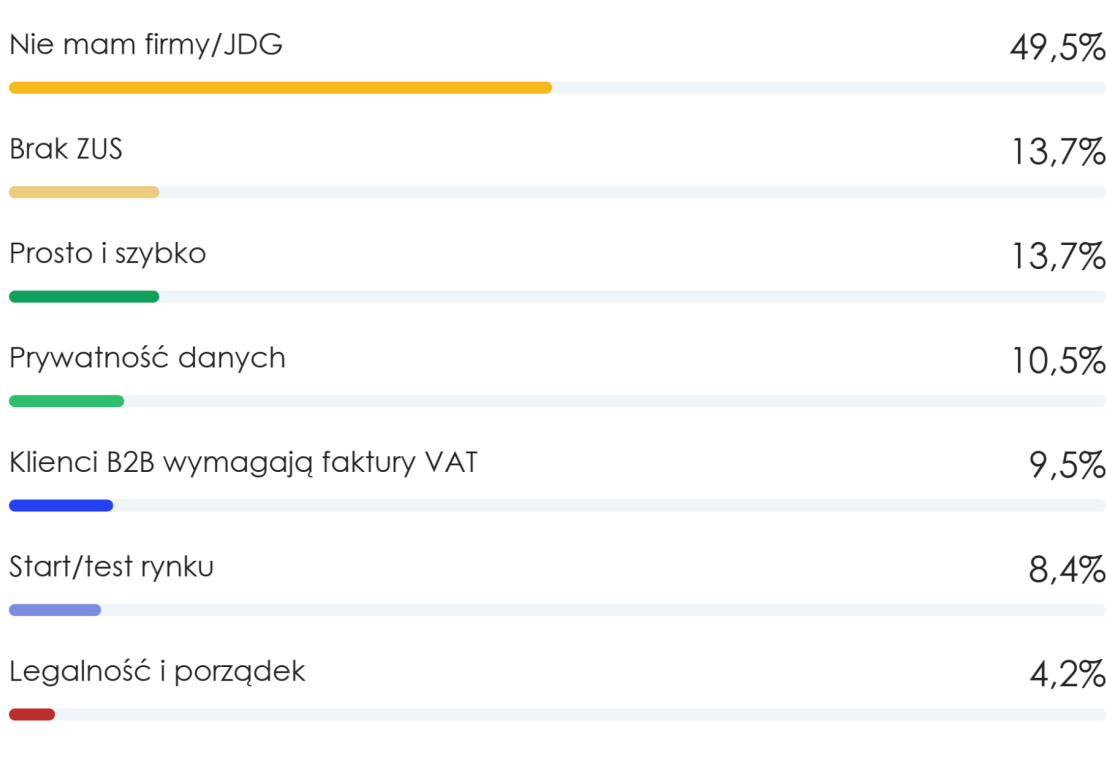
Motywacje do korzystania z „Faktury bez firmy”

Alternatywa dla biurokracji i kosztów

Głównym powodem korzystania z tego rozwiązania jest po prostu brak własnej firmy (49,5%). Istotne są też kwestie optymalizacji kosztów („Brak ZUS” – 13,7%) oraz prostota procesu (13,7%).



Dlaczego wybierasz Fakturę bez firmy?



Interpretacja: Narzędzia typu „Faktura bez firmy” wypełniają lukę między działalnością nierejestrowaną a pełnym JDG, usuwając bariery wejścia na rynek B2B.

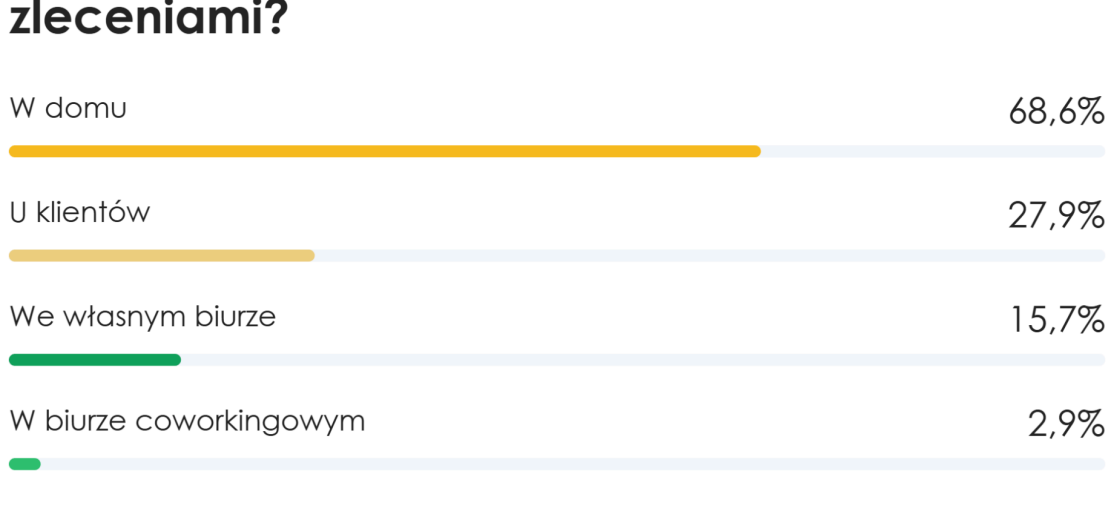
Miejsce pracy freelancerów

Home office standardem, ale nie wyłącznie

Praca z domu to absolutna norma (68,6%), jednak zaskakująco wysoki odsetek badanych (27,9%) pracuje u klientów. Może to dotyczyć branż kreatywnych (plany zdjęciowe), technicznych (wdrożenia) lub konsultingu.



Gdzie zazwyczaj pracujesz nad zleceniami?

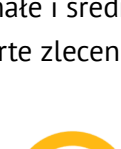


Interpretacja: Freelancing nie zawsze oznacza „pracę w dresie”. Blisko 1/3 rynku funkcjonuje w modelu hybrydowym, wymagającym fizycznej obecności.

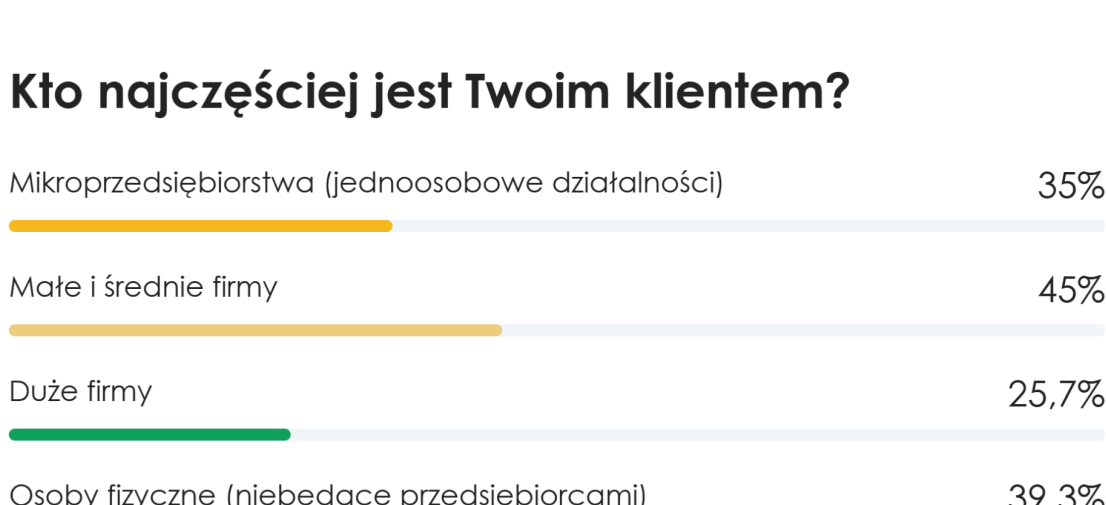
Struktura klientów

MŚP siłą napędową polskiego gig economy

Głównym zleceniodawcą są małe i średnie firmy (45%) oraz mikroprzedsiębiorstwa (35%). Duży biznes odpowiada za co czwarte zlecenie (25,7%). Silna jest też pozycja osób fizycznych (39,3%).



Kto najczęściej jest Twoim klientem?

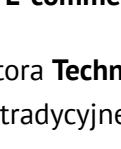


Interpretacja: Freelancerzy są elastycznym „działem do zadań specjalnych” dla sektora MŚP, który nie zawsze może pozwolić sobie na etatowych specjalistów.

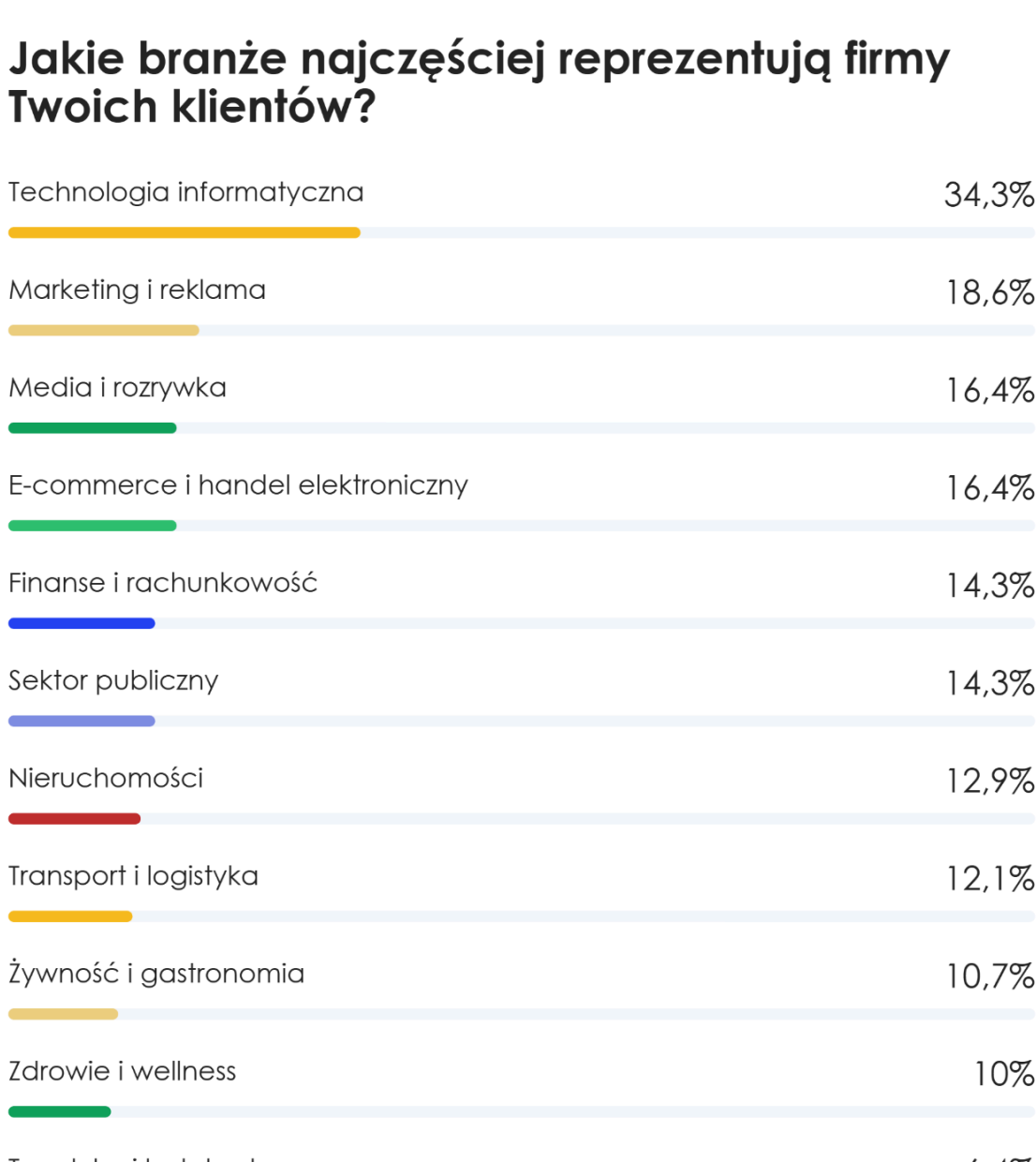
Dominujące branże klientów

Cyfrowa triada: IT, Marketing, E-commerce

Najwięcej zleceń płynie z sektora **Technologii informatycznych (34,3%), Marketingu (18,6%)** oraz **E-commerce (16,4%)**. Branże tradycyjne (Turystyka, Moda) stanowią margines.



Jakie branże najczęściej reprezentują firmy Twoich klientów?



Interpretacja: Popyt na freelancerów jest ściśle skorelowany z cyfryzacją gospodarki. Tam, gdzie potrzebny jest kod, content lub sprzedaż online, tam są pieniądze dla freelancerów.

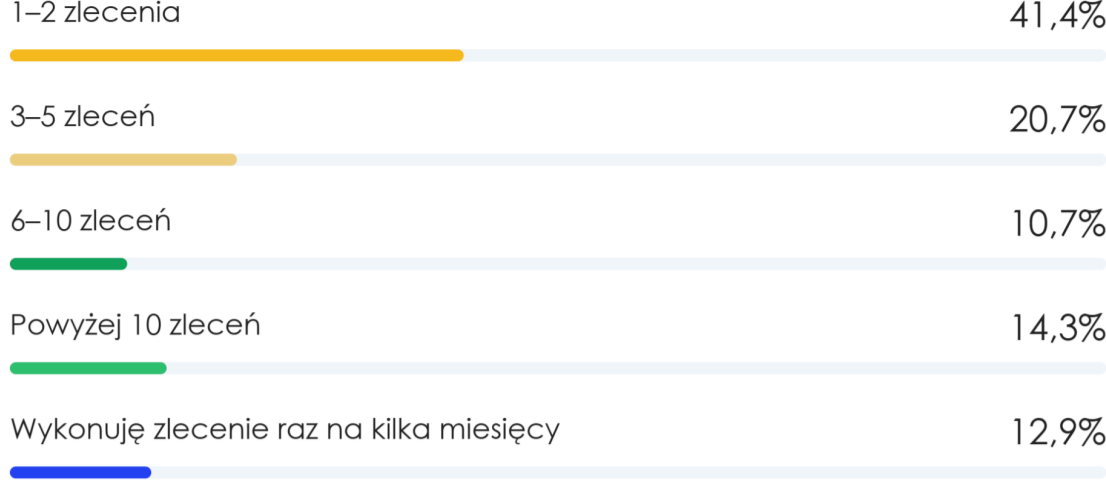
Wolumen realizowanych zleceń

Jakość ponad ilość: Model butikowy

Najpopularniejszy model pracy to realizacja **1–2 zleceń miesięcznie (41,4%)**. Masowa obsługa zleceń (powyżej 10) dotyczy tylko **14,3%** rynku.



Ile zleceń wykonujesz średnio w ciągu miesiąca?



Interpretacja: W połączeniu z danymi o wysokich budżetach, potwierdza to tezę o „butikowym” charakterze usług. Polski freelancer woli jeden duży projekt niż dziesięć małych.

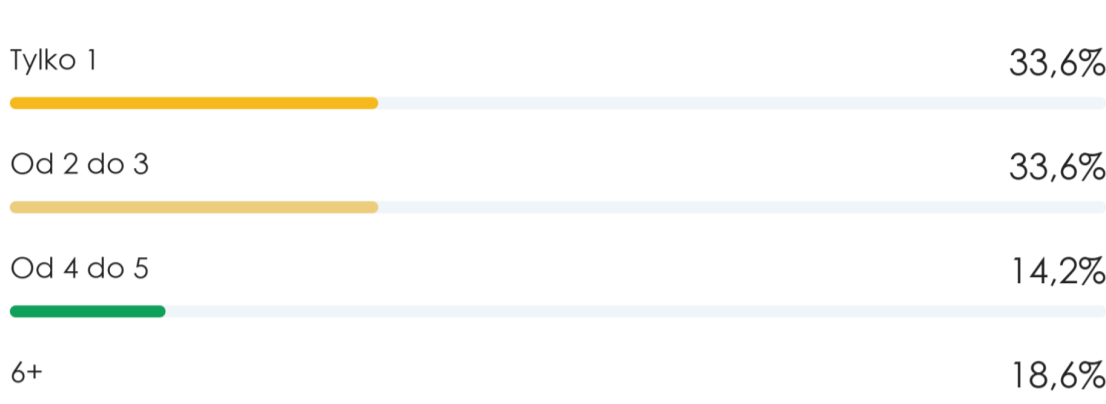
Liczba stałych klientów

Relacje długoterminowe podstawą stabilności

Dwie trzecie freelancerów (**67,2%**) obsługuje miesięcznie wąską grupę od 1 do 3 klientów. Rozproszenie uwagi na wielu klientach (6+) jest rzadkie (**18,6%**).



Ilu klientów średnio obsługujesz miesięcznie lub na stałe?



Interpretacja: Utrzymanie stałego klienta jest kluczową strategią przetrwania. Model „łowcy” (ciągłe szukanie nowych) przegrywa z modelem „farmera” (dbanie o stałe relacje).

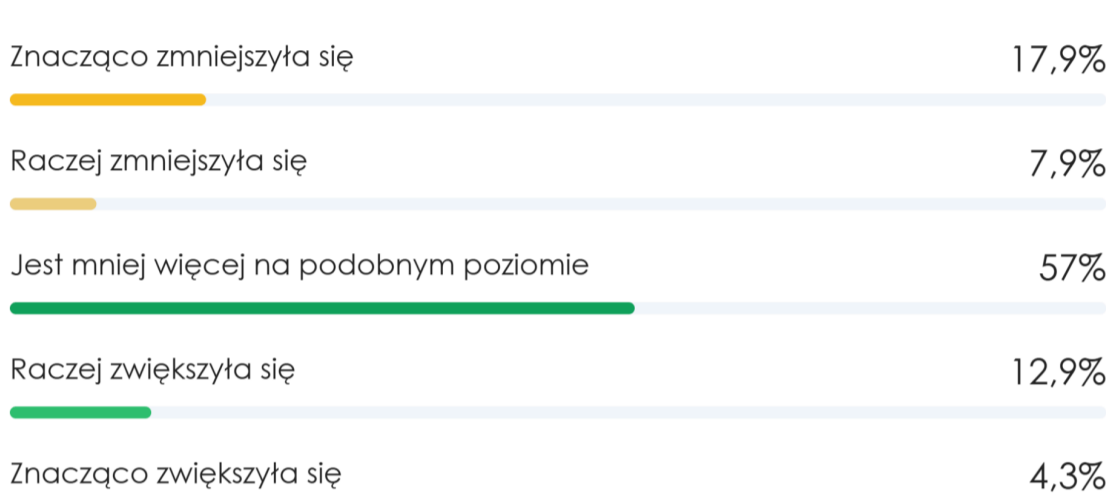
Zmiana liczby zleceń w ostatnim czasie

Sygnaly ochłodzenia na rynku

Choć dla większości (**57%**) sytuacja jest stabilna, to bilans zmian jest negatywny: łącznie blisko **26%** odnotowało spadek liczby zleceń, podczas gdy wzrost tylko **17,2%**.



Czy w ostatnim czasie zmieniła się liczba Twoich zleceń?



Interpretacja: Może to być pierwszy sygnał nasycenia rynku lub efektu AI, która przejmując część prostych zleceń, redukuje wolumen dostępnej pracy.

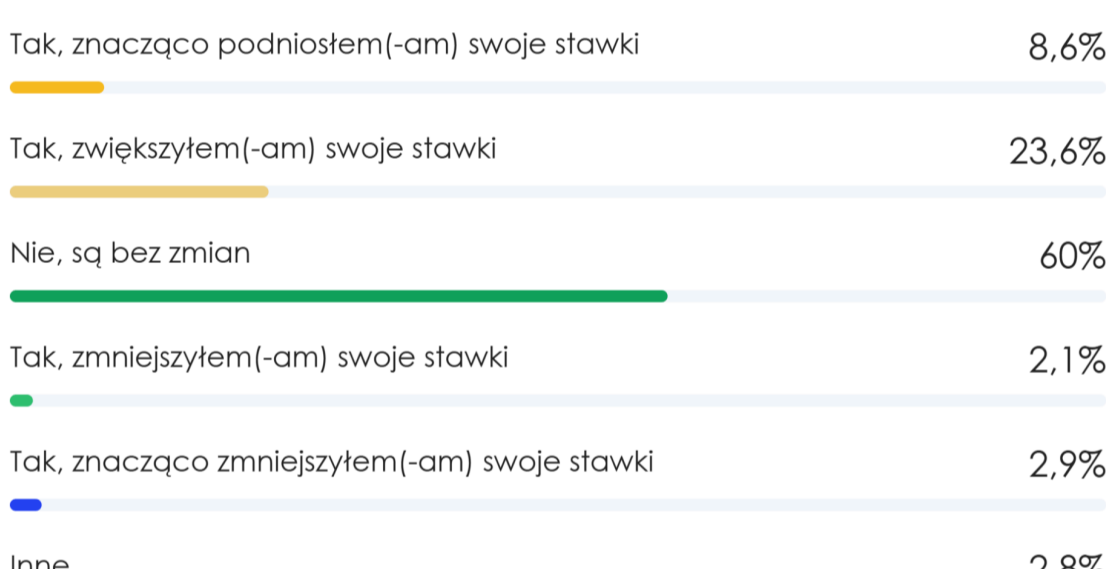
Zmiany stawek w ostatnich 6 miesiącach

Presja cenowa: Zamrożenie stawek

Mimo inflacji, aż **60%** freelancerów nie zmieniło swoich stawek. Na podwyżkę zdecydowało się łącznie **32,2%**, z czego znacząca tylko 8,6%.



Czy w ciągu ostatnich 6 miesięcy zmieniłeś(-aś) swoje stawki?



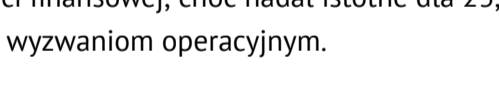
Interpretacja: Brak masowych podwyżek przy rosnących kosztach życia sugeruje, że freelancerzy obawiają się utraty klientów. Konkurencja cenowa i ostrożność budżetowa klientów blokują podwyżki, bo dzięki AI te same zadania są realizowane szybciej.

Wyzwania i dobrostan

Analiza kondycji psychicznej i operacyjnej freelancerów w 2025 roku rysuje obraz grupy zawodowej, która osiągnęła względną stabilność emocjonalną, ale musi mierzyć się z coraz bardziej wymagającym rynkiem klienta. Główny ciężar wyzwań przeniósł się z kwestii czysto finansowych na obszary zarządcze i sprzedażowe, co jest charakterystyczne dla dojrzewających sektorów gospodarki.

Główne trudności w pracy freelancerów

Największymi barierami w codziennej pracy freelancerów okazały się dwa fundamentalne aspekty prowadzenia biznesu: pozyskiwanie zleceń oraz efektywne zarządzanie czasem. Na trudności ze znalezieniem klientów wskazuje 32,1% badanych, 30,7% specjalistów, jest organizacją pracy, co często wiąże się z koniecznością łączenia ról wykonawcy, sprzedawcy i menedżera projektu. Co ciekawe, kwestie niestabilności finansowej, choć nadal istotne dla 23,6% respondentów, spadły na trzeci plan, ustępując miejsca wyzwaniom operacyjnym.



Z jakimi głównymi trudnościami spotykasz się na freelancingu?



Poziom stresu i wypalenia zawodowego

Polska spokojniejsza niż reszta regionu

W regionie EŚW aż **31,1%** freelancerów żyje w ciągłym stresie, podczas gdy w Polsce odsetek ten jest wyraźnie niższy i wynosi **22,1%**. W Polsce dominują osoby wolne od stresu (**41,9%**), co czyni polski rynek jednym z najzdrowszych psychicznie w tym zestawieniu.

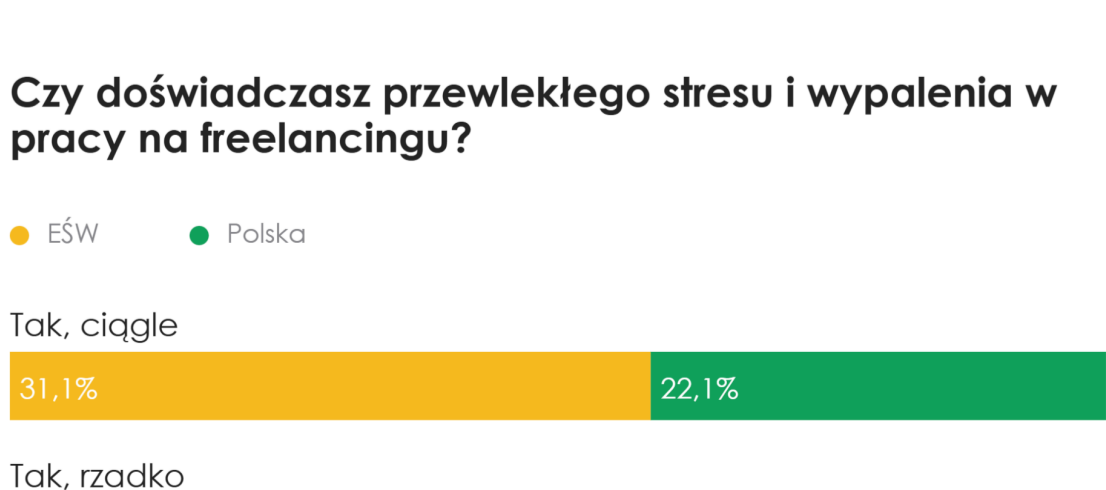
EŚW vs PL: największe różnice

- Brak stresu ("Nie"):** W Polsce odsetek ten jest wyższy o **+19,4 p.p.** (41,90% vs 22,5%).
- Ciągły stres:** W Polsce niższy o **-9 p.p.** (22,1% vs 31,1%).



Czy doświadczasz przewlekłego stresu i wypalenia w pracy na freelancingu?

● EŚW ● Polska



Interpretacja: Niższy poziom stresu w Polsce może korelować z lepszą sytuacją dochodową – stabilność finansowa jest najlepszym „lekiem uspokajającym”.

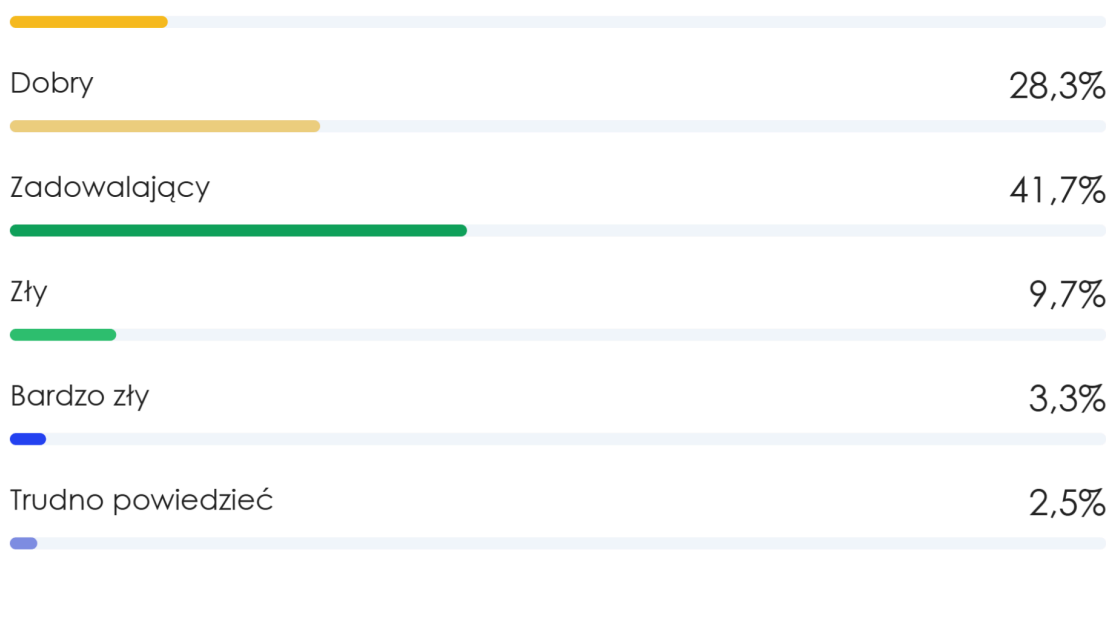
Samocena stanu psychicznego freelancerów

Dobra kondycja psychiczna ogółu

Wśród badanych freelancerów przeważa pozytywna ocena własnego stanu psychicznego. Ponad 42% respondentów ocenia go jako "doskonały" lub "dobry", a najliczniejsza grupa (41,7%) deklaruje samopoczucie na poziomie "zadowolającym". Warto zauważyć, że odsetek osób zmagających się z bardzo złym stanem psychicznym jest relatywnie niski (3,3%), co sugeruje, że mimo specyficznych dla branży wyzwań, freelancerzy potrafią utrzymać stabilność emocjonalną.



Jak oceniasz swój stan psychiczny



Interpretacja: Mimo wyzwań rynkowych, freelancerzy zachowują względną równowagę psychiczną, co jest kluczowe dla utrzymania produktywności i efektywności w modelu pracy zdalnej, wymagającym dużej samodyscypliny.

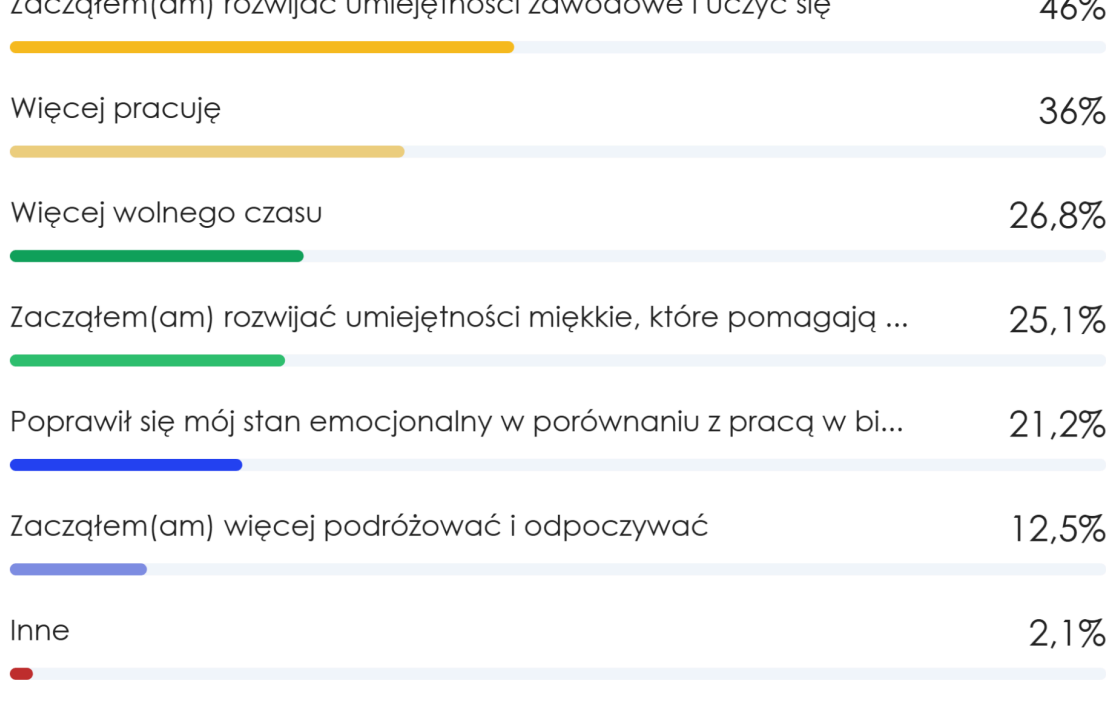
Wpływ freelancingu na rozwój i życie prywatne

Paradoks rozwoju: Awans kompetencyjny kosztem czasu

Dla zdecydowanej większości badanych przejście na freelancing stało się katalizatorem rozwoju zawodowego. Ten medal ma jednak drugą stronę: wiele respondentów przyznaje, że w tym modelu po prostu "więcej pracuje". Jest to zjawisko częstsze niż uzyskanie większej ilości czasu wolnego, co pokazuje, że niezależność często okupiona jest dłuższymi godzinami pracy.



Jak freelancing wpłynął na Twoje życie i rozwój?



Interpretacja: Freelancing okazuje się potężnym akceleratorem kompetencji, ale często wiąże się z pułapką pracoholizmu. Sukces w tym modelu wymaga nie tylko twardych umiejętności, ale także nauki stawiania granic między życiem zawodowym a prywatnym.

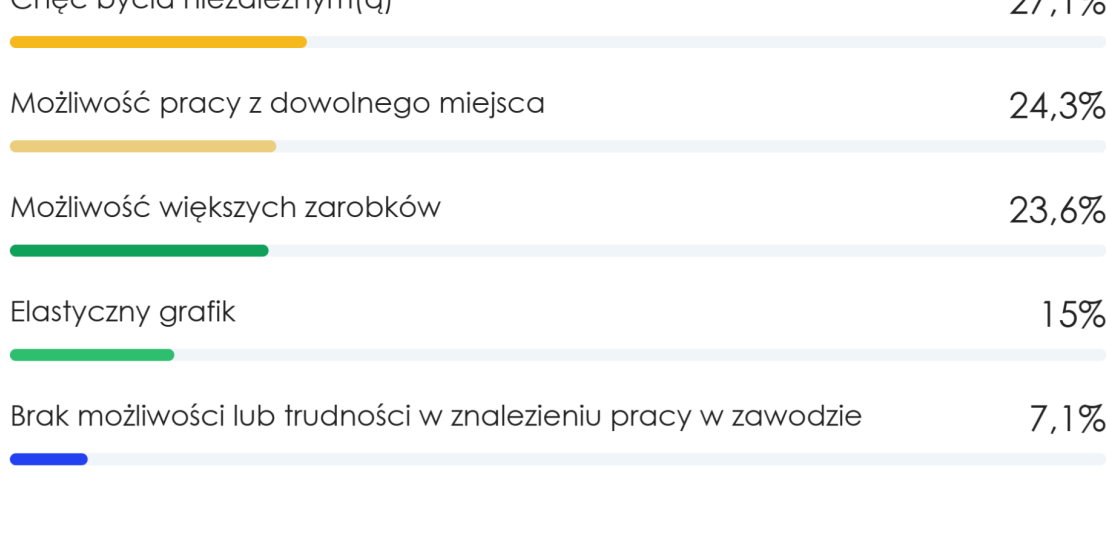
Motywacje do wyboru ścieżki freelance

Niezależność cenniejsza niż pieniądze

Decyzja o wyborze freelancingu jest podyktowana przede wszystkim potrzebą autonomii. Chęć bycia niezależnym (27,1%) oraz możliwość pracy z dowolnego miejsca (24,3%) to kluczowe motywatory, które łącznie stanowią ponad połowę wskazań. Aspekt finansowy, choć istotny (23,6%), nie jest dominującym czynnikiem, co potwierdza tezę, że dla wielu specjalistów freelancing to przede wszystkim wybór stylu życia, a nie tylko sposób zarobkowania.



Dlaczego wybrałeś(aś) freelancing?



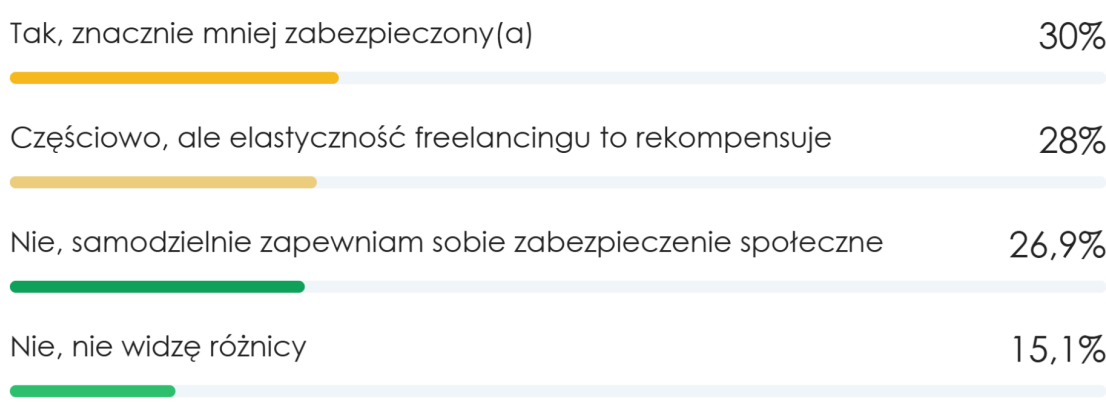
Interpretacja: Współczesny freelancer to "wolnościowiec", który świadomie rezygnuje ze stabilności etatu na rzecz autonomii decyzyjnej i lokalizacyjnej, traktując zarobki jako ważny, ale nie jedyny wyznacznik sukcesu zawodowego.

Zabezpieczenie społeczne

Poczucie bezpieczeństwa socjalnego pozostaje newralgicznym punktem pracy na własny rachunek. 30% badanych przyznaje, że czuje się znacznie gorzej zabezpieczona socjalnie niż pracownicy etatowi. Jednocześnie niemal identyczna grupa (30,1%) wykazuje dużą sprawność, deklarując samodzielne dbanie o swoje bezpieczeństwo poprzez prywatne ubezpieczenia czy inwestycje. Spora część badanych (28%) uważa, że elastyczność freelancingu rekompensuje te braki systemowe.



Czy czujesz się mniej zabezpieczony(a) społecznie w porównaniu z pracownikami etatowymi?



Interpretacja: Rynek jest wyraźnie spolaryzowany: z jednej strony mamy grupę odczuwającą deficyt systemowego wsparcia, z drugiej – rosnącą rzeszę świadomych przedsiębiorców, którzy biorą odpowiedzialność za swoją przyszłość we własne ręce, nie polegając na państwowych gwarancjach.

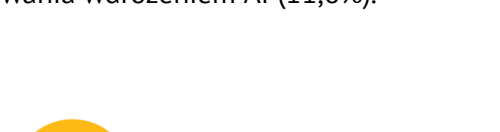
AI w pracy

Sztuczna inteligencja stała się codziennością dla większości freelancerów, rewolucjonizując tempo pracy i modele rozliczeń. Mimo że widać pewne różnice w tempie adopcji i nastawieniu między różnymi grupami, ogólny trend jest jasny: AI przestaje być nowinką, a staje się standardem rynkowym.

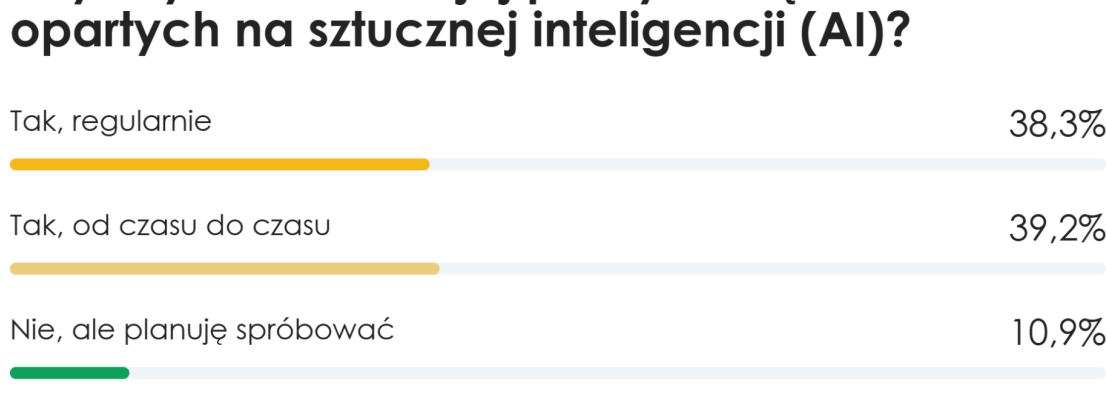
Adopcja narzędzi AI w pracy

Sceptycyzm miesza się z entuzjazmem

Większość freelancerów (77,5%) korzysta z narzędzi AI w swojej pracy, choć intensywność tego wykorzystania jest zróżnicowana. W badanej grupie widać jednak wyraźną polaryzację: obok entuzjastów regularnie korzystających z technologii (38,3%), istnieje wciąż spora grupa osób deklarujących brak zainteresowania wdrożeniem AI (11,6%).



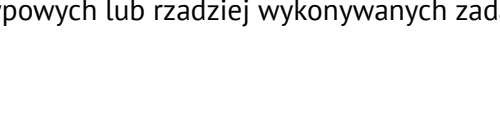
Czy używasz w swojej pracy narzędzi opartych na sztucznej inteligencji (AI)?



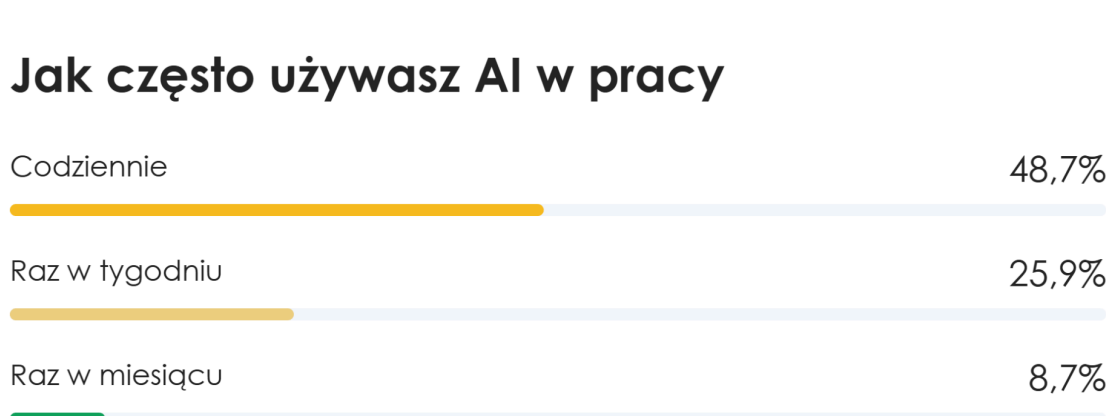
Interpretacja: Opór przed wdrożeniem AI wciąż jest widoczny, co może wynikać z ostrożności biznesowej lub specyfiki realizowanych usług, które w niektórych niszach wciąż trudniej zautomatyzować.

Częstotliwość korzystania z AI

Wśród osób, które zdecydowały się na wdrożenie AI, dominuje model intensywnego użytkowania. Blisko połowa badanych (48,7%) sięga po te narzędzia każdego dnia, traktując je jako stały element swojego warsztatu. Jednocześnie istnieje grupa użytkowników "okazjonalnych" (12,3%), dla których AI pełni rolę wsparcia w nietypowych lub rzadziej wykonywanych zadaniach.



Jak często używasz AI w pracy

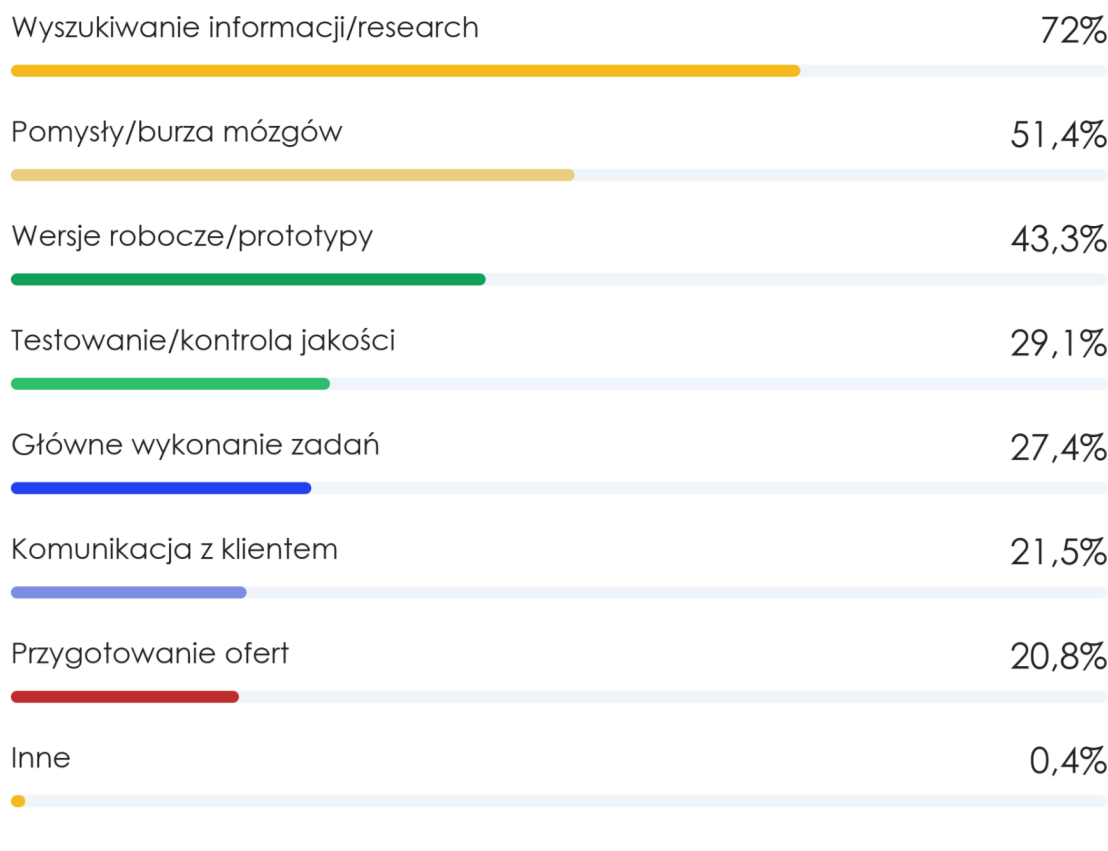


Interpretacja: Dla prawie połowy użytkowników AI stało się narzędziem codziennego użytku, tak jak pakiet biurowy czy komunikator, co świadczy o głębokiej integracji tej technologii z procesami pracy.

Obszary wykorzystania AI

Sztuczna inteligencja najczęściej pełni rolę wirtualnego asystenta do researchu (72%) oraz partnera w procesie kreatywnym, wspierając generowanie pomysłów i burze mózgów (51,4%). Nieco rzadziej, ale wciąż często, wykorzystywana jest do tworzenia wstępnych wersji projektów i prototypów (43,3%).

Do jakich etapów pracy zazwyczaj angażujesz AI

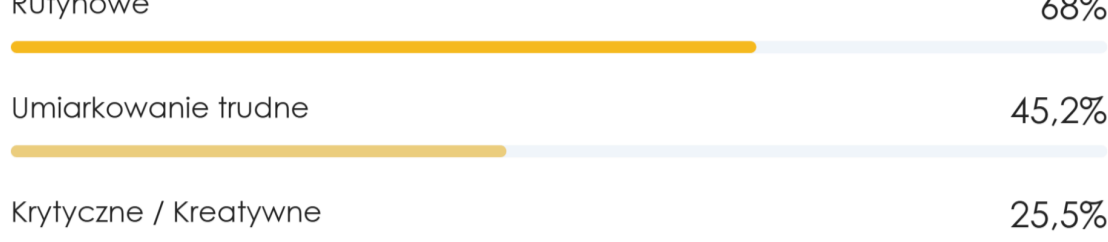


Poziom trudności zadań delegowanych AI

Rutyna wciąż głównym celem automatyzacji

Głównym obszarem zastosowania AI pozostają zadania rutynowe, powtarzalne i mało kreatywne – wskazuje na to aż 68% badanych. Mniej niż połowa (45,2%) decyduje się powierzyć algorytmom zadania o umiarkowanym stopniu trudności, a jedynie co czwarty freelancer (25,5%) angażuje AI w procesy krytyczne lub ściśle kreatywne.

Jakiej trudności zadania zazwyczaj powierzasz AI



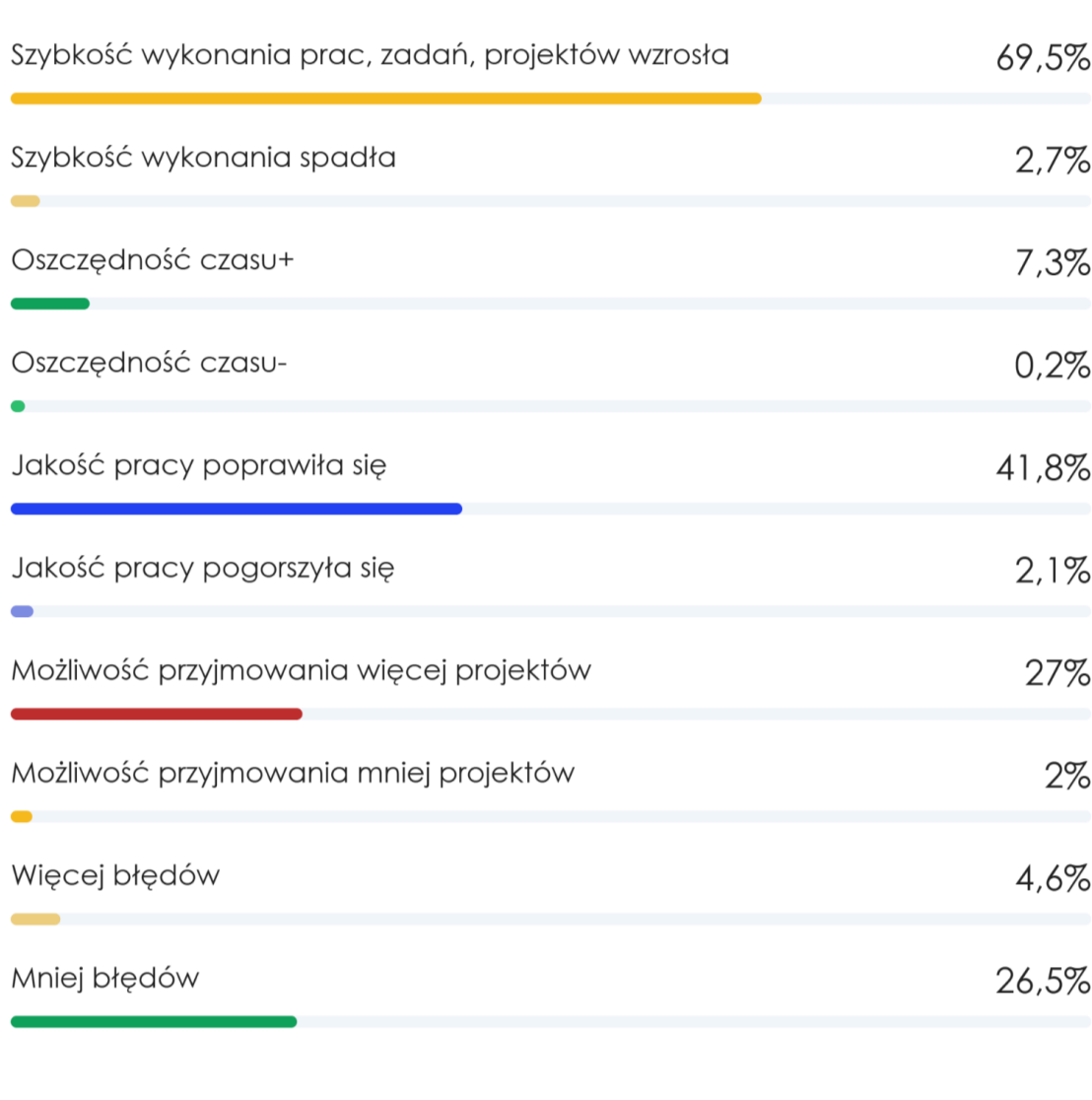
Interpretacja: Freelancerzy wciąż preferują zachowanie kontroli nad kluczowymi i najbardziej wymagającymi aspektami swojej pracy, traktując AI jako narzędzie do odciążenia z obowiązków administracyjnych i powtarzalnych.

Wpływ AI na efektywność i jakość pracy

Przyspieszenie pracy: Główny benefit wdrożenia AI

Aż 69,5% freelancerów wskazuje na wzrost szybkości pracy dzięki wdrożeniu AI, co bezpośrednio przekłada się na ich wyższe możliwości zarobkowe. Zyskana dzięki automatyzacji oszczędność czasu pozwala na realizację większej liczby projektów w tym samym czasie lub znaczące podniesienie efektywnej stawki godzinowej. Dodatkowo, znaczna część badanych dostrzega poprawę jakości realizowanych zleceń (41,8%).

Jak w ciągu ostatnich 6 miesięcy AI wpłynęło na Twoją pracę



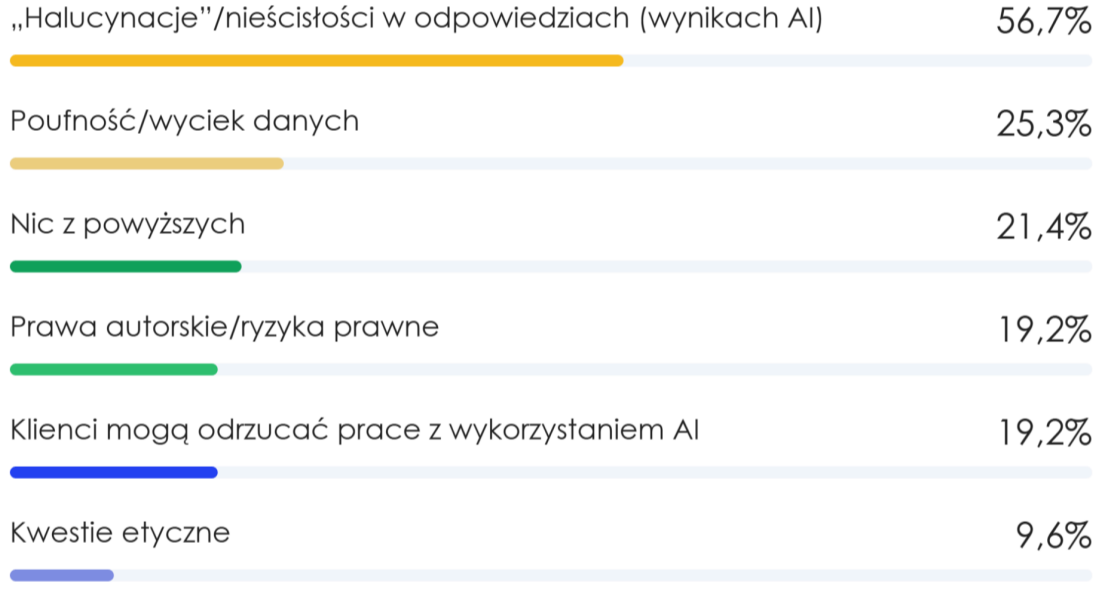
Interpretacja: Głównym benefitem wdrożenia AI jest efektywność operacyjna. Freelancerzy "kupują czas", który mogą przeznaczyć na przyjęcie większej liczby zleceń (27%) lub na odpoczynek, choć nie zawsze przekłada się to wprost na wyższe stawki.

Główne obawy związane z AI

Brak zaufania do wyników

Największą obawą freelancerów są „halucynacje” AI, czyli nieścisłości w generowanych odpowiedziach (56,7%). Istotnym czynnikiem ryzyka są również kwestie poufności i bezpieczeństwa danych (25,3%). Zaskakująco niski jest poziom obaw etycznych (9,6%), co może świadczyć o pragmatycznym podejściu do technologii.

Co najbardziej niepokoi Cię w korzystaniu z AI?



Interpretacja: Głównym hamulcem szerszego zaufania do AI jest jakość generowanych treści. Użytkownicy są świadomi ograniczeń technologicznych i konieczności weryfikacji wyników.

Transparentność użycia AI wobec klientów

Ukryta przewaga

Znaczna część freelancerów nie informuje swoich klientów o wykorzystaniu AI w procesie realizacji zlecenia (25,7%) lub robi to tylko w określonych sytuacjach. Pełną transparentność ("Zawsze") deklaruje 21,3% badanych. Może to wynikać z obawy przed devaluacją pracy w oczach zleceńodawcy.

Czy informujesz klientów, że używasz AI?



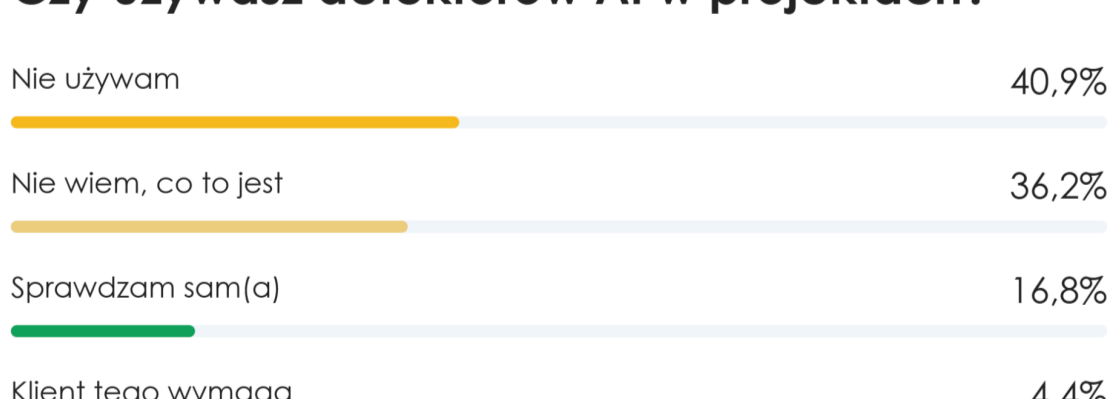
Interpretacja: Brak transparentności może być strategią obronną. Freelancerzy obawiają się, że klient uzna ich pracę za "łatwą" lub "automatyczną" i będzie oczekiwał obniżenia stawki, jeśli dowie się o udziale AI.

Stosowanie detektorów AI

Narzędzia detekcji to wciąż nisza

Większość freelancerów nie korzysta z narzędzi do wykrywania treści generowanych przez AI (40,9%) lub nawet nie ma wiedzy na ich temat (36,2%). Świadczy to o tym, że weryfikacja "oryginalności" (rozumianej jako brak AI) nie jest jeszcze standardem rynkowym ani wymogiem ze strony klientów.

Czy używasz detektorów AI w projektach?



Interpretacja: Rynek detekcji AI jest wciąż w powijakach. Freelancerzy nie czują presji na weryfikowanie swoich lub cudzych prac pod kątem udziału AI, co może się zmienić wraz z regulacjami prawnymi.

Bezpieczeństwo danych klientów w AI

Wysoka świadomość ochrony danych

Freelancerzy wykazują się dużą ostrożnością w zakresie bezpieczeństwa danych. Zdecydowana większość (69,8%) deklaruje, że nie wprowadza danych wrażliwych do narzędzi AI, co świadczy o wysokiej świadomości ryzyk związanych z prywatnością i tajemnicą handlową.

Jak postępujesz z danymi klientów podczas pracy z AI?

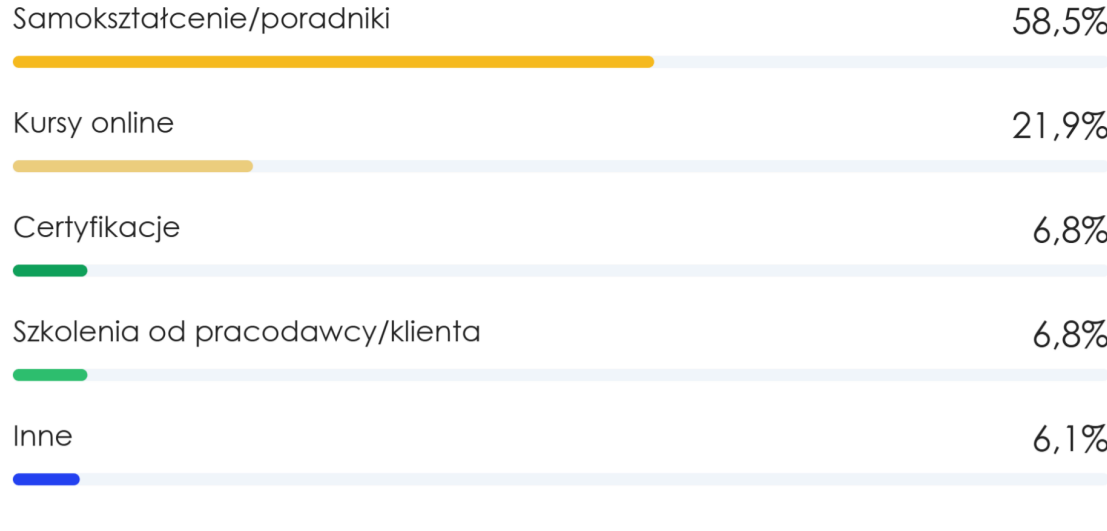


Interpretacja: Świadomość RODO i cyberbezpieczeństwa przekłada się na ostrożne korzystanie z publicznych modeli AI. Freelancerzy rozumieją, że dane klienta są święte i nie mogą trafić do bazy treningowej modelu.

Metody edukacji w zakresie AI

W procesie zdobywania wiedzy o AI dominuje samodzielna nauka – korzystanie z poradników i eksperymentowanie na własną rękę (58,5%). Kursy online są wybierane przez co piątego freelancera (21,9%), a certyfikacje i szkolenia firmowe wciąż stanowią margines.

Z jakich rodzajów szkoleń z narzędzi AI korzystasz?

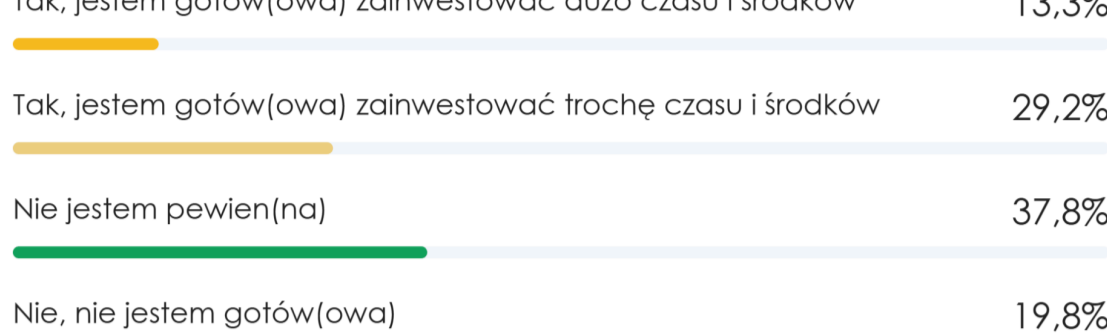


Interpretacja: Edukacja w zakresie AI ma charakter oddolny i nieformalny. Rynek szkoleń profesjonalnych wciąż goni potrzeby użytkowników, którzy szybciej uczą się poprzez praktykę i darmowe zasoby.

Plany inwestycyjne w naukę AI

Mimo powszechnego korzystania z AI, spora część freelancerów (37,8%) wciąż waha się co do dalszych inwestycji czasu i środków w naukę tej technologii. Jednocześnie grupa gotowa zainwestować „dużo” (13,3%) lub „trochę” (29,2%) jest znacząca, co pokazuje, że dla wielu AI jest strategicznym kierunkiem rozwoju.

Czy planujesz inwestować czas w naukę AI w najbliższych 12 miesiącach?

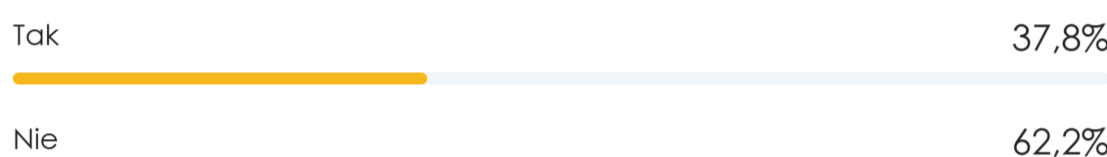


Interpretacja: Część rynku przyjęła postawę wyczekującą, obserwując, w jakim kierunku rozwinię się technologia, zanim zdecyduje się na głębsze zaangażowanie zasobów.

Plany zwiększenia budżetu na AI

Większość freelancerów (62,2%) nie planuje w najbliższym czasie zwiększać budżetu przeznaczanego na narzędzia AI. Może to wynikać z faktu, że obecne darmowe lub tanie rozwiązania są wystarczające dla ich potrzeb.

Czy planujesz zwiększyć budżet na AI w ciągu roku?



Potrzeba regulacji AI

Oczekiwanie przejrzystości i ochrony danych

Na rynku widoczna jest potrzeba uregulowania kwestii związanych z AI. Najważniejsze postulaty dotyczą przejrzystości i oznaczania treści generowanych przez algorytmy (40,4%) oraz ochrony danych osobowych (37,6%). Jednocześnie spora grupa (31,2%) uważa, że dodatkowe regulacje są zbędne.

Czy potrzebna jest regulacja AI?

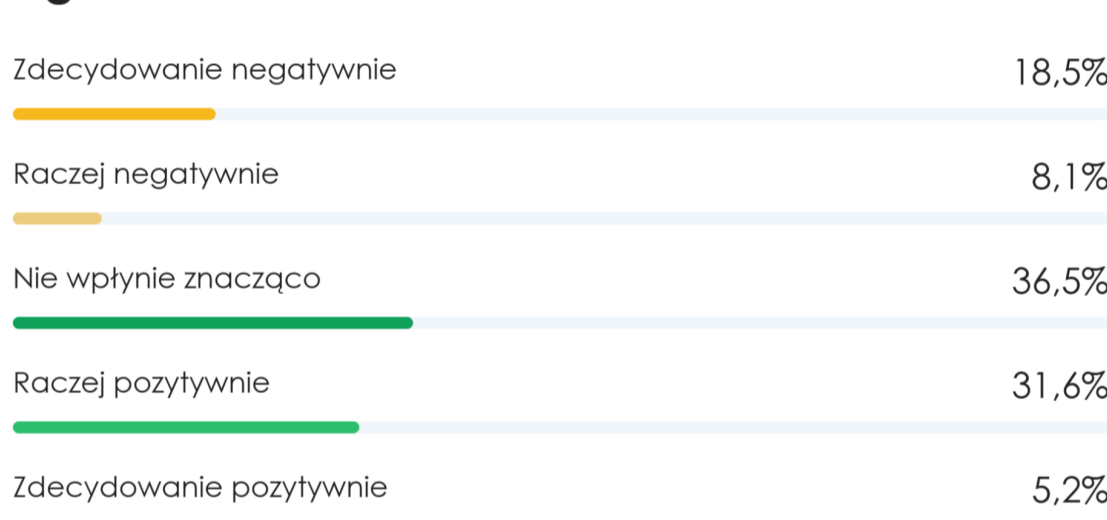


Interpretacja: Rynek jest podzielony: część oczekuje ram prawnych dla zapewnienia uczciwej konkurencji i bezpieczeństwa, inni obawiają się, że regulacje zahamują innowacje i swobodę działania.

Wpływ AI na rynek freelancingu

Ogólny sentyment wobec wpływu AI na rynek freelancingu jest umiarkowanie pozytywny. Więcej osób spodziewa się pozytywnych skutków (łącznie 36,8%) niż negatywnych (26,6%), choć najliczniejsza grupa (36,5%) uważa, że wpływ ten nie będzie znaczący.

Jak AI wpłynie na rynek freelancingu ogółem?

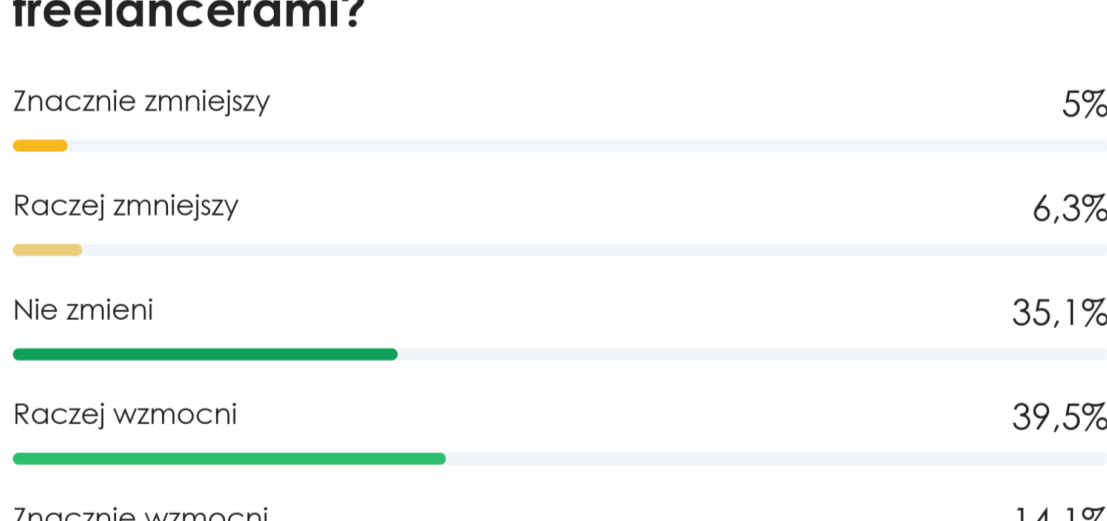


Interpretacja: Freelancerzy widzą w AI szansę na ewolucję rynku, nowe usługi i wyższą efektywność, choć nie brakuje głosów obawiających się o przyszłość zleceń.

Wpływ AI na konkurencję

Ponad połowa badanych (53,6%) spodziewa się zaostrożenia konkurencji w związku z upowszechnieniem się AI. Tylko nieliczni (11,3%) wierzą, że technologia ta zmniejszy rywalizację na rynku.

Jak AI wpłynie na konkurencję między freelancerami?



Wpływ AI na zarobki

Opinie na temat wpływu AI na zarobki są mocno podzielone. Największa grupa (34,7%) dostrzega szansę na wzrost dochodów dzięki wyższej produktywności (realizacja większej liczby projektów). Z drugiej strony, istotna część badanych obawia się presji na obniżkę cen lub nie widzi żadnego wpływu (19,1%).

Czy AI pomaga zarabiać więcej?

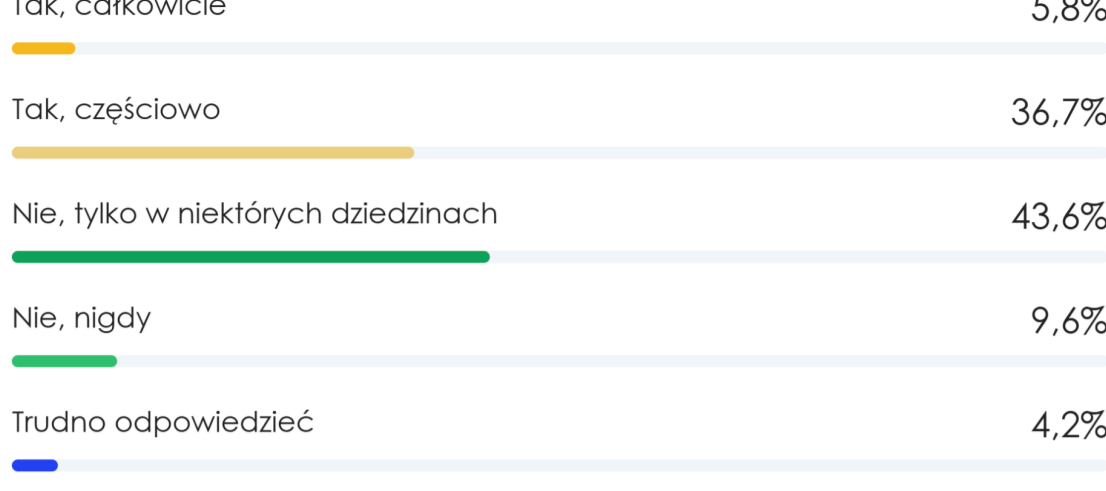


Obawy o zastąpienie ludzi przez AI

Dominujące przekonanie (43,6%) to wiara, że AI zastąpi ludzi tylko w wybranych, wąskich dziedzinach. Obawa o całkowite wyparcie pracy ludzkiej dotyczy marginesu badanych (5,8%). Ponad 36% uważa, że zastąpienie będzie tylko częściowe.



Czy uważasz, że AI może zastąpić pracę ludzką w większości zawodów?

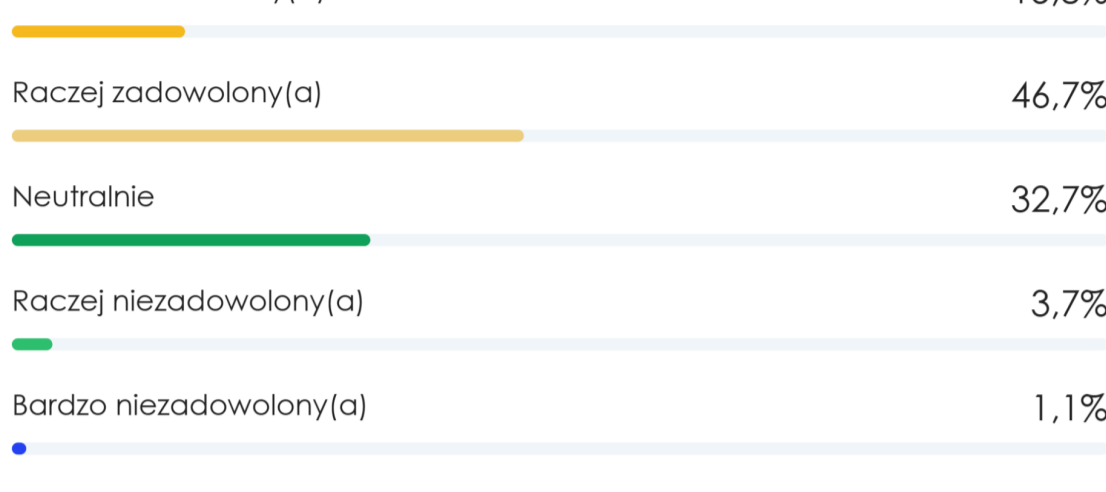


Satysfakcja z wyników AI

Użytkownicy AI są generalnie zadowoleni z efektów pracy z tymi narzędziami. Łącznie ponad 62% ocenia je jako "bardzo zadowalające" lub "raczej zadowalające". Niezadowolenie deklaruje zaledwie niespełna 5% badanych.



Na ile jesteś zadowolony(a) z wyników używania AI w swojej pracy?



Wykorzystanie AI w życiu codziennym

AI znajduje zastosowanie nie tylko w pracy zawodowej. Ponad 2/3 badanych (69,2%) deklaruje korzystanie z rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji również w życiu prywatnym.



Czy używasz AI w codziennych sprawach?

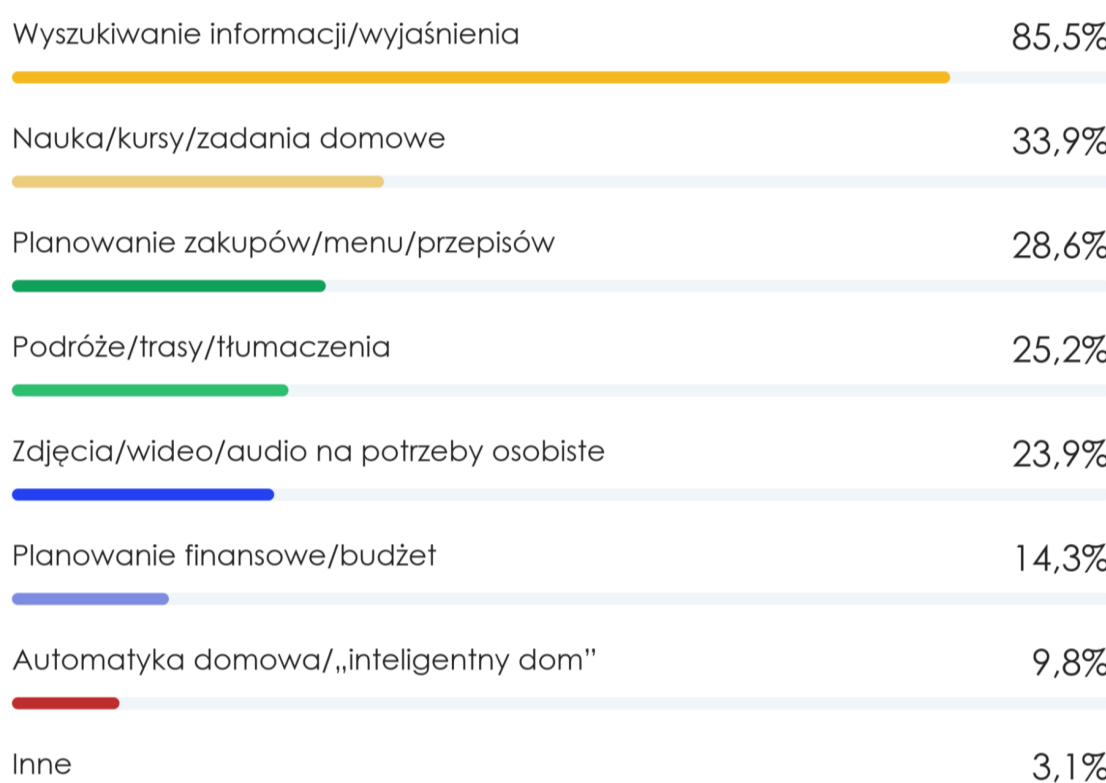


Zastosowania prywatne AI

Głównym zastosowaniem prywatnym jest szybkie wyszukiwanie informacji i wyjaśnień (85,5%), co pokazuje, że AI staje się alternatywą dla tradycyjnych wyszukiwarek. Popularne jest również wykorzystanie AI do nauki (33,9%) oraz planowania zakupów i posittków (28,6%).



Do czego używasz AI w życiu codziennym?



Finanse i kryptowaluty

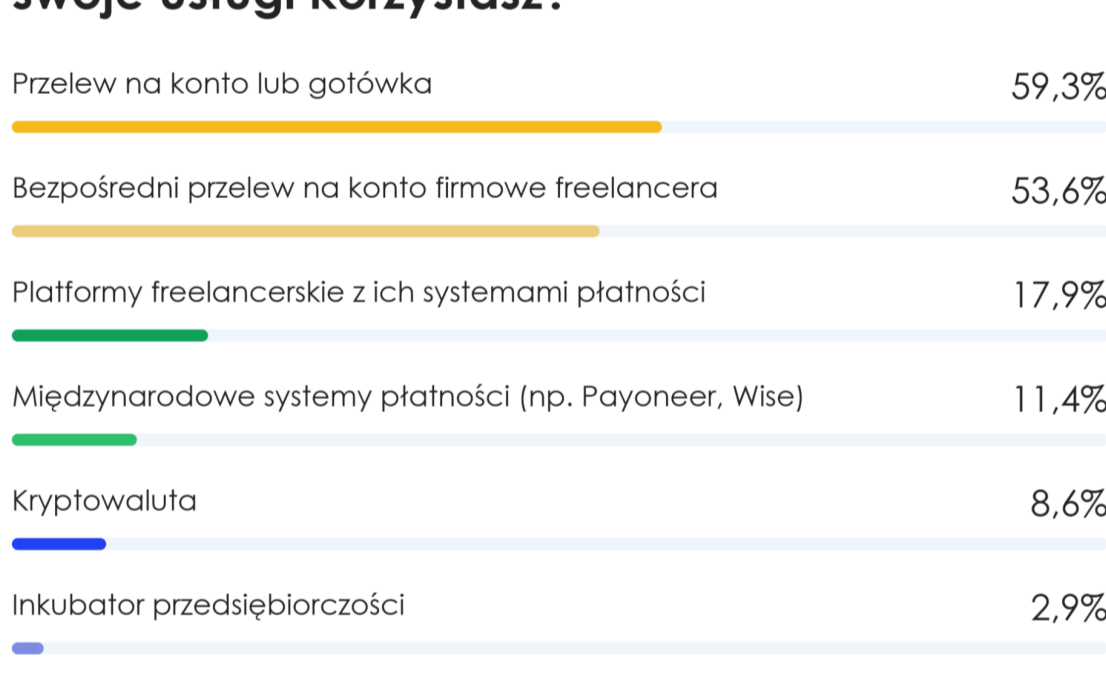
Metody przyjmowania płatności

Gotówka wciąż w obiegu, królują przelewy firmowe

Najczęściej wybieraną formą płatności jest bezpośredni przelew na konto firmowe (54%), co potwierdza wysoki poziom profesjonalizacji rynku. Gotówkę jako jedną z metod przyjmowania płatności wskazało 36,7% badanych, co może wynikać ze specyfiki rozliczeń z klientami indywidualnymi w usługach lokalnych.



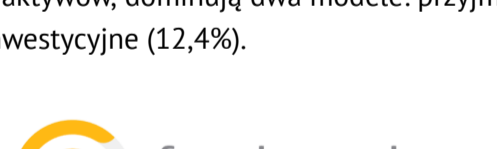
Z jakich metod otrzymywania płatności za swoje usługi korzystasz?



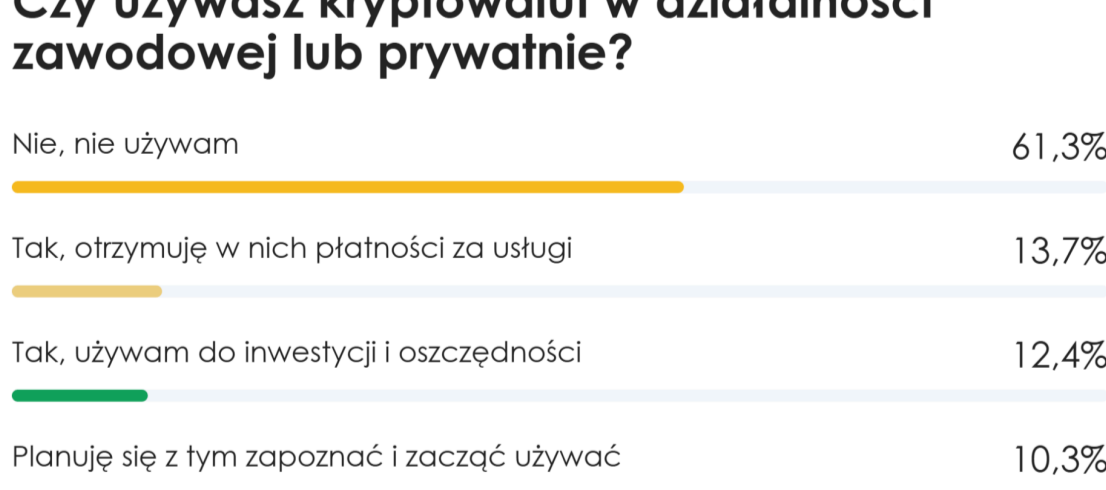
Interpretacja: Dualizm rynku jest wyraźny: z jednej strony oficjalny obrót B2B, z drugiej – wciąż silny obieg gotówkowy, prawdopodobnie w mikroustugach.

Wykorzystanie kryptowalut w pracy i życiu

Chociaż kryptowaluty są gorącym tematem, dla większości freelancerów pozostają poza głównym nurtem ich działalności. Aż 61,3% badanych deklaruje, że nie używa kryptowalut wcale. Wśród tych, którzy korzystają z cyfrowych aktywów, dominują dwa modele: przyjmowanie płatności za usługi (13,7%) oraz wykorzystanie inwestycyjne (12,4%).



Czy używasz kryptowalut w działalności zawodowej lub prywatnie?



Interpretacja: Kryptowaluty wciąż szukają swojego miejsca w codziennej pracy freelancera. Obecnie pieniędz podwójną rolę: alternatywnego kanału płatności (co może być kluczowe przy współpracy międzynarodowej) oraz narzędzia do pomnażania kapitału, choć dla większości rynku pozostają one w sferze planów lub całkowitego braku zainteresowania.

Metodologia i ograniczenia

Tryb i czas: ankieta online, grudzień 2025 r. Wyniki prezentowane jako odsetki odpowiedzi.

Geografia: Polska oraz agregat „Europa Środkowo-Wschodnia” (EŚW). Wyniki dla EŚW są zagregowane z kilku krajów regionu.

Rekrutacja: zaproszenia wysyłano drogą mailową, za pośrednictwem wiadomości na platformie Freelancehunt oraz kanałami partnera ZEN.COM.

Kontrola jakości: stosowano zabezpieczenia techniczne (CAPTCHA) oraz mechanizmy wykrywania duplikatów/botów i wykluczenia.

Prezentacja wyników: odsetki mogą nie sumować się do 100% w pytaniach wielokrotnego wyboru lub na skutek zaokrągleń.

Definicja grupy porównawczej (EŚW): Na potrzeby analizy porównawczej, kategoria oznaczona na wykresach i w tabelach jako „EŚW” (lub „Region”) obejmuje kraje Europy Środkowo-Wschodniej z wyłączeniem wartości na Polskę. Definicja „Region” jest szersza i obejmuje również kraje Europy Środkowo-Wschodniej z wyłączeniem wartości na Polskę. Definicja „Region” jest szersza i obejmuje również kraje Europy Środkowo-Wschodniej z wyłączeniem wartości na Polskę.

Struktura geograficzna próby (Region EŚW): Do agregatu „Europa Środkowo-Wschodnia” (EŚW) zaliczono kraje regionu, z wyłączeniem Europy Zachodniej i innych kontynentów. Dominujący udział w analizowanych danych dla tego obszaru mają respondenci z sześciu kluczowych rynków, które łącznie odpowiadają za trzon wyników regionalnych. Są to w kolejności malejącej liczebności: **Czechy, Rumunia, Słowacja, Bułgaria, Łotwa** oraz **Litwa**. Pozostałe kraje regionu (m.in. Estonia, Węgry) mają mniejszy udział w próbie.

Porównania Polska vs EŚW: w raporcie dodano minimum wnioskowania statystycznego (95% przedziały ufności dla wybranych odsetków oraz ograniczony zestaw testów różnic odsetków) – jako wskaźnik niepewności w obrębie próby.

Harmonizacja danych finansowych: W celu ujednoczenia progów dochodowych dla respondentów z krajów strefy Euro oraz posługujących się walutami narodowymi (m.in. CZK, RON), zastosowano przeliczenie wartości na PLN. Konwersji dokonano w oparciu o **średni kurs Narodowego Banku Polskiego (NBP)** obowiązujący w dniu rozpoczęcia badania.