

## **МАССОВЫЕ ОПРОСЫ, ЭКСПЕРИМЕНТЫ, МОНОГРАФИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

*В.В. ВЯЗНИКОВА, Д.О. СТРЕБКОВ*  
**ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ  
РОССИЙСКИХ ФРИЛАНСЕРОВ:  
ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ**

Рассматривается финансовое поведение российских фрилансеров — независимых профессионалов, не состоящих в штате организаций, а самостоятельно предоставляющих услуги различным заказчикам с помощью информационно-коммуникационных технологий. Проанализированы актуальные риски незащищенности фриланса по параметрам занятости, доходов, социальных гарантий, а также механизмы их снижения: диверсификация источников доходов, финансовое планирование, накопление сбережений и др. Эмпирические данные получены авторами в ходе онлайн-опроса, проведенного в декабре 2008 г. на сайте Free-lance.ru и ставшего одним из крупнейших исследований подобного рода в мире.

*Ключевые слова:* самозанятость, фрилансеры, электронные рынки, доходы, сбережения.

### **Введение**

В 1970-е гг. в западных странах начался процесс качественных изменений в системе организации труда и трудовых отношений. Наряду с полной стандартизированной занятостью стали возникать многочисленные гибкие формы труда. Нетипичные формы трудовой деятельности стали восприниматься уже как неизбежность, а не как отклонение [16, с. 341–342]. Во многом это было обусловлено активным развитием информационно-коммуникационных технологий. К 1990-м гг. средства производства на основе компьютерной техники стали еще более дешевыми, компактными и мобильными, а Интернет дал возможность получать и передавать материалы на расстоянии. В ре-

---

**Вязникова Валентина Васильевна** — магистр социологии, выпускница Государственного университета — Высшей школы экономики (2009).  
**Телефон:** 8 (926) 266–76–45. **Электронная почта:** valentina-86@mail.ru.  
**Стребков Денис Олегович** — кандидат социологических наук, доцент Государственного университета — Высшей школы экономики. **Адрес:** 125319 Москва, Кочновский пр., д. 3. **Телефон:** 8 (903) 748–46–27.  
**Электронная почта:** strebkov@nm.ru.

зультате совместный труд людей в определенном физическом пространстве сделался необязательным [12, с. 51].

Значительное внимание данной теме уделяют такие авторы, как Ч. Хэнди [10, 11, 15], У. Бек [1], М. Кагельс [3], Дж. Рифкин [18], М. Бехтель [2] и др. Эти исследователи, рассматривая новые формы занятости, анализируют их влияние на стиль жизни человека, предлагают рекомендации относительно индивидуальных стратегий действия на рынке труда, а также политики государства применительно к работникам с нестандартной занятостью.

В результате упомянутых процессов получила распространение относительно новая гибкая форма занятости — «фриланс» (от англ. «freelance»). Говоря о *фрилансерах*, обычно подразумевают высококвалифицированных поставщиков услуг, осуществляющих свою профессиональную деятельность на условиях свободной занятости (вне штата формальной организации) в таких сферах, как компьютерные технологии, веб-дизайн, перевод и т. п.

Впервые об этой категории работников в научной литературе заговорили не так давно — примерно двадцать лет назад. Наиболее значительными оказались работы Д. Пинка [6] и Т. Малоуна [4], в которых дается описание фрилансеров и выстраиваются прогнозы относительно их значения и важности для экономики будущего.

Т. Малоун и Р. Лаубахер особо выделил подгруппу е-лансеров (e-lancers), или электронных фрилансеров, которые, будучи независимыми работниками, осуществляют свою трудовую деятельность удаленно, используя информационные и коммуникационные технологии [4, 17]. Иными словами, это фрилансеры, которые работают преимущественно с помощью компьютера, Интернета и телефона.

По мнению Т. Малоуна, именно е-лансеры, а не корпорации, являются базовой единицей электронной дистанционной экономики, которой автор пророчит будущее. Объединяясь в гибкие временные сети для выполнения конкретных проектов, дистанционные «свободные художники» могут независимо друг от друга реализовывать достаточно сложные задачи, что раньше было под силу лишь целому штату постоянных работников. Когда работа над проектом закончена (спустя день, месяц или год), такая сеть распадается, а ее члены вновь становятся независимыми работниками, циркулирующими на отраслевом рынке в поисках новых проектов.

Сегодня рынки услуг электронных фрилансеров активно развиваются. Ключевым элементом их инфраструктуры являются специальные сайты — биржи удаленной работы, на которых независимые работники размещают информацию о себе, а потребители их услуг — свои заказы. Первая и одна из самых влиятельных бирж Elance.com появилась в 1999 г. В России крупнейшим ресурсом такого рода является созданный в 2004 г. сайт Free-lance.ru, на котором сегодня

зарегистрировано более 450 тыс. человек, из которых более 40 тыс. являются активными пользователями.

Поскольку фрилансеры являются независимыми, самостоятельными работниками, не входящими в штат какой-либо компании, их трудовая деятельность организована иначе, чем у наемных работников, причем имеются как позитивные, так и негативные отличия.

### **Новые возможности и актуальные проблемы современных фрилансеров**

Ч. Хэнди, предлагая переосмыслить традиционные представления о занятости и карьере, делает акцент на тех возможностях, которые открываются перед человеком благодаря новым формам занятости: возможности свободно распоряжаться собственным временем, планировать жизнь и трудовую деятельность, самореализации в различных сферах и т. п. При этом он обращает внимание на то, что подобная гибкая занятость требует высокого уровня самоорганизации, целенаправленного управления собственной жизнью [10, 11, 15].

Помимо этого фрилансеры должны обладать еще и склонностью к риску или, по крайней мере, терпимостью к нему, поскольку нестабильная, временная занятость неизбежно сопряжена с неопределенностью. У. Бек отмечает, что гибкие и нестандартные формы занятости фактически перекладывают на плечи индивидов риски, которые раньше брали на себя фирмы и государство. Если понимать социальную защищенность как определенные гарантии условий занятости и дохода, то ее уровень для работников в целом снизился. В этом смысле риск оказывает разрушительное воздействие на человеческую жизнь, нарушая устоявшийся ритм и финансовую стабильность [1]. У фрилансеров риск индивидуализирован. Они должны, во-первых, самостоятельно планировать свою трудовую деятельность, нести издержки по обучению, развитию профессиональных навыков, а также страхованию и материальному обеспечению. Во-вторых, им приходится постоянно искать новые заказы и заполнять «дыры», образующиеся в рабочем графике [13].

Фрилансер оказывается лишенным такой важной для любого наемного работника составляющей «хорошей работы», как социальный пакет, который, в зависимости от компании, включает ежегодный оплачиваемый отпуск и больничные, бесплатную страховку, медицинские услуги и т.п. Ввиду того, что в российской практике большинство договоров между фрилансерами и заказчиками являются неформальными, трудовая деятельность независимых работников не облагается социальным налогом. А значит, все заботы по социальному и пенсионному обеспечению перекладываются на плечи самого фрилансера.

В США для юридического обозначения фрилансеров используется термин «*независимый контрактор*» (independent contractor). Под ним понимается *ненаемный* работник, который *не* состоит в длительных или постоянных отношениях с одним работодателем. С правовой точки зрения эти особенности имеют огромное значение, поскольку большинство наемных работников подпадают под действие трудового законодательства. Законы и постановления, входящие в его состав, гарантируют работникам не только своевременную оплату труда, но и обеспечивают их различными социальными гарантиями, дают право объединяться в профсоюзы, требовать дополнительной оплаты за сверхурочную работу, защищают от расовой и половой дискриминации, определяют минимальный уровень безопасности труда. Независимые же работники не охвачены большинством этих законов.

Тем не менее, некоторые западные компании стараются обеспечить равные социальные гарантии и штатным сотрудникам, и фрилансерам. Например, компания «Gedas», входящая в холдинг «Volkswagen», с июня 2005 г. ввела гибкую систему льгот для IT-фрилансеров. Эта система льгот и привилегий позволяет работникам самостоятельно определять набор льгот и услуг из достаточно обширного списка. Если ранее компания предоставляла льготы, касающиеся только автомобильного обслуживания, то теперь сотрудники компании, включая фрилансеров, могут пройти бесплатный медицинский осмотр, получить материальную помощь по уходу за детьми, а также получить скидки в различных магазинах города. По словам руководства компании, подобные преобразования в системе льгот и привилегий были проведены для того, чтобы привлечь фрилансеров к постоянному сотрудничеству [14]. Но этот пример является скорее исключением, чем правилом. В действительности же фрилансерам приходится либо смириться с тем, что они являются социально необеспеченными работниками, либо самостоятельно отстаивать свои права.

Кроме того, проблема социального и пенсионного обеспечения — далеко не единственная финансовая сложность, с которой могут столкнуться фрилансеры. В эпоху широкого распространения кредитных услуг независимые работники оказываются в неблагоприятных условиях, поскольку, как правило, они не могут документально подтвердить получаемые доходы.

Возникает и еще ряд проблемных вопросов, затрагивающих финансовые аспекты жизни фрилансеров: каким образом люди, имеющие непостоянное количество заказов, и, соответственно, различный заработок от месяца к месяцу, решают проблему нерегулярности доходов? Как они страхуют свои риски? Склонны ли фрилансеры к ведению строго учета и планирования доходов и расходов? Каковы особенности их сберегательного поведения? Несмотря на то, что в исследовательской среде существует определенный интерес к изучению

фриланса и фрилансеров, эти темы там практически не затрагиваются. В статье мы сосредоточились на финансовом поведении российских фрилансеров. Прежде всего, необходимо оценить уровень и степень дифференциации их доходов, а также определить факторы, влияющие на эти характеристики. Затем мы последовательно рассмотрим основные финансовые проблемы, с которыми сталкиваются независимые работники, и выделим ключевые модели поведения, используемые для их решения.

### **Информационная база исследования**

Настоящая работа опирается в основном на данные, собранные в ходе собственного эмпирического исследования, которое было осуществлено в два этапа. На первом этапе в апреле–мае 2007 г.<sup>1</sup> были проведены глубинные интервью с фрилансерами, занятыми в сферах информационных технологий (программисты, веб-дизайнеры) и переводческих услуг. Всего было опрошено 11 IT-фрилансеров и 14 фрилансеров-переводчиков.

На втором этапе в декабре 2008 г.<sup>2</sup> был проведен массовый интернет-опрос российских электронных фрилансеров. Анкета в формате веб-документа была размещена на сайте Free-lance.ru. Общее количество респондентов составило около 15 тыс. человек. Однако нам пришлось отсеять значительную часть из этих людей. Мы исключили респондентов, которые не заполнили анкету до конца или, наоборот, слишком быстро по сравнению с остальными ответили на все вопросы<sup>3</sup>. Также были удалены анкеты, в которых явно или косвенно проявилось недобросовестное отношение к опросу. Кроме того, отсеяны начинающие и разовые фрилансеры, получившие в течение этого года

<sup>1</sup> Проект № 06–05–0008 «Самозанятость высококвалифицированных работников: трудовые стратегии и мотивация» реализован в рамках Инновационной образовательной программы ГУ–ВШЭ «Формирование системы аналитических компетенций для инноваций в бизнесе и государственном управлении»; конкурс «Учитель и ученик» (2006–2007 гг.). Помимо авторов в исследовании участвовали канд. эконом. наук А.В. Шевчук и студенты ГУ–ВШЭ Д. Диас Исла, А. Зубкова, М. Кашин, М. Степанова, Е. Шабанова.

<sup>2</sup> Проект № 08–04–0031 «Самозанятость в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда» Научного фонда ГУ–ВШЭ. Конкурс «Учитель и ученик» (2007–2009 гг.). Помимо авторов статьи в исследовании принимали участие канд. эконом. наук А.В. Шевчук и студенты ГУ–ВШЭ А. Привалова, К. Никуткина, С. Лагун.

<sup>3</sup> Таких оказалось 0,5 %. Возникло подозрение, что эти люди могли невнимательно читать вопросы, выбирать первые попавшиеся варианты, не задумываясь отвечать на вопросы. Если медианное время заполнения анкеты составляло 14 минут, то у исключенных из массива оно не превышало пяти с половиной минут.

не более одного заказа, либо (если отсутствовала информация о количестве проектов) те, у кого доля фриланса в доходах составляла не более 5 %. Ответы оставшихся 8613 респондентов и составили конечный массив данных. Их мы можем считать «настоящими» фрилансерами, и именно о них пойдет речь в настоящей работе<sup>4</sup>. Они различаются по статусу занятости: у 22 % фриланс является единственным источником дохода — их мы назвали «чистыми» фрилансерами. Но есть еще и «совместители», сочетающие фриланс с другими видами оплачиваемой или неоплачиваемой занятости: 45 % работают в качестве штатного сотрудника; 18 % обучаются в вузе; 9 % имеют собственный бизнес и 5 % сидят дома с маленьким ребенком.

Помимо собственных данных мы использовали данные исследований, проведенных Аналитическим центром Юрия Левады («Мониторинг социально-экономических перемен 2008–6», «Курьер 2008–08»), Всероссийским центром изучения общественного мнения (исследование «Экспресс-ВЦИОМ 2008–26»)<sup>5</sup> и рядом других компаний.

### **Уровень финансовой обеспеченности фрилансеров**

#### ***Уровень доходов фрилансеров***

Вопрос, сколько зарабатывают фрилансеры, имеет первостепенное значение в контексте их финансового поведения. Об уровне дохода независимых работников имеет смысл говорить в связи с их статусом занятости, поскольку данная группа является неоднородной. Среди тех, кто занимается только фрилансом, половина получают до 25 тыс. рублей в месяц, 30 % — от 25 до 50 тыс., 20 % — более 50 тыс. рублей. Нельзя сказать, что уровень доходов чрезвычайно высок, однако те, кто совмещает фриланс с работой в штате организации, в совокупности получают практически столько же, сколько и «чистые» фрилансеры. Распределение ответов совпадает здесь с точностью до 3–4% (табл. 1).

Получается, что работать фрилансером может быть даже выгоднее, нежели в офисе, ведь офисным работникам приходится еще и подрабатывать, чтобы выйти на тот же уровень дохода, который «чистые» фрилансеры имеют исключительно за счет своей свободной занятости. Этот вывод подтверждают и слова участников опроса: «*[Зарабатываю] раза в три больше, чем зарабатывала в офисе, но надо еще*» (Наталья, Москва, 27 лет, дизайнер); «*Для примерного представления, за неделю [фриланса] я спокойно отбиваю свою зарплату [в офисе]*» (Александр, Санкт-Петербург, 20 лет, дизайнер).

<sup>4</sup> Подробнее о процедуре сбора данных и структуре массива см.: [8].

<sup>5</sup> Массивы этих исследований были любезно предоставлены Единым архивом социологических данных.

Таблица 1

**Размер личного месячного дохода в зависимости от статуса занятости, %**

Личный доход в месяц, руб.	Совмещение фриланса с другой деятельностью					ИТОГО
	Работа в штате организации	Ведение собственного бизнеса	Учеба в вузе	Уход за маленьким ребенком	Только фриланс	
менее 10 тыс.	11,7	8,1	44,4	37,5	18,6	20,2
от 10 до 25 тыс.	34,5	25,3	37,3	39,1	34,8	34,5
от 25 до 50 тыс.	34,4	31,3	14,1	17,2	29,6	28,5
от 50 до 75 тыс.	11,6	18,5	2,4	3,5	10,2	9,8
от 75 до 100 тыс.	5,0	6,4	1,3	1,6	3,7	4,0
свыше 100 тыс.	2,8	10,4	0,5	1,1	3,2	3,1
<b>ИТОГО</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Хотя возможно и другое объяснение, связанное с тем, что работники-совместители имеют более низкую квалификацию, нежели «чистые» фрилансеры, которые являются настоящими профессионалами в своем деле. Конечно, это наиболее вероятно в том случае, если сферы деятельности во фрилансе и на основном месте работы у совместителей не совпадают. Тогда для них это просто хобби, за которое они еще и получают деньги. Они не слишком уверены в своем мастерстве и не чувствуют в себе сил, чтобы полноценно выйти на рынок с этим видом деятельности.

Важный фактор при выборе свободной формы занятости — желание иметь больше свободного времени [8]. Как правило, «чистые» фрилансеры не стремятся максимизировать свой доход, используя все отпущенные им для этого возможности, а, напротив, стараются не загружать себя дополнительной работой сверх необходимого. Свободное время представляет для них большую ценность, чем возможность приобретать дополнительные материальные блага. Получается, что фрилансеры набирают проекты, чтобы обеспечить себе достаточный для комфортного проживания доход, предпочитая заниматься «любимым делом» в свободном режиме, в удобное для себя время: «Просто однажды понял, что по деньгам [на фри-





Специализация также влияет на уровень дохода фрилансеров. Более высокие заработки имеют те, кто занят в сферах маркетинга, рекламы и консалтинга (они же, в среднем, старше остальных и имеют больший опыт работы во фрилансе), более низкие — те, кто занимается написанием текстов, копирайтом и переводом (опять же, в среднем, они моложе и менее опытные).

Стремясь повысить достоверность собранных данных и снизить вероятность фальсифицированных ответов и отказов от ответа, вопрос о доходе мы задавали в интервальной форме. Конечно, это затрудняет проведение дальнейших расчетов производных показателей, однако мы все-таки попытались их рассчитать, заменив интервальные значения на конкретные величины, принадлежащие данным интервалам<sup>6</sup>. В качестве оправдания используемого нами метода можно сказать, что сами фрилансеры вряд ли бы смогли достоверно оценить свои доходы с точностью до 5–10 тыс. рублей, если бы мы их об этом прямо спросили. Как будет показано далее, их заработки испытывают большие колебания от месяца к месяцу, а учет доходов и расходов «свободными художниками», как правило, не ведется. Поэтому есть надежда, что, проведя эту процедуру, мы не сильно погрешили против истины.

Учитывая большой объем выборки, можно ожидать, что отклонения в большую и меньшую сторону взаимно погасят друг друга, а средние и медианные значения показателей будут близки к реальным величинам. Соответственно, мы получим результаты, которые не будут являться достоверными в строгом научном смысле, однако позволят сравнить между собой отдельные группы и сделать приблизительные оценки таких параметров, как совокупный и среднедушевой доход домохозяйства, стоимость одного проекта и одного часа работы фрилансера для разных специализаций. Чтобы избежать смещения оценок, связанного с влиянием экстремально больших и малых доходов, мы будем использовать не средние, а медианные значения и говорить, например, не о *средней стоимости* проекта, а о *стоимости среднего* проекта. Так, стоимость среднего проекта у переводчиков и копирайтеров составляет около 4 тыс. рублей, у художников, дизайнеров, фото- и видеооператоров — 7–8 тыс. руб., у программистов, разработчиков сайтов, рекламщиков, маркетологов и консультантов — 10–12 тыс. руб.

<sup>6</sup> Замены были выполнены следующим образом: менее 10 тыс. рублей — 7 тыс.; 10–25 тыс. — 18 тыс.; 25–50 тыс. — 35 тыс.; 50–75 тыс. — 60 тыс.; 75–100 тыс. — 85 тыс.; свыше 100 тыс. — 120 тыс. рублей. Поскольку структура ответов представляет собой не равномерное, а квазинормальное распределение с центром, соответствующим примерно 20–25 тыс. руб., значения смещены от середины интервалов в сторону этого центра.

Оказалось, что в пересчете на рабочие часы оплата труда разных категорий работников различается не так кардинально, как их совокупные доходы. Так, стоимость одного часа работы у людей, совмещающих фриланс с занятостью в штате организации, с учебой в вузе или с уходом за детьми составляет порядка 110–120 руб<sup>7</sup>, у «чистых» фрилансеров и тех, кто параллельно ведет предпринимательскую деятельность, — 140–150 руб. Заметнее разброс по специализациям: меньше всего зарабатывают копирайтеры и переводчики — 100 руб. в час, чуть больше — программисты, разработчики сайтов и дизайнеры — 120 руб., фотографы и видеооператоры получают в среднем по 140 руб., а самые высокооплачиваемые заняты в маркетинге, рекламе и консалтинге — 155 руб. в час.

При этом внутри каждой категории работников разброс доходов чрезвычайно высок, что говорит о существовании в сообществе фрилансеров своеобразной элиты и андеграуда. Децильный коэффициент дифференциации, показывающий отношение доходов 10 % самых высокооплачиваемых работников к доходам 10 % самых низкооплачиваемых составляет, например:

- для «чистых» фрилансеров — 10,5 (420 против 40 руб. в час);
- для штатных работников — 7,1 (300 против 40 руб. в час);
- для предпринимателей — 9,3 (475 против 50 руб. в час);
- для студентов и домохозяек — 9,0 (350 против 40 руб. в час).

#### *Доходы фрилансеров на фоне общероссийских показателей*

Ранее мы определили уровень дохода фрилансеров, а также выделили ряд параметров, от которых он зависит. Теперь посмотрим, как соотносятся их заработки с общероссийскими показателями. Согласно данным «Мониторинга социально-экономических перемен» и исследования «Экспресс-ВЦИОМ», 70–75% россиян получают менее 10 тыс. рублей в месяц, что, конечно же, намного меньше уровня дохода фрилансеров (среди них таких только 20%).

Но даже если среди российского населения выделить группу высококвалифицированных специалистов, занимающих должности ру-

<sup>7</sup> В данном абзаце рассматриваются доходы всех категорий работников исключительно от фриланса, без учета других источников заработка. Представленные цифры следует интерпретировать с большой осторожностью, поскольку, во-первых, при их получении сделан ряд достаточно сильных допущений, а, во-вторых, они представляют собой результат вычислений на основе нескольких вопросов (доля доходов от фриланса, среднее количество рабочих дней в неделю и часов в день и т. п.), в каждом из которых респондентом вольно или невольно могла быть допущена ошибка, способная привести к смещению конечных результатов.

ководителей различных структурных подразделений<sup>8</sup>, то и в этом случае сравнение оказывается в пользу фрилансеров (табл. 3).

Таблица 3

**Сравнение ежемесячных доходов фрилансеров и высококвалифицированных специалистов**

Личный доход в месяц, руб.	Фрилансеры		МСЭП		Экспресс-ВЦИОМ	
	N	%	N	%	N	%
менее 10 тыс.	1482	20,2	200	49,7	63	37,1
10–25 тыс.	2533	34,5	165	41,0	88	51,8
25–50 тыс.	2093	28,5	31	7,7	17	10,0
50–75 тыс.	716	9,8	2	0,6	1	0,6
75–100 тыс.	291	4,0	2	0,6	0	0,0
свыше 100 тыс.	225	3,1	2	0,4	1	0,6
Всего	7340	100	403	100	170	100

Полученные данные о доходах позволяют сделать важный вывод: фрилансеры хотя и являются гетерогенной группой, в совокупности представляют собой группу вполне успешных работников (по крайней мере, с точки зрения заработков).

**Зависимость стоимости услуг от вида работ**

На сайте Free-lance.ru в открытом доступе находится статистика средних цен на услуги, которые предоставляют фрилансеры, по отдельным специальностям. Можно предположить, что цены, заявленные в портфолио фрилансеров, являются верхними пороговыми значениями, с которых начинается торг между заказчиками и исполнителями в сторону понижения.

В таблице 4 приведены значения средних ежемесячных доходов фрилансеров, полученные по результатам нашего опроса, а также значения средней стоимости услуг фрилансера за месяц согласно

<sup>8</sup> В массиве «Мониторинга социально-экономических перемен» были выбраны следующие категории работников: «руководитель, главный специалист предприятия, организации, органа управления», «руководитель структурного подразделения предприятия, организации (отдела, цеха, лаборатории)», «специалист (должность предполагает высшее или среднее специальное образование)». В массиве «Экспресс-ВЦИОМ» отобраны: «бизнесмен, предприниматель», «государственный служащий, работник административных органов», «специалист с высшим образованием на производстве», «специалист с высшим образованием вне производства (наука, культура)». На наш взгляд, деятельность фрилансеров и их квалификация соотносятся именно с этими категориями работников.

данным сайта. Как видно, уровень желаемых заработков превышает их реальный уровень в среднем на 45%. Наибольший разрыв между этими показателями наблюдается в группе дизайнеров: их первоначальные цены завышены в среднем на 59%. Наименьший (всего 27%) — у фрилансеров, занимающихся написанием текстов, копирайтеров и переводчиков. Скорее всего, это объясняется тем, что в данной категории велика доля студентов, молодых, неопытных работников, которые буквально только что вышли на рынок труда. Поэтому внутри группы создается большая конкуренция за счет новичков, демпингующих на рынке и выставяющих более низкие цены на свои услуги, нежели остальные.

Таблица 4

**Сравнение желаемых и реальных ежемесячных доходов фрилансеров по специализациям**

Специализации	Реальный доход (опрос)		Желаемый доход (Free-lance.ru <sup>9</sup> )			Отношение желаемый/реальный доход
	N	сумма в месяц, тыс. руб.	N	сумма в месяц, \$	сумма в месяц, тыс. руб.	
Разработка и поддержка веб-сайтов	2489	32,0	8507	1540	47,8	1,49
Программирование	1279	33,6	2263	1545	48,0	1,43
Дизайн/Графика	3102	30,7	9493	1570	48,7	1,59
Фото	670	29,0	1533	1402	43,5	1,50
Аудио/Видео	280	33,7	655	1681	52,2	1,55
Тексты/Копирайт/Переводы	1645	23,5	5543	959	29,8	1,27
Реклама/Маркетинг/Консалтинг	826	40,4	1556	1808	56,1	1,39
Инжиниринг	185	37,9	1488	1733	53,8	1,42
ИТОГО (чел.):	10476		31038			
ИТОГО (среднее):		32,6		1530	47,5	1,45

Мы уже убедились в том, что специализация фрилансера влияет на уровень его доходов. В то же время в одну профессиональную категорию могут попасть работы, абсолютно не равные между собой по ряду критериев (сложность, уровень необходимой квалификации и проч.). Поэтому любопытно было проанализировать, как оплачивается не специализация в целом, а отдельные виды работ, которых на

<sup>9</sup> Средние цены на сайте указаны в долларах США. Конвертация в рубли производилась по курсу 1\$=31,05 рублей на 20.05.09 — день снятия показаний с сайта.

сайте выделено более ста. Однако существенных различий мы здесь не наблюдаем. В диапазон значений со средним заработком от 1000 до 2000 долларов в месяц попадает 84% видов деятельности. «Низшая» и «высшая» группы видов работ относительно малочисленны, а основу составляет большая «средняя» группа. В десятке наиболее высокооплачиваемых видов работ оказались бизнес-консультирование, дизайн упаковки, арт-директор, пиксел-арт, интерфейсы, промышленный дизайн, бизнес-планы, юзабилити (обеспечение удобства пользования сайтом, интерфейсом), разработка сайтов, программирование. Стоимость этих услуг составляет не менее двух тысяч долларов в месяц, а может превышать и три тысячи долларов, например, в случае бизнес-консультирования. Среди наиболее низко оплачиваемых видов работ, стоимость которых не превышает 950 долларов в месяц, — написание текстов/речей/рапортов, художественный перевод, контент-менеджмент, создание WAP/PDA сайтов (для мобильных телефонов), рерайтинг, написание рефератов/курсовых/дипломных работ, постинг, редактирование и корректура, бухгалтерия, а также сканирование и распознавание текстов.

Чем может объясняться различие в гонорарах, которые фрилансеры хотели бы получить за выполнение тех или иных видов работ?

Изначально мы предполагали, что стоимость услуг фрилансеров складывается под воздействием конкуренции. Цена находится в обратной зависимости от количества «свободных художников» в той или иной сфере. Фрилансеры по своей сути являются конкурентами — они борются за заказчика, точнее, за право выполнить конкретный заказ. Поэтому представители тех групп, где зарегистрировано больше независимых работников и конкуренция, соответственно, выше, должны снижать цены на свои услуги. И наоборот: высокие цены будут характерны только для мало наполненных групп.

Однако эта гипотеза не нашла подтверждения. Коэффициент корреляции Пирсона для двух анализируемых переменных (количества фрилансеров в группе и среднего заработка за месяц) оказался достаточно мал ( $r = -0,11$ ) и с 30%-ной вероятностью вовсе равен нулю. И, действительно, не всегда низкий уровень предложения на тот или иной вид услуг фрилансеров должен быть сопряжен с высокими ценами. Как и на любом рынке, здесь помимо предложения существует еще и спрос со стороны заказчиков. Если спрос высок, то и равновесная цена будет высокой, но если услуга не пользуется популярностью, то и цена будет значительно ниже.

Более обоснованным выглядит предположение, что различия в уровне оплаты разных видов деятельности зависят от человеческого капитала (опыта, профессионализма, образования), требуемого для их выполнения. Происходит естественный процесс конвертирования одной формы капитала в другую: из человеческого в экономический

[7]. И действительно, разработка и написание бизнес-планов или бизнес-консультирование предполагают наличие у человека больших профессиональных компетенций, нежели сканирование и распознавание текстов. Чтобы удостовериться в этом, мы выделили из массива две группы респондентов. В первую вошли фрилансеры, специализирующиеся на выполнении наиболее высоко оплачиваемых работ, а во вторую — наиболее низко оплачиваемых.

В результате мы получили, что у половины фрилансеров из второй группы общий трудовой стаж не превышает 2 лет, в то время как у половины их более успешных коллег из первой группы он составляет уже, по крайней мере, 7 лет. Кроме того, лишь 20% «успешных» являются независимыми работниками менее года — по сравнению с 54 % во второй группе. Уровень их образования также несколько выше: в первой группе доля лиц с высшим образованием на 8% больше, чем во второй. Таким образом, высокооплачиваемые специальности действительно требуют большего трудового опыта и более высокого уровня образования, чем низкооплачиваемые.

#### **Финансовые проблемы фрилансеров и способы их решения**

Как показал опрос, главные проблемы российских фрилансеров, вне зависимости от их уровня дохода, — нестабильность и непредсказуемость будущих доходов и вероятность обмана со стороны заказчиков (их указали соответственно 59 и 51% опрошенных). Кроме того, фрилансеров угнетает отсутствие социальных гарантий (31%), социального пакета (28%) и легальных, документально подтвержденных доходов (22%), что заметно ущемляет их в правах по сравнению со штатными работниками. Каждый пятый фрилансер отмечает относительно невысокий уровень дохода (см. табл. 5).

Таблица 5

#### **Актуальность проблем фрилансеров в зависимости от уровня дохода, %**

Что лично Вам больше всего не нравится в работе фрилансера?	Средний размер личного ежемесячного дохода, руб.			ИТОГО
	менее 25 тыс.	25–50 тыс.	свыше 50 тыс.	
нестабильность, непредсказуемость будущих доходов	63	58	54	59
высокие риски, вероятность обмана со стороны заказчика	55	48	46	50
необходимость самостоятельно заниматься поиском новых проектов	36	33	31	33
отсутствие социальных гарантий	32	31	31	31
недостаток общения с коллегами	29	29	31	29
отсутствие социального пакета	29	27	27	28
отсутствие легальных доходов	22	24	23	22
относительно невысокий уровень дохода	26	16	13	20
отсутствие карьерного роста	21	18	17	20
необходимость самому себя организовывать и контролировать	18	16	14	17
невысокий престиж данного вида занятости	16	14	14	14

сти в глазах окружающих				
необходимость работать индивидуально	12	12	11	12
рутинная, однообразная работа	7	6	6	6
необходимость работать дома	4	5	7	5
другое	1	1	1	1
все нравится	5	7	9	7

Несложно заметить, что среди всех проблем, характерных для фриланса, именно финансовые являются наиболее актуальными. Поэтому анализ финансового поведения фрилансеров, направленного на решение или избегание этих проблем, имеет большое значение.

#### ***Проблема нестабильности доходов и способы ее решения***

Как мы только что убедились, именно проблема нестабильности и непредсказуемости доходов является самой распространенной и актуальной среди фрилансеров. Лишь около трети опрошенных (36 %) заявили, что их заработки из месяца в месяц практически не меняются, в то время как остальные в той или иной степени сталкиваются с колебаниями доходов: у 44% они могут отличаться в полтора-два раза, а у каждого пятого (20%) — более чем в два раза<sup>10</sup>.

Однако однозначно говорить об устойчивости доходов как о благе для фрилансеров не стоит, ведь понятие «стабильные доходы» нередко означает «стабильно низкие доходы». Среди фрилансеров, чей среднемесячный заработок не превышает 10 тыс. рублей, больше, чем в среднем по выборке, и тех, у кого колебания денежных поступлений минимальные (41 %), и тех, у кого они максимальные (26 %). Вторая группа, которая часто сталкивается с нестабильностью доходов, — это, наоборот, самые высокооплачиваемые фрилансеры со средними доходами свыше 100 тыс. рублей в месяц. Таким образом, линейной зависимости между размером дохода и его устойчивостью нет: на общем фоне сильные флуктуации испытывают как высоко-, так и низкодоходные группы фрилансеров.

Интересно, что с накоплением опыта работы во фрилансе стабильность дохода монотонно снижается. Среди фрилансеров-новичков 42% говорят о неизменности своих заработков, а среди опытных профессионалов — только 32%. И это довольно неожиданный результат, поскольку логично предположить, что начинающим фрилансерам сложнее искать заказчиков, у них возможны большие перерывы в работе, в то время

<sup>10</sup> «Разброс моего заработка может составить суммы от \$100 до \$2500 в месяц. Но чаще всего получается средняя величина, которая может колебаться в обе стороны, в зависимости от “плодородности” месяца или моих собственных желаний» (Татьяна, Москва, 32 года, веб-дизайнер); «Величина [доходов] варьируется по какой-то непредсказуемой формуле удачи» (Ася, Москва, 19 лет, переводчик).

как люди с опытом приобрели связи и репутацию, позволяющие им поддерживать свой доход примерно на одном и том же уровне.

Можно было бы предположить, что на такое распределение ответов оказывают влияние другие, более сильные факторы, в первую очередь то, что начинающие фрилансеры чаще совмещают фриланс с другой оплачиваемой занятостью, следовательно, его доля в совокупном доходе невелика и колебания незаметны. Однако исключение из анализа «совместителей» и рассмотрение только «чистых» фрилансеров, приводит к еще более сильному разбросу значений: мы имеем 30% людей со стабильным доходом среди новичков, и только 20% — среди профессионалов. В свою очередь доля тех, чьи заработки могут различаться в два с лишним раза, среди опытных фрилансеров в два раза выше, чем среди новичков (49% против 24%). Не меняется ситуация и в том случае, если не принимать во внимание низкодоходные группы. В любом случае нестабильность доходов человека растет с увеличением его опыта работы в качестве фрилансера.

Возможно, данная ситуация связана с тем, что опытные фрилансеры время от времени получают дорогостоящие проекты, и это существенно усиливает колебания их доходов. Нельзя исключать и то, что часть таких людей могут специализироваться исключительно на сегменте «дорогих проектов», которых на рынке меньше и поступают они не так регулярно, как небольшие рутинные задания.

Заметны различия и между представителями отдельных специализаций. Наиболее «стабильные» группы фрилансеров — это работающие с текстами (копирайтеры, переводчики и т. д.) и программисты: здесь до 40 % не испытывают проблем с колебаниями заработков. Наименее — фотографы и видеооператоры: лишь чуть более четверти из них (27–29%) не могут пожаловаться на колебания доходов, что, очевидно, связано с сезонной спецификой работы.

Какие же возможности существуют у фрилансеров для борьбы с нерегулярностью доходов? Естественно, что люди, совмещающие фриланс с работой в штате организации, находятся в более выгодном положении, ведь у них есть своеобразная «подушка безопасности» в виде заработной платы, а доходы от фриланса часто играют лишь вспомогательную роль. Соответственно, 45 % из них указывают на неизменность финансовых поступлений. А с наибольшими колебаниями сталкиваются «чистые» фрилансеры и те, кто совмещает фриланс с предпринимательской деятельностью: в этих группах лишь каждый четвертый имеет стабильные заработки. И это неудивительно: доход как тех, так и других складывается лишь из непостоянных компонентов, таких как гонорар и прибыль. Таким образом, можно сделать вывод, что одним из способов борьбы с финансовой нестабильностью может быть **диверсификация источников доходов**, причем важно, чтобы хотя бы один из них был постоянен. Наиболее простой выход — совмещение фриланса со штатной занятостью.



Можно предположить, что фрилансеры будут более тщательно выстраивать свои финансовые стратегии, нежели люди, имеющие постоянную занятость. Фрилансер представляет собой мини-предприятие, следовательно, он сам себе бухгалтер и должен вести **учет финансовых поступлений и планирование расходов**. Это необходимо, чтобы не остаться в один прекрасный день без средств к существованию. Однако как это ни удивительно, 40% фрилансеров вообще не контролируют свои денежные потоки, и только 10% *ведут их строгий детальный учет*, что даже меньше, чем среди россиян в целом. Для сравнения: по данным общероссийского исследования, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в декабре 2008 г., учет всех средств, фиксируя все поступления и расходы, осуществляют 20% населения<sup>11</sup>.

Что касается практики *планирования расходов и доходов*, одного из базисных индикаторов финансовой грамотности, то ею пренебрегают 30% фрилансеров. Но даже у тех, кто имеет такие планы, горизонт не превышает полугодя. Естественно, между показателями учета и планирования существует сильная взаимосвязь, поскольку 21% от общего числа фрилансеров не делают ни того, ни другого. При этом результат опроса высокообразованных москвичей в возрасте от 26 до 45 лет, проведенного Фондом «Общественное мнение», показал, что и в этой группе 35% граждан обходятся без финансового планирования<sup>12</sup>. Таким образом, фрилансеры ничем не выделяются на общем фоне.

Возможно, потребность в финансовом учете приходит с возрастом, когда появляется жизненный опыт, растет уровень доходов и возникает ответственность не только за себя, но и за свою семью. И действительно, доля людей, контролирующих состояние своего кошелька, заметно выше среди граждан, состоящих в браке, в возрасте от 30 лет, с опытом работы фрилансером более пяти лет. Гендерная же принадлежность не влияет на обе рассматриваемые характеристики. А самым важным параметром является уровень дохода индивида, при этом минимальное планирование (до полугодя) и учет осуществляют люди с доходами до 10 тыс. рублей в месяц (50%), среднее (от полугодя до года) — с доходами от 10 до 75 тыс. рублей (62%) и максимальное (более года) — те, чей ежемесячный заработок превышает 75 тыс. рублей (71%). Более того, среди последних 18% ведут строгий, детальный учет доходов и расходов (в среднем по выборке таких

<sup>11</sup> С результатами этого опроса можно познакомиться на сайте НАФИ: Иллюзии собственной финансовой грамотности: более половины населения по-прежнему не ведет личный бюджет доходов и расходов (№57) [online]. Дата обращения 29.12.2009.  
URL: <<http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10152.html>>.

<sup>12</sup> Опрос проведен в июне 2007 г. методом личного интервью по месту жительства. Общий объем выборки — 600 респондентов. Данные любезно предоставлены Л. Пресняковой.

лишь 10%) и 30% планируют более чем на полгода вперед (против 18% среди всех фрилансеров).

В зависимости от статуса индивида показатели также заметно различаются, однако не всегда именно так, как мы ожидали. Наиболее часто внутреннюю бухгалтерию ведут люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью, и в этом нет ничего удивительного, поскольку они вынуждены регулярно отчитываться перед налоговой инспекцией и контролировать денежные потоки своего предприятия. Минимальный учет и планирование осуществляет молодежь, совмещающая фриланс с учебой в вузе. Здесь тоже все очевидно в силу сочетания ряда факторов: юного возраста, отсутствия опыта, относительно невысокого уровня дохода.

Сравнение тех, кто совмещает фриланс с работой в штате организации, с «чистыми» фрилансерами показало, что по финансовому *учету* они практически ничем не отличаются друг от друга, и распределение их ответов близко к средним значениям по выборке в целом. А вот в том, что касается *планирования*, разница существенная: если штатные работники проявляют высокую склонность к упорядочиванию своих будущих финансовых операций, лишь немногим уступая в этом предпринимателям, то «чистые» фрилансеры, наоборот, реже всех остальных беспокоятся о завтрашнем дне.

Еще более любопытным является тот факт, что учет финансовых операций в наименьшей степени склонны вести как раз те, кому это планирование более всего необходимо — чьи доходы от месяца к месяцу испытывают существенные колебания и могут отличаться в несколько раз. Трудно сказать, почему это происходит, что является основной причиной такого безрассудного поведения — то ли финансовая безграмотность, то ли лень, то ли излишняя самоуверенность, то ли своеобразный фатализм и ощущение неизбежности («с этим просто смиряешься, и все»<sup>13</sup>), то ли что-то иное. Не исключено, что даже здесь у фрилансеров проявляется желание избежать зависимости от цифр и планов, стремление просто плыть по течению, чувствуя себя свободным и беззаботным.

Однако помимо упомянутого выше метода борьбы с нестабильностью доходов есть еще несколько, в том числе **сбережения**, поэтому теперь обратимся к особенностям сберегательного поведения фрилансеров.

Отвечая на вопрос, есть ли в семье респондента сбережения и на какое примерно время их хватит, если вдруг исчезнут все источники доходов, тоже оказались несколько неожиданными, около 70 % опрошенных признались, что сбережения у них есть; эта цифра намного выше общероссийских показателей. Согласно оценкам трех незави-

<sup>13</sup> Цитата из интервью с Александром (25 лет, программист, Москва).

симых исследований, проведенных примерно в тот же период, что и наш опрос, только 25% россиян имеют сбережения<sup>14</sup>.

Любопытно, что и сам факт наличия сбережений, и их объем у фрилансеров не зависят от социально-демографических характеристик — ни пол, ни возраст, ни даже семейное положение не играют тут роли. Также нет различий, связанных со сферой деятельности: объем сбережений одинаков и у программистов, и у дизайнеров, и у переводчиков, и у представителей других специальностей. Не играет роли и продолжительность работы фрилансером. Словом, берегательное поведение мало связано с индивидуальными характеристиками респондента.

Тем не менее, некоторые группы все-таки выделяются на общем фоне. Например, наилучшим образом свою финансовую безопасность обеспечивают совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью: 28% из них утверждают, что смогут прожить на свои сбережения более четырех месяцев, в то время как среди остальных групп, включая «чистых» фрилансеров, таких лишь 18–20%.

Влияет на берегательное поведение и уровень дохода, причем здесь наблюдается прямая зависимость: чем выше заработок, тем больше сбережений. Среди людей с доходами менее 10 тыс. руб. в месяц лишь 14% имеют сбережения, которые позволят им существовать более четырех месяцев, с ростом заработка до 50 тыс. эта доля увеличивается до 20%, а среди самых высокооплачиваемых фрилансеров с доходами свыше 100 тыс. руб. таких уже 42%.

В то же время *стабильность или нестабильность доходов не оказывает никакого влияния на наличие и объем сбережений*. Среди тех, чьи доходы не меняются от месяца к месяцу, и среди тех, у кого доходы испытывают колебания в полтора, два и более раз, распределение ответов совершенно одинаково. Таким образом, сбережения не рассматриваются фрилансерами в качестве «подушки финансовой безопасности» на случай возникновения непростых жизненных ситуаций, и получается, что единственная стратегия снижения нестабильности, к которой осознанно или неосознанно они прибегают, — это совмещение свободной занятости с работой в штате организации.

#### ***Высокие риски и вероятность обмана со стороны заказчика***

Фриланс, как и любая другая форма свободной занятости, неизменно сопряжен с большой вероятностью оппортунистического поведения со стороны контрагента — заказчика. Согласно данным нашего исследования, это вторая по остроте проблема, которая беспокоит фрилансеров: более 70% опрошенных признались, что в 2008 г. они,

<sup>14</sup> По результатам исследований Аналитического Центра Юрия Левады («Курьер 2008–08»), Фонда «Общественное мнение» и НАФИ.

так или иначе, соприкасались с различными сложностями в работе с заказчиками. Чаще всего фрилансеры сталкивались с изменением исходных задач проекта (45%) и задержкой оплаты (40%), а также с «исчезновением» заказчика (26%), полной или частичной невыплатой гонорара (22%), отменой уже выполняемого заказа без компенсации (18%). Большинство из этих проявлений недобросовестного отношения влекут за собой безвозвратные финансовые потери, поэтому фрилансеры должны уметь предвидеть эти проблемы и стараться их избежать. Мы видим как минимум три возможных способа минимизации рисков в этой области: наличие постоянных заказчиков, заключение формальных договоров с ними и использование дополнительной услуги «гарантированная сделка», предоставляемой биржами удаленной работы.

Несмотря на высокий уровень нарушения обязательств на рынке, менее 12% всех респондентов при оформлении отношений составляют **официальный письменный договор**, что, собственно, объясняется краткосрочностью и опосредованностью этих отношений. Интересно, что гораздо чаще это делают люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью (25%) и профессионалы из сферы деловых услуг (21%). Ровно половина опрошенных официального договора не заключают, а все основные вопросы (техническое задание, уровень оплаты) согласовывают в ходе переписки. А 36% фрилансеров вообще договариваются с заказчиком обо всем только устно.

В действительности оказалось, что сама по себе форма договора серьезно не влияет на уровень нарушений и письменный договор в этом отношении не является сдерживающим фактором для заказчиков. Доля тех, кто сталкивался с теми или иными проблемами в работе с заказчиками, примерно одинакова как при заключении формального договора, так и без него. Единственное отличие — при наличии письменного соглашения чаще удается решить спорные ситуации между сторонами путем переговоров.

**Работа с постоянными заказчиками** является более удачным вариантом избегания риска. Среди тех, кто работает только с такими заказчиками (6% от общего числа респондентов), доля фрилансеров, не столкнувшихся в течение года ни с одним из нарушений договоренностей, наиболее высока — 44% по сравнению с 29% в среднем по выборке.

Биржи удаленной работы предлагают свой способ минимизации риска фрилансеров — дополнительную функциональную услугу «**гарантированной сделки**». Ее смысл заключается в том, что после достижения договоренности между заказчиком и исполнителем о сроках и стоимости проекта, заказчик перечисляет все сумму оплаты на счет биржи, а после сдачи готового заказа эти деньги направляются фрилансеру. Таким образом, администрация сайта выступает га-

рантом двусторонних отношений, получая за свои посреднические услуги определенную комиссию.

Хотя мы не обладаем необходимыми данными, чтобы оценить, насколько активно фрилансеры используют данную услугу, но две трети из них считают такую возможность важной, в том числе 38% — очень важной. По словам 43% опрошенных, они хотели бы иметь возможность получать плату за свою работу через интернет-сайт, причем для 20 % это является очень важным. Однако не исключено, что это лишь декларативные заявления, поскольку на сегодняшний день ни фрилансеры, ни заказчики их услуг пока не привыкли платить за дополнительные функции, даже если это ведет к снижению риска.

#### **Отсутствие социального и пенсионного обеспечения**

Являясь штатным сотрудником компании, работник, помимо регулярных выплат заработной платы, обеспечен многими дополнительными гарантиями и льготами со стороны работодателя, обычно составляющими так называемый социальный пакет. Что же касается фрилансеров, не имеющих какого-либо отношения к формальной занятости, то по причине отсутствия постоянного работодателя они оказываются лишенными такого рода привилегий.

Кроме того, согласно закону «О трудовых пенсиях в РФ», пенсионные выплаты работнику назначаются, исходя из страхового стажа, в который включаются «периоды работы на определенной должности по трудовому договору и периоды деятельности по договорам гражданско-правового характера (например, по договорам на оказание услуг или подряда, или по авторским договорам)» [5]. Но в страховой стаж эта работа включается лишь при условии, что за эти периоды работодатель или заказчик уплачивал страховые взносы в Пенсионный фонд РФ. Таким образом, получается, что даже если заказчик и фрилансер и заключали официальный письменный договор на оказание услуг (что, как показывает практика, совершается крайне редко), этого не достаточно, чтобы повлиять на пенсионные накопления последнего. Иными словами, забота о социальном и пенсионном обеспечении полностью ложится на плечи самого независимого работника. Как фрилансеры пытаются решить эту проблему? Выделяются три стратегии: стратегия совместительства, сберегательная стратегия и «равнодушная стратегия».

**Стратегия совместительства** заключается в том, что, являясь одновременно фрилансером и штатным сотрудником компании (иногда лишь формально<sup>15</sup>), работник обеспечивает себя и социальными

<sup>15</sup> «Мне в этом отношении повезло больше других — я числюсь в штате предыдущего места работы, так как у меня остались хорошие отношения с руководством. Стаж капает, и денежные отчисления идут в фонд» (Татьяна, Москва, 32 года, дизайнер).

гарантиями, и будущей пенсией. Иными словами, постоянная занятость решает обе проблемы разом. Возможно, именно по этой причине 27% «чистых» фрилансеров в будущем планируют совмещать свободную занятость с работой по найму (24%) или вовсе перейти работать в штат организации (3%).

**Сберегательной стратегией** мы назвали такие действия фрилансеров, при которых пенсия, отпуск и временная нетрудоспособность страхуется самостоятельно за счет сбережений. Как было показано ранее, у большинства фрилансеров сбережения есть, однако их запас не настолько велик, чтобы полностью обеспечить себе достойную старость.

**«Равнодушная стратегия»** — это отсутствие каких-либо действий, направленных на обеспечение социальными гарантиями и пенсией. Нейтральное отношение к отсутствию ежегодного оплачиваемого отпуска и больничных, медицинской страховки и денежных выплат по итогам года особенно характерно для молодых фрилансеров, которые в большинстве своем пока еще являются студентами. Это неудивительно, поскольку молодые люди редко задумываются о подобных проблемах, надеясь решить их самостоятельно и «когда-нибудь потом»<sup>16</sup>.

#### ***Отсутствие документально подтвержденных доходов***

В эпоху огромной популярности различного рода кредитных услуг, фрилансеры, чей доход полностью или частично (в зависимости от статуса занятости) лишен документального подтверждения, оказываются в наиболее неблагоприятных условиях.

Значимой эту проблему признают 22% опрошенных, однако степень ее актуальности не равнозначна. Меньший дискомфорт от отсутствия документов, подтверждающих наличие дохода от свободной занятости, испытывают люди, совмещающие фриланс со штатной занятостью и предпринимательством, ведь хотя бы часть их доходов является официально зарегистрированной. А больше всего сложностей неофициальный характер доходов вызывает у «чистых» фрилансеров: 28 % из них серьезно озабочены этой проблемой.

В качестве единственной альтернативы заемным деньгам, для получения которых требуется подтверждение доходов, мы видим сбережения. Если запас сбережений фрилансера является достаточным, чтобы прожить более полугода в условиях полного исчезновения всех источников доходов, необходимость брать краткосрочные и среднесрочные кредиты значительно снижается. Следовательно, проблема отсутствия легальных, документально подтвержденных доходов теряет

<sup>16</sup> «Меня, если честно, пока не сильно заботят такие проблемы» (Владимир, Москва, 22 года, переводчик).

свою остроту. Тем не менее, судя по результатам исследования, наличие и размер сбережений никаким образом не влияют на актуальность данного вопроса для фрилансеров: во всех группах его упоминает в качестве важного примерно каждый пятый респондент (18–24 %).

Стоит отметить, что в докризисных условиях банки начали активно применять политику упрощенной выдачи кредитных средств, правда, как правило, на менее выгодных для заемщика условиях (с завышенной эффективной ставкой по кредиту). Есть основания полагать, что данная тенденция, которая, вероятно, продолжится после стабилизации экономической обстановки в банковском секторе, приведет к снижению актуальности проблемы.

### **Заключение**

До настоящего момента мы располагали лишь весьма приблизительными данными о заработках фрилансеров, что не позволяло оценить их уровень жизни. Нам удалось установить, что фрилансеры в совокупности представляют собой материально обеспеченную группу: уровень их доходов выше, чем у россиян в среднем, и даже выше, чем у высококвалифицированных специалистов.

В самой группе фрилансеров наибольшая дифференциация по уровню доходов определяется статусом занятости: больше остальных зарабатывают те, кто совмещает свободную деятельность с ведением собственного бизнеса, а меньше всего — студенты и женщины, ухаживающие за маленькими детьми. Кроме того, существенное влияние на уровень доходов оказывает опыт работы во фрилансе.

Несмотря на высокую финансовую обеспеченность, независимые работники сталкиваются с целым рядом проблем: нестабильность и непредсказуемость ежемесячных доходов, высокие риски и вероятность обмана со стороны заказчика, отсутствие социальных гарантий и социального пакета, и наконец, отсутствие документально подтвержденных доходов.

Фрилансеры не стремятся осуществлять тщательный учет и планирование своих доходов и расходов и не отличаются высоким уровнем финансовой грамотности. Единственное объяснение, которое можно найти данному факту, — чрезмерная любовь к свободе и нежелание ставить свою жизнь в зависимость от каких-то цифр и планов, желание просто плыть по течению, чувствуя себя свободным и беззаботным.

И хотя у фрилансеров ситуация со сбережениями обстоит несколько лучше, чем в целом по стране (70% респондентов заявили, что таковые у них есть), их денежного запаса явно недостаточно для того, чтобы решить проблему нестабильности доходов, а также социального и пенсионного обеспечения. Поэтому самая распространенная стратегия по снижению социальных рисков — совмещение свободной занятости с работой в штате организации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Бек У.* Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000. Гл. VI. С. 202–230.
2. *Бехтель М.* Будущее труда. Размышления, взгляды, перспективы. М.: Институт им. Гете, 2000.
3. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
4. *Малоун Т.У.* Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
5. *Милославская Д., Лысова Е.* Доживем ли до пенсии? Как исчислять стаж для назначения пенсии фрилансеру // Журналистика и медиарынок. 2003. № 6.
6. *Пинк Д.* Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Секрет фирмы, 2006.
7. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–32.
8. *Стребков Д.О., Шевчук А.В.* Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров). Препринт WP4/2009/03. М.: ГУ-ВШЭ, 2009 [online]. Дата обращения 22.12.2009. URL: <http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx?view=WP4/2009/04&filter=>>
9. *Стребков Д.О., Шевчук А.В.* Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда // Социальная реальность. 2008. №1. С. 23–39 [online]. Дата обращения 22.12.2009. URL: <http://socreal.fom.ru/files/sr0801-023-039.pdf>.
10. *Хэнди Ч.* Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001.
11. *Хэнди Ч.* По ту сторону уверенности. О новом мире внутри и вокруг организаций. СПб.: Питер, 2001.
12. *Шевчук А.В.* Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 1. С. 51–64 [online]. Дата обращения 22.12.2009. URL: <http://www.ecsoc.mses.ru/issues/2008-9-1/index.html>.
13. *Gill R.* Cool, creative and egalitarian? Exploring gender in project-based new media work in Europe // Information, Communication & Society. 2002. Vol. 5. No. 1. P. 70–89.
14. *Green A.* Flex helps freelance it workers go full-time // Employee Benefits. 2005. Aug. 3. P. 7.
15. *Handy C.* The future of work. A guide to a changing society. Oxford: Basil Blackwell, 1984.
16. *Kalleberg A.L.* Non standard employment relations: Part-time, temporary and contract work // Annual Review of Sociology. 2000. Vol. 26. P. 341–365.
17. *Malone T.W., Laubacher J.* The dawn of the e-lance economy // Harvard Business Review. 1998. Vol. 76. No. 5. P. 144–153.
18. *Rifkin J.* The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era. New York: Tarcher, 2004.